

USPOREDBA DVIJE VERZIJE TESTA IMPLICITNIH ASOCIJACIJA ZA MJERENJE MOTIVA ZA MOĆI

Maja Parmač Kovačić

Odsjek za psihologiju

Filozofski fakultet Sveučilišta u Zagrebu

Ivana Lučića 3, 10 000 Zagreb

mparmac@ffzg.hr

Zvonimir Galić

Odsjek za psihologiju

Filozofski fakultet Sveučilišta u Zagrebu

Ivana Lučića 3, 10 000 Zagreb

zvonimir.galic@ffzg.hr

Marija Kušan

Odsjek za psihologiju

Filozofski fakultet Sveučilišta u Zagrebu

Ivana Lučića 3, 10 000 Zagreb

mkusan3@ffzg.hr

Sažetak

Cilj istraživanja bio je usporediti valjanost dviju verzija Testa implicitnih asocijacija (IAT) za mjerenje implicitnog motiva za moći. U prvoj verziji IAT-a kao kategorije atributa koristili smo prirodne antonime "moć" i "nemoć", dok smo u drugoj verziji IAT-a koristili evaluativno ujednačenije kategorije "dominacija" i "suradnja". U istraživanju je sudjelovao uzorak studenata psihologije (N=73). Uz podatke na dvije verzije IAT-a, prikupili smo samoprocjene na eksplicitnoj mjeri motiva za moći, dvije mjere intrinzične i ekstrinzične motivacije te procjene dominantnosti od strane bliskih osoba. Iako su obje verzije IAT-a imale zadovoljavajuću pouzdanost, IAT "dominacija-suradnja" pokazao se valjanijom mjerom implicitnog motiva za moći. Za razliku od IAT-a "moć-nemoć" koji nije značajno korelirao ni s jednom od korištenih mjera, IAT "dominacija-suradnja" je imao značajne i umjereno visoke korelacije sa samoprocjenama i procjenama dominantnosti te obje mjere intrinzične motivacije.

Ključne riječi: Test implicitnih asocijacija, motiv za moći, implicitni motivi, eksplicitni motivi

* Ovaj rad je financirala Hrvatska zaklada za znanost projektom 6719.

UVOD

Motiv za moći/dominacijom definira se kao želja za djelovanjem, kontrolom i utjecajem na pojedince ili grupe (Winter, 1991). Taj motiv dio je psihološkog sustava dominantnosti koji obuhvaća biološke, psihološke i ponašajne komponente čiji je zajednički cilj kontrola materijalnih i socijalnih resursa ključnih za preživljavanje i reprodukciju (Johnson, Leedom i Muthadie, 2012). Osobe sa snažnim motivom za moći uživaju u traženju i preuzimanju odgovornosti, vole zapovijedati drugima, preferiraju natjecateljske situacije i orijentirane su na stjecanje statusa i prestiža. Motiv za moći ima svoju implicitnu i eksplicitnu komponentu (McClelland, Koestner i Weinberger, 1989; Winter, 1973). Eksplicitni motiv za moći najčešće se mjeri upitnicima dominantnosti koji ispituju sklonost prema pozicijama u grupi koje omogućuju utjecaj odnosno ponašanjima kojima se pokazuje nadmoć nad drugim članovima grupe (Johnson i sur., 2012). Takvi upitnici zahvaćaju svjesna uvjerenja o tome što potiče naša ponašanja povezana s izražavanjem moći/dominacije pa dobro predviđaju neposredne odluke i specifične izbore kao što su vrijednosti ili razina aspiracije. Implicitni motiv za moći predstavlja trenutačno vrednovanje podražaja povezanih s moći/dominacijom, izvan je naše svjesne kontrole, a na ponašanje utječe automatski pa je bolji u predviđanju spontanijih ponašanja i dugoročnih ishoda (npr. dugoročni uspjeh u rukovoditeljskom poslu; Winter, 1991).

S obzirom na to da se eksplicitni i implicitni motivi za moći razlikuju prema definiciji, djelovanju i ponašanjima koje predviđaju, podrazumijeva se da bismo ih morali i mjeriti na različite načine. Dok se eksplicitni motivi jednostavno mjere različitim upitnicima samoprocjena, mjerenje implicitnih motiva znatno je složenije i zahtijeva sofisticiranije mjerne instrumente. Jedna od metoda koja najviše obećava je Test implicitnih asocijacija (engl. *Implicit association test – IAT*; Greenwald, McGhee i Schwartz, 1998). Ovaj test namijenjen je za mjerenje veza među pojmovima koje se nalaze izvan naše svjesne kontrole. Osnovna pretpostavka u podlozi IAT-a je da pojedinci, temeljem svakodnevnog iskustva, formiraju asocijacije među pojmovima i da se snaga tih asocijacija može identificirati na temelju vremena latencije u jednostavnom zadatku sortiranja podražaja pomoću dva motorička odgovora. U takvom zadatku sortiranja pojedinci bi trebali imati kraće vrijeme latencije u situaciji kada su im asocijacije među pojmovima snažne, nego u situaciji kada je veza među pojmovima slaba.

Iako je IAT relativno nov test, velik broj istraživanja upućuje na to da se radi o psihometrijski “zdravoj” mjeri. Meta-analičke procjene (Hofmann, Gawronski, Gschwendner, Le i Schmitt, 2005) pokazuju da prosječna pouzdanost tipa unutarnje konzistencije iznosi 0,79. Osim toga, konzistentno niske do umjerene korelacije IAT-a s eksplicitnim mjerama iste karakteristike (prosječno 0,24; prema Hofmann i sur., 2005) sugeriraju da IAT i eksplicitne, upitničke mjere zahvaćaju različite aspekte istog konstrukta (Nosek, Greenwald i Banaji, 2007; Schnabel, Asendorpf i Greenwald, 2007). Konačno, Greenwald, Poehlman, Uhlmann i Banaji (2009) su u

svojoj meta-analizi pokazali kako je prosječna prediktivna valjanost IAT-a u predviđanju različitih ponašanja umjereno visoka i usporediva s onom koja se dobiva na eksplicitnim mjerama (prosječne korelacije su 0,27 za IAT u usporedbi s ,36 za eksplicitne mjere). Važnije, pokazalo se da IAT ima i značajnu dodanu valjanost u predviđanju različitih relevantnih kriterija i povrh istovjetnih eksplicitnih mjera (npr. Asendorpf, Banse i Mücke, 2002; Egloff i Schmukle, 2002; Banse, Messer i Fischer, 2015) te je manje podložan lažiranju odgovora od eksplicitnih, upitničkih instrumenta (Vecchione, Dentale, Alessandri i Barbaranelli, 2014).

Dok su prvotne primjene IAT-a bile namijenjene za mjerenje implicitnih stavova, u posljednje vrijeme se IAT sve češće koristi za mjerenje pojma o sebi, odnosno aspekata implicitne ličnosti (Brunstein i Schmitt, 2004; Asendorpf i sur., 2002; Galić, Bubić i Parmač Kovačić, u tisku). Pojam o sebi možemo opisati kao skup asocijacija različite snage ciljnog pojma "ja" s jednim ili više psiholoških atributa. Snaga asocijacija u okviru IAT-a ispituje se brzinom razvrstavanja podražaja vezanih uz pojam o sebi (tzv. *ciljni pojmovi* poput "ja" i "drugi") i karakteristika za koje želimo utvrditi u kojem su stupnju povezane s ciljnim pojmom (tzv. *atributi* kao što su "moć"/"dominantost" ili "nemoć"/"submisivnost"). Temeljna pretpostavka je da će pojedinci imati brže vrijeme latencije i manje pogrešaka u zadatku sortiranja pojmova kada su ciljni pojam i atribut koji dijele isti odgovor snažno povezani nego u situaciji kada je ta veza slaba. Primjerice, osoba koja ima snažan motiv za moći imat će i snažniju vezu ciljnog pojma "ja" i atributa koji upućuju na moć. Ona će, stoga, biti brža u zadatku u kojem se od nje traži da istim motoričkim odgovorom sortira podražaje koji se odnose na ciljni pojam "ja" i podražaje koji se odnose na atribut "moć" nego u situaciji u kojoj treba istim odgovorom odgovoriti na podražaje koji se odnose na isti ciljni pojam ("ja") i suprotstavljenu kategoriju atributa ("nemoć"/"submisivnost").

U ovom radu opisujemo istraživanje kojim smo htjeli usporediti dvije verzije IAT-a namijenjenog za mjerenje motiva za moći. Ove dvije verzije IAT-a razlikovale su se prema nazivu kategorija atributa te, dijelom, korištenim podražajima koji su predstavljali te kategorije. Naime, po svojoj prirodi IAT je relativna mjera pa je pri njegovoj konstrukciji izuzetno važno pitanje koje kategorije atributa odabiremo kao suprotstavljene kategorije. U pravilu se u istraživanjima kategoriji atributa koja odgovara osobini koju ispituujemo suprotstavlja njen prirodni antonim. Primjerice, Banse i sur. (2015) pri mjerenju implicitne agresivnosti IAT-om agresivnosti suprotstavljaju miroljubivost, a Asendorpf i sur. (2002) sramežljivosti ne-sramežljivost (u svrhu mjerenja implicitne sramežljivosti). U slučaju mjerenja motiva za moći, najlogičniji odabir kategorija atributa predstavljaju riječi "moć"/"dominacija" i "nemoć"/"submisivnost". Međutim, pojam "nemoć"/"submisivnost" ima negativnu konotaciju koja bi pri primjeni IAT-a za mjerenje asocijacija vezanih uz pojam o sebi mogla biti problematična. Naime, sudionici bi se mogli usmjeriti na evaluaciju podražaja umjesto na semantičko značenje pa bi osim kategoriziranja "moć-nemoć"

podražaje mogli razvrstavati prema njihovu evaluacijskom tonu (pozitivno-negativno, Perkins i Forehand, 2006). To bi moglo imati ozbiljne posljedice za valjanost IAT-a kao indikatora motiva za moći jer će ljudi uvijek radije asociirati pozitivnije podražaje s pojmom o sebi nego one koje imaju negativnu valenciju (Schnabel, Asendorpf i Greenwald, 2008).

U našem istraživanju mi smo “klasično” konstruiranom IAT-u za mjerenje motiva s kategorijama atributa “moć” i “nemoć” suprotstavili drugu verziju IAT-a namijenjenog za mjerenje motiva za moći kod kojeg su kategorije atributa ujednačenije po valenciji. U svrhu odabira kategorija atributa, krenuli smo od socioanalitičke teorije (Hogan i Shelton, 1998; Hogan, 2007) koja nastoji objasniti individualne razlike u uspjehu u radnom životu. Prema ovoj teoriji, dva važna motiva koja potiču ljude koji djeluju u hijerarhijski strukturiranim okruženjima su motiv za isticanjem/dominacijom (eng. *getting ahead*) i motiv za slaganjem/suradnjom (engl. *getting along*). Motiv za isticanjem/dominacijom usmjerava se na stjecanje kontrole i utjecaja nad članovima grupe te je sličan McClellandovu motivu za moći (Hogan, 2007). Prema ovoj teoriji, motivu za isticanjem/dominacijom suprotstavljen je podjednako poželjan motiv za slaganjem/suradnjom s drugima. Ovaj motiv usmjerava ponašanje prema suradnji i slaganju s članovima grupe. Sukladno ovom teorijskom okviru, u drugoj smo verziji IAT-a za mjerenje motiva za moći kao ciljne kategorije odlučili koristiti pojmove “dominacija” i “suradnja”.

Na temelju ranijih istraživanja upotrebe IAT-a za mjerenje implicitnih osobina (v. Galić i sur., u tisku) pretpostavili smo da će obje verzije IAT-a predstavljati psihometrijski valjane mjere implicitnog motiva za moći. Pri tome smo smatrali da će verzija IAT-a u kojoj se dominacija suprotstavlja suradnji biti “čišća” mjera motiva za moći jer kod nje ne postoji interferencija mjerene osobine s općom evaluacijom kategorije atributa koja postoji u slučaju usporedbe kategorija moći i nemoći. Sukladno tome očekivali smo da će oba testa imati zadovoljavajuće pouzdanosti i da će pokazivati umjereno visoke korelacije s eksplicitnom mjerom motiva za moći.

Osim sukladnosti s eksplicitnom mjerom istog konstrukta, ispitivali smo i povezanost dvaju IAT-a s procjenama dominantnosti koje su dale bliske osobe te samoprocjenama intrinzične i ekstrinzične motivacije. Očekivali smo da oba testa koreliraju pozitivno s procjenama dominantnosti te snažnije s mjerama ekstrinzične motivacije nego s mjerama intrinzične motivacije. Dok konceptualna veza između implicitnog motiva za moći i procjena dominantnosti jasno slijedi iz očekivanja da se psihološki motivi odražavaju u socijalnom ponašanju (McClelland i sur., 1989), snažnija veza s ekstrinzičnom motivacijom proizlazi iz teorijskih radova i ranijih istraživanja prema kojima je istražen motiv za moći povezan s pozitivnim vrednovanjem ekstrinzičnih poticaja poput statusa i prestiža (Winter, 1973; Sheldon i sur, 2007). Očekivali smo da svi efekti budu snažniji za IAT “dominacija-suradnja” nego za IAT “moć-nemoć” jer on predstavlja “čišću” mjeru motiva za moći.

METODA

Sudionici

U istraživanju su sudjelovali studenti četvrte godine diplomskog studija psihologije na Filozofskom fakultetu u Zagrebu. Ukupno je bilo $N = 73$ sudionika, od čega 80% žena. Raspon dobi kretao se od 21 do 28 godina, s prosječnom starošću od 22,10 godina ($SD = 1,10$).

Instrumenti

Test implicitnih asocijacija za mjerenje motiva za moći (Greenwald i sur., 1998). Za potrebe istraživanja konstruirali smo dvije verzije ovoga testa. Kod prve verzije, za kategorije atributa odabrali smo pojmove “moć” i “nemoć” kao prirodne antonime. Za osmišljavanje riječi koje opisuju te kategorije angažirali smo same sudionike, koji su nekoliko tjedana prije glavnog istraživanja u 5-minutnim intervalima trebali zapisati sve riječi koje ih asociiraju na moć odnosno nemoć. Za svaku kategoriju odabrali smo po 10 najfrekventnijih koje su predstavljale podražajni materijal (npr. *dominacija, utjecaj i vladati* za “moć”, *pokoravanje, poslušnost i služiti* za “nemoć”).

Kod druge verzije izmijenili smo nazive kategorija atributa pa smo kategoriju “moć” preimenovali u “*dominacija*”, no podražajne riječi unutar nje su ostale iste. Kategoriju “*nemoć*” zamijenili smo s novom kategorijom atributa koju smo nazvali “*suradnja*”. Za ovu kategoriju generirali smo 28 riječi koje se vezuju uz slaganje/suradnju. Listu s tim riječima dali smo drugoj skupini studenata psihologije uz zadatak da označe 10 riječi koje najviše povezuju sa suradnjom/slaganjem s drugima. Deset najčešće označenih uvrstili smo u konačni podražajni materijal. Primjeri podražaja za kategoriju “*suradnja*” su *surađivati, zajedništvo i uvažavati*.

U obje verzije IAT-a korištene su iste ciljne kategorije, “*ja*” i “*drugi*”. Riječi koje opisuju ciljne kategorije preuzete su iz prethodnih istraživanja te su prevedene i prilagođene hrvatskom jeziku (npr. *ja, moj, meni* za ciljni pojam “*ja*” odnosno *oni, tuđe i njima* za ciljni pojam “*drugi*”). Cjelovit popis svih podražajnih riječi za kategorije atributa i ciljne kategorije nalazi se u Prilogu.

Oba IAT-a kreirana su pomoću programa “Inquisit 4 Lab” (Millisecond Software, 2014). Svaki od njih sadržavao je standardnih sedam blokova (Schnabel i sur., 2007), koji su shematski prikazani u Tablici 1. Blokovi 1, 2 i 5 uzimaju se kao blokovi za vježbu, dok se preostali blokovi (3, 4, 6 i 7) smatraju kritičnim blokovima. Unutar svakog bloka sudionicima su na sredini ekrana jedan po jedan prezentirani podražaji koji upućuju na ciljne pojmove i/ili attribute, a njihov je zadatak bio svrstati ih u kategorije ispisane u gornjem lijevom ili desnom uglu ekrana. Sudionici su podražaje svrstavali u kategorije koristeći tipke “E” i “I” na tipkovnici računala.

Tablica 1. Shematski prikaz kategorizacijskih zadataka u IAT-u za mjerenje motiva za moći

Blok	Zadatak	Broj zadataka	Lijeva tipka "E"	Desna tipka "I"
1	Razvrstavanje ciljnih pojmova I	20	Ja	Drugi
2	Razvrstavanje atributa	20	Moć/Dominacija	Nemoć/Suradnja
3	Kompatibilni zadatak I	20	Ja + Moć/Dominacija	Drugi + Nemoć/Suradnja
4	Kompatibilni zadatak II	40	Ja + Moć/Dominacija	Drugi + Nemoć/Suradnja
5	Razvrstavanje ciljnih pojmova II	20	Drugi	Ja
6	Nekompatibilni zadatak I	20	Drugi + Moć/Dominacija	Ja + Nemoć/Suradnja
7	Nekompatibilni zadatak II	40	Drugi + Moć/Dominacija	Ja + Nemoć/Suradnja

Po pritisku jedne od tipki, u slučaju točnog svrstavanja sudionicima je prezentiran novi podražaj, a u slučaju netočnog svrstavanja na sredini ekrana bi se pojavio veliki crveni znak "X" koji je ukazivao na pogrešku koju su sudionici trebali ispraviti pritiskom suprotne tipke.

Kao ukupan rezultat na svakom IAT-u računa se *D*-indeks koji predstavlja razliku između prosječnih vremena latencije kompatibilnih (blokovi 3+4) i nekompatibilnih blokova (blokovi 6+7), podijeljenu sa zajedničkom standardnom devijacijom. Teorijski raspon *D* mjere kreće se od -2 do +2, no u istraživanjima se uglavnom nalazi u rasponu od -1,5 do +1,5 (Greenwald, Nosek i Banaji, 2003). Pozitivni predznak indicira jače povezivanje pojma o sebi i motiva za moći/dominacijom kod sudionika, dok negativni predznak predstavlja izraženije povezivanje pojma o sebi i nemoći/suradnje.

Skala Dominantnosti (Cheng, Tracy i Henrich, 2010) sastoji se od osam čestica koje upućuju na dominantnost kao strategiju postizanja statusa u društvu (npr. "Uživam kada imam kontrolu nad drugima.", "Često nastojim da bude po mom bez obzira što drugi žele."). Skala ima dvije forme – formu samoprocjene i formu procjene. U ovom istraživanju rezultat na skali dominantnosti korišten je kao mjera eksplicitnog motiva za moći u slučaju samoprocjena odnosno kao mjera učestalosti ponašanja koja odražavaju izražen motiv za moći u slučaju procjena drugih. I procjene i samoprocjene su davane na 7-stupanjskoj skali (1 = "Uopće ne"; 7 = "U potpunosti"). Pouzdanosti skale bile su zadovoljavajuće i za formu samoprocjene ($\alpha = 0,75$) i za formu procjene ($\alpha = 0,83$).

Upitnik radnih preferencija (Amabile, Hill, Tennessey i Tighe, 1994) namijenjen je za ispitivanje individualnih razlika u intrinzičnim i ekstrinzičnim motivacijskim orijentacijama kod studenata. Upitnik se sastoji od 30 čestica, od kojih 15 mjeri opću razinu intrinzične motivacije (npr. "Što je problem teži, to više uživam rješavajući ga."), a drugih 15 opću razinu ekstrinzične motivacije (npr. "Želim da

drugi ljudi znaju koliko dobro mogu raditi svoj posao”). Svoje odgovore sudionici su davali na skali od 1 – “Nikad ili gotovo nikad” do 4 – “Uvijek je ili gotovo uvijek”. Cronbachov Alpha koeficijent u ovom istraživanju iznosio je 0,78 za obje subskale.

Indeks aspiracije (Kasser i Ryan, 1996) koristi se za mjerenje različitih životnih ciljeva i aspiracija. Rezultat na skali intrinzične aspiracije računa se kao prosjek percipirane važnosti na 15 čestica koje se odnose na kategorije intrinzičnih aspiracija (npr. “Razvijati se i učiti nove stvari.”), a rezultat na skali ekstrinzične aspiracije kao prosjek bodova na 15 čestica koje se odnose na ekstrinzične aspiracije (npr. “Biti veoma bogata osoba.”). Važnost svake od aspiracija sudionici su procjenjivali na skali od 1 – “Uopće ne” do 7 – “Veoma”. U ovom istraživanju Cronbachov Alpha koeficijent pouzdanosti za subskalu intrinzične motivacije iznosio je 0,89, a za subskalu ekstrinzične motivacije 0,88.

Postupak

Svi sudionici najprije su ispunjavali upitnik dominantnosti te dva upitnika kojima su mjerene intrinzična i ekstrinzična motivacija u formi papir-olovka. Dva mjeseca kasnije, na računalima su rješavali prvu verziju Testa implicitnih asocijacija – IAT_{M-N} (“Moć”-“Nemoć”), a nekoliko mjeseci nakon toga i drugu verziju Testa implicitnih asocijacija – IAT_{D-S} (“Dominacija-Suradnja”). Procjene dominantnosti od strane bliskih osoba prikupili smo putem on-line upitnika. Za procjenjivače, sudionici su trebali odabrati dvije osobe s kojima su u bliskom kontaktu dulje od 6 mjeseci i koje ih vrlo dobro poznaju. Odabranim osobama sudionici su prosljedili poveznicu na on-line upitnik. Procjenu dominantnosti za pojedinog sudionika izračunali smo kao prosjek procjene dva procjenjivača (korelacija među procjenjivačima bila je 0,44).

Svi studenti sudjelovali su u istraživanju dobrovoljno i anonimno. Sudionici su ispunjavali instrumente pod lozinkama koje su formirali prema zadanom ključu. Istu lozinku upisivale su i bliske osobe koje su procjenjivale sudionike. Na taj način sudionicima je zajamčena anonimnost, a istraživačima je omogućeno povezivanje podataka istog sudionika na različitim testovima.

REZULTATI

Deskriptivne i metrijske karakteristike dvije verzije IAT-a

Deskriptivne i metrijske karakteristike dvije verzije IAT-a prikazane su u Tablici 2.

Tablica 2. Deskriptivni podaci za dvije verzije IAT-a

	<i>M</i>	<i>SD</i>	Min.	Max.	Zakrivljenost	Spljoštenost	α
IAT _{M-N}	0,32	0,39	-0,63	1,14	-0,29	-0,64	0,87
IAT _{D-S}	-0,29	0,43	-1,09	0,74	0,35	-0,53	0,83

Legenda: *M* – aritmetička sredina; *SD* – standardna devijacija; Min. i Max. – najmanja i najveća vrijednost; α – Cronbachov alfa koeficijent pouzdanosti.

Kao što se može vidjeti u tablici, aritmetička sredina D-indeksa sudionika na IAT-u s kategorijama atributa moć i nemoć iznosi 0,32. Ovakav rezultat, umjerene veličine i pozitivnog predznaka, sugerira da je kod sudionika na IAT_{M-N}-u u prosjeku umjereno izraženo asociranje motiva za moći s pojmom o sebi. Za razliku od njega, na IAT-u s atributima dominacije i suradnje aritmetička sredina iznosi -0,29. U ovom slučaju, umjereno visok rezultat negativnog predznaka upućuje na umjereno izraženo asociranje koncepta suradnje s pojmom o sebi. U obje verzije testa raspon rezultata manji je od teorijski predviđenog (-2 do +2). Na IAT_{M-N}-u rezultati se kreću u rasponu od -0,63 do 1,14, dok se kod IAT_{D-S}-a nalaze u rasponu od -1,09 do 0,74. Ovdje se također može uočiti razlika između dvije verzije IAT-a. Na prvom IAT-u rezultati su više pomaknuti prema vrijednostima s pozitivnim predznakom, dok su na drugom IAT-u više pomaknuti prema vrijednostima s negativnim predznakom. I pokazatelji asimetričnosti sugeriraju razliku u distribuciji rezultata dviju verzija IAT-a. Dok je distribucija rezultata na IAT_{M-N}-u blago negativno asimetrična (-0,29), distribucija rezultata na IAT_{D-S}-u je blago pozitivno asimetrična (0,35). Pokazatelji spljoštenosti podjednaki su za rezultate na obje verzije testa i upućuju na platikurtične distribucije (-0,64 i -0,53).

I pri računanju pouzdanosti koristili smo rezultate samo na kritičnim kompatibilnim i nekompatibilnim blokovima. Prvo, latencije za podražaje na prvom kompatibilnom bloku (blok 3) oduzeli smo od latencija za podražaje na prvom nekompatibilnom bloku (blok 6), čime smo dobili novih 20 čestica. Drugo, oduzeli smo latencije za podražaje na drugom kompatibilnom bloku (blok 4) od latencija za podražaje na drugom nekompatibilnom bloku (blok 7), te tako formirali dodatnih 40 čestica. Konačno, na novoformiranih 60 čestica izračunali smo pouzdanost izraženu Cronbachovim Alpha koeficijentom unutarne konzistencije. Ovako izračunat koeficijent pouzdanosti iznosio je 0,87 za IAT_{M-N}, dok je za IAT_{D-S} iznosio 0,83 što upućuje na to da oba testa imaju zadovoljavajuće visoku pouzdanost.

Povezanost rezultata na dvije verzije IAT-a sa samoprocjenama i procjenama dominantnosti te mjerama intrinzične i ekstrinzične motivacije

Povezanosti rezultata sudionika na dvije verzije IAT-a za mjerenje motiva za moći s ostalim korištenim mjerama prikazane su u Tablici 3.

Tablica 3. Korelacije dvije verzije IAT-a, sa samoprocjenama i procjenama dominantnosti te mjerama intrinzične i ekstrinzične motivacije

Mjere	<i>M</i>	<i>SD</i>	IAT _{D-S}	D (SP)	D (P)	URP (I)	URP (E)	IA (I)	IA (E)
IAT _{M-N}	0,32	0,39	0,28*	0,24	0,16	-0,03	0,21	0,00	0,02
IAT _{D-S}	-0,28	0,43	-	0,45**	0,47**	0,37**	0,07	0,29*	0,27
D (SP)	3,31	0,82		-	0,54**	0,17	0,10	-0,23	0,22
D (P)	2,97	0,75			-	0,25*	-0,06	-0,19	0,21
URP (I)	3,10	0,35				-	-0,11	0,06	0,05
URP (E)	2,40	0,36					-	0,18	0,51**
IA (I)	6,17	0,62						-	0,24*
IA (E)	3,48	0,83							-

Legenda: *M* – aritmetička sredina; *SD* – standardna devijacija; D (SP) – samoprocjena na skali dominantnosti; D (P) – procjena na skali dominantnosti; URP – Uпитnik radnih preferencija; IA – Indeks aspiracije; (I) – Intrinzična motivacija; (E) – Ekstrinzična motivacija

** $p < 0,01$, * $p < 0,05$

Napomena: Dio korelacijskih koeficijenata temelji se na manjem broju sudionika od ukupnog ($N = 73$) jer za neke od sudionika nisu prikupljeni podaci na svim mjerama.

Dobiveni rezultati pokazali su da su dvije verzije IAT-a za mjerenje motiva za moći u niskoj pozitivnoj korelaciji (Cohen, 1988). Sudionici koji su na IAT_{M-N}-u više asociirali atribut moći s pojmom o sebi, i na IAT_{D-S}-u su više asociirali atribut dominacije s pojmom o sebi. Pogledamo li korelacije rezultata na dva IAT-a sa samoprocjenama na skali dominantnosti kao mjerom eksplicitnog motiva za moći, možemo zaključiti da rezultati na IAT_{M-N}-u nisu značajno povezani sa samoprocjenama dominantnosti ($r = 0,24$; $p = 0,053$), dok je korelacija s IAT_{D-S}-om značajna i umjereno visoka ($r = 0,45$; $p < 0,01$). Ovakvi rezultati sugeriraju da sudionici koji postižu više rezultate na IAT_{D-S}-u smatraju sebe dominantnijima, što je u skladu s našim očekivanjima.

Obrazac korelacija između rezultata na dva IAT-a i procjena dominantnosti od strane bliskih osoba te dvije mjere intrinzične i ekstrinzične motivacije također se razlikuje. Dok IAT_{M-N} nije u značajnoj korelaciji ni s jednom od navedenih mjera, IAT_{D-S} značajno korelira i s procjenama dominantnosti i s obje mjere intrinzične motivacije. U sva tri slučaja radi se o umjereno visokim korelacijama koje se kreću u rasponu od 0,29 (intrinzična motivacija mjerena Indeksom aspiracije) do 0,47 (procjene dominantnosti). Sukladno očekivanjima, sudionike koji postižu viši rezultat na IAT_{D-S}-u bliske osobe procjenjuju dominantnijima, a, suprotno našim očekivanjima, oni sami sebe smatraju više intrinzično motiviranima.

Budući da i samoprocjene dominantnosti kao eksplicitna mjera motiva za moći i IAT_{D-S} kao implicitna mjera motiva za moći značajno koreliraju s procjenama dominantnosti od strane bliskih osoba, a međusobno su u umjereno visokoj korelaciji,

zanimalo nas je objašnjavaju li ove dvije mjere isti dio varijance procjena dominantnosti. U tu smo svrhu proveli regresijsku analizu s procjenama dominantnosti kao kriterijem te samoprocjenama dominantnosti i rezultatima na IAT_{D-S} -u kao prediktorima. Dobiveni rezultati pokazali su da, ako ih uzmemo zajedno, i IAT_{D-S} i samoprocjene dominantnosti ostaju značajan prediktor procjena dominantnosti ($\beta_{IAT} = 0,261$; $p < 0,05$; $\beta_{SP} = 0,459$; $p < 0,01$), što sugerira da dvije mjere donekle objašnjavaju različit dio varijance procjena dominantnosti.

RASPRAVA

U ovom istraživanju konstruirali smo i usporedili dvije verzije IAT-a namijenjene za mjerenje motiva za moći, različite prema nazivu kategorija atributa i dijelom po korištenim podražajima koji su predstavljali te kategorije. U prvoj verziji IAT-a za kategorije atributa koristili smo prirodne antonime “moć” i “nemoć”, postupak koji su koristili i drugi istraživači koji su se bavili istraživanjem implicitnih motiva (npr. Banse i sur., 2015 za agresivnost ili Brunstein i Schmitt, 2004 za motiv za postignućem). Budući da ove dvije riječi nisu ujednačene po svom evaluativnom značenju, u drugoj verziji IAT-a odlučili smo se za korištenje po valenciji ujednačenih kategorija “dominacija” i “suradnja”.

Obje verzije IAT-a pokazale su se zadovoljavajuće pouzdanima (0,87 za IAT_{M-N} odnosno 0,83 za IAT_{D-S}). Pregledom ostalih deskriptivnih podataka možemo zaključiti kako dvije verzije IAT-a rezultiraju bitno drugačijim zaključcima o razvijenosti implicitnog motiva za moći. Primjerice, umjereno visok rezultat pozitivnog predznaka na IAT_{M-N} -u sugerira da su na ovom testu sudionici u prosjeku umjereno asocijali motiv za moći s pojmom o sebi, dok umjereno visok rezultat negativnog predznaka na IAT_{D-S} -u sugerira da su na njemu isti sudionici pojam o sebi snažnije asocijali sa suradnjom nego s dominantnosti/moći.

Osim pouzdanosti i deskriptivnih pokazatelja, ispitali smo povezanost rezultata na dvjema verzijama IAT-a s eksplicitnim motivom za moći mjerenim samoprocjenama na skali dominantnosti te tri dodatne mjere – procjenama dominantnosti od strane bliskih osoba te dvjema mjerama intrinzične i ekstrinzične motivacije. Dobiveni obrasci korelacija uvelike su se razlikovali za dvije verzije IAT-a. Dok rezultati na IAT_{M-N} -u nisu bili značajno povezani sa samoprocjenama dominantnosti ($r = 0,24$; $p = 0,053$), korelacija s IAT_{D-S} -om je bila značajna i umjereno visoka ($r = 0,45$; $p < 0,01$). Objе korelacije bile su sukladne onima koje se mogu pronaći u literaturi o povezanosti IAT-a i eksplicitnih mjera istog konstrukta (prosječna $r = 0,24$; raspon od -0,25 do 0,60, Hoffman i sur., 2005). Osim s eksplicitnom mjerom moći, obrazac korelacija s ostale tri korištene mjere također se razlikovao za dvije verzije IAT-a. Rezultati na IAT_{M-N} -u nisu značajno korelirali ni s jednom korištenom mjerom, dok su rezultati na IAT_{D-S} -u umjereno visoko korelirali i s procjenama dominantnosti i s dvije mjere intrinzične motivacije. Dodatno, IAT_{D-S} je ostao značajan prediktor

procjena dominantnosti i kada smo kontrolirali za samoprocjene istog konstrukta, sugerirajući da njime zahvaćamo dio motiva za moći koji nije obuhvaćen eksplicitnom mjerom.

Nalazi o povezanosti IAT mjere implicitnog motiva za moći i intrinzične/ekstrinzične motivacije bili su suprotni našim očekivanjima. Značajne pozitivne korelacije utvrdili smo samo između IAT_{D-S} testa i obje mjere intrinzične motivacije. U isto vrijeme, veze IAT_{M-N}-a s ekstrinzičnom i intrinzičnom motivacijom te veze IAT_{D-S}-a s ekstrinzičnom motivacijom bile su neznačajne. Ovi nalazi upućuju na to da osobe koje imaju izraženiji implicitni motiv za moći na IAT_{D-S}-u, ujedno sebe percipiraju snažnije intrinzično motiviranim. Takav nalaz možda je moguće tumačiti time što se implicitni motiv za moći odražava i u snažnijoj zainteresiranosti za upravljanjem okolinom jer aktivno djelovanje osobama omogućava uspostavljanje moći (Winter, 1991). Taj aktivni stav prema okolini koja nas okružuje zajednički je implicitnom motivu za moći i potrebi za samoodređenjem čije se zadovoljenje nalazi u osnovi intrinzično motiviranih ponašanja (Deci i Ryan, 1985). U prilog ovom objašnjenju, ali i razlikovanju implicitnog i eksplicitnog motiva za moći, govori i činjenica da se dio varijance koji dijele implicitni motiv za moći i intrinzična motivacija ne preklapa s onime što je zajedničko implicitnom i eksplicitnom motivu za moći. Ipak, ova objašnjenja su spekulativna i valjalo bi ih provjeriti u novim istraživanjima.

Korelacije dviju verzija IAT-a sa samoprocjenama i procjenama dominantnosti potvrđuju važnost odabira kategorija atributa za zaključke koje dobijemo na temelju IAT-a (Rudman i sur., 2001; Perkins i Forehand, 2006). U IAT-u koji suprotstavlja “moć” i “nemoć” uočljiva je razlika u valenciji dviju kategorija, što je moglo dovesti do toga da, osim na temelju veze pojma o sebi i motiva za moći, sudionici kategoriziraju podražaje i na temelju odnosa pojma o sebi s pozitivnim/negativnim karakteristikama. Nemoć je izrazito negativna osobina, zbog čega su sudionici bili skloniji asociirati pojam o sebi s dimenzijom koja je pozitivnija (Schnabel i sur., 2008) i poželjnija (Perkins i Forehand, 2006) – s moći. Situacija je bitno drugačija kada su kategorije atributa bile “dominacija” i “suradnja”. Njih smo smatrali ujednačenijima u valenciji jer su obje podjednako važne i poželjne u radnom okruženju (Hogan i Schelton, 1998, Hogan, 2007). U ovoj situaciji vjerojatnije je da sudionici nisu kategorizirali riječi s obzirom na evaluativno značenje, već s obzirom na ono što više vežu uz pojam o sebi, a to je u ovom slučaju češće bila suradnja. Prema tome, kod IAT_{D-S}-a, kod kojeg su kategorije atributa bile ujednačenije po svojoj valenciji, visok rezultat najvjerojatnije su postizali samo oni sudionici koji imaju izražen motiv za moći, dok kod IAT_{M-N}-a najvjerojatnije nismo mjerili samo izraženost motiva za moći nego i još nešto drugo.

Korelacije dviju verzija IAT-a za mjerenje motiva za moći sa samoprocjenama i procjenama dominantnosti upućuju da bi, za razliku od IAT_{M-N}, IAT_{D-S} mogao biti pouzdana i valjana metoda mjerenja implicitnog motiva za moći. Međutim, prije nego što sa sigurnošću donesemo takav zaključak, potrebno je provesti daljnja istra-

živanja na drugim uzorcima sudionika, uz proširivanje skupa varijabli u odnosu na koje se prikupljaju podaci o valjanosti testa. Prvo, u našem istraživanju je sudjelovao relativno mali broj sudionika homogenih po svojim karakteristikama. Premda smatramo da bi veći i heterogeniji uzroci samo pogodovali našim zaključcima pa bi dobiveni efekti bili još i snažniji, poželjna su istraživanja na većim i raznolikijim skupinama (npr. skupine zaposlenika/menadžera). Drugo, za potpunije nalaze o valjanosti IAT mjera implicitnog motiva za moći trebalo bi ispitati njihove korelacije s drugim bihevioralnim mjerama s kojima bi implicitni motiv za moći trebao biti povezan (npr. zauzimanje rukovodećih položaja) ali i razjasniti njegove odnose s drugim varijablama u njegovoj nomološkoj mreži (npr. replicirati veze s intrinzičnom i ekstrinzičnom motivacijom ili istražiti odnos sa sklonosti aktivnim stilovima vođenja poput transformacijskog).

LITERATURA

- Amabile, T.M., Hill, K.G., Hennessey, B.A., Tighe, E.M. (1994). The work preference inventory: Assessing intrinsic and extrinsic motivational orientations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 950-967.
- Asendorpf, J.B., Banse, R., Mücke, D. (2002). Double dissociation between implicit and explicit personality self-concept: The case of shy behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 380-393.
- Banse, R., Messer, M., Fischer, I. (2015). Predicting aggressive behavior with the Aggressiveness-IAT. *Aggressive Behavior*, 41, 65-83.
- Brunstein, J.C., Schmitt, C.H. (2004). Assessing individual differences in achievement motivation with the Implicit Association Test. *Journal of Research in Personality*, 38, 536-555.
- Cheng, J.T., Tracy, J.L., Henrich, J. (2010). Pride, personality, and the evolutionary foundations of human social status. *Evolution and Human Behavior*, 31, 334-347.
- Cohen, J. (1988). *Statistical power analysis for the behavioral sciences*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Deci, E.L., Ryan, R.M. (1985). *Intrinsic motivation and self-determination in human behavior*. New York: Plenum.
- Egloff, B., Schmukle, S.C. (2002). Predictive validity of an Implicit Association Test for assessing anxiety. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 1441-1455.
- Galić, Z., Bubić, A., Parmač Kovačić, M. (in press). Alternatives to self-reports: Conditional reasoning problems and IAT-based tasks. In Kumar, (Ed.) *The Wiley Handbook of Personality Assessment*; John Wiley & Sons.
- Greenwald, A.G., McGhee, D.E., Schwartz, J.L.K. (1998). Measuring individual differences in implicit cognition: The Implicit Association Test. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 1464-1480.
- Greenwald, A.G., Nosek, B.A., Banaji, M.R. (2003). Understanding and Using the Implicit Association Test: I. An Improved Scoring Algorithm. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85, 197-216.

- Greenwald, A.G., Poehlman, T.A., Uhlmann, E.L., Banaji, M.R. (2009). Understanding and using the Implicit Association Test: III. Meta-analysis of predictive validity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 97, 17-41.
- Hofmann, W., Gawronski, B., Gschwendner, T., Le, H., Schmitt, M. (2005). A meta-analysis on the correlation between the Implicit Association Test and explicit self-report measures. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31, 1369-1385.
- Hogan, R. (2007). *Personality and the fate of organizations*. Mahwah: Lawrence Erlbaum Associates Publishers.
- Hogan, R., Shelton, D. (1998). A socioanalytic perspective on job performance. *Human Performance*, 11, 129-144.
- Inquisit for Windows 4.0 [Computer software]. (2014). Seattle, WA: Millisecond Software.
- Johnson, S.L., Leedom, L.J., Muhtadie, L. (2012). The dominance behavioral system and psychopathology: evidence from self-report, observational, and biological studies. *Psychological Bulletin*, 138, 692-743.
- Kasser, T., Ryan, R.M. (1996). Further examining the American dream: Differential correlates of intrinsic and extrinsic goals. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 280-287.
- McClelland, D.C., Koestner, R., Weinberger, J. (1989). How do self-attributed and implicit motives differ?. *Psychological Review*, 96, 690-702.
- Nosek, B.A., Greenwald, A.G., Banaji, M.R. (2007). The Implicit Association Test at age 7: A methodological and conceptual review. In J.A. Bargh (Ed.), *Automatic processes in social thinking and behavior* (265-292). Psychology Press.
- Perkins, A., Forehand, M.R. (2006). Decomposing IAT-measured self-associations: The relative influence of semantic meaning and valence. *Social Cognition*, 24, 387-408.
- Schnabel, K., Asendorpf, J.B., Greenwald, A.G. (2008). Understanding and using the Implicit Association Test: V. Measuring semantic aspects of trait self-concepts. *European Journal of Personality*, 22, 695-706.
- Schnabel, K., Asendorpf, J.B., Greenwald, A.G. (2007). Using Implicit Association Tests for the assessment of implicit personality self-concept. In G.J. Boyle, G. Matthews i H. Saklofske (Eds.), *Handbook of Personality Theory and Testing* (508-528). London: Sage.
- Sheldon, K.M., King, L.A., Houser-Marko, L., Osbaldiston, R., Gunz, A. (2007). Comparing IAT and TAT measures of power versus intimacy motivation. *European Journal of Personality*, 21, 263-280.
- Vecchione, M., Dentale, F., Alessandri, G., Barbaranelli, C. (2014). Fakability of implicit and explicit measures of the Big Five: Research findings from organizational settings. *International Journal of Selection and Assessment*, 22, 211-218.
- Winter, D.G. (1991). A motivational model of leadership: Predicting long-term management success from TAT measures of power motivation and responsibility. *Leadership Quarterly*, 2, 67-80.
- Winter, D.G. (1973). *The power motive*. New York: The Free Press.

COMPARISON OF TWO VERSIONS OF THE IMPLICIT ASSOCIATION TEST FOR POWER MOTIVE MEASUREMENT

Abstract

The aim of the study was to compare the validity of two versions of the Implicit Association Test (IAT) for implicit power motive measurement. In the first IAT version we used natural antonyms “power” and “non-Power” and in the second IAT more equally desirable categories “dominance” and “cooperation”. The study was conducted on a sample of psychology students (N=73). In addition to the data on two IATs, we collected self-ratings on an explicit measure of power motive, two measures of intrinsic and extrinsic motivation and peer-ratings of dominance. Though both IAT versions showed satisfactory reliability, the IAT “dominance-cooperation” seemed as a more valid measure of implicit power motive. Compared to the IAT “power-nonPower” which had no significant correlations with the other measures used, the IAT “dominance-cooperation” had significant and moderately high correlations with both the self-ratings and the ratings of dominance and the two measures of intrinsic motivation.

Key words: Implicit Association Test, power motive, implicit motives, explicit motives

Primljeno: 30. 12. 2015.

PRILOZI

PRILOG A. Podražaji za kategorije ciljnih pojmova u Testu implicitnih asocijacija.

JA	DRUGI
Ja	Oni
Meni	Njima
Moj	Njihov
Moja	Njihova
Moje	Njihovo
Mene	Njih
Svoje	Tuđe
Sebe	Druge

PRILOG B. Podražaji za kategorije atributa u dvije verzije Testa implicitnih asocijacija.

MOĆ/DOMINACIJA	NEMOĆ	SURADNJA
Moć	Pokoravanje	Suradivati
Utjecaj	Podređenost	Dogovoriti se
Dominacija	Nemoć	Kompromis
Vladati	Submisivnost	Podrška
Vođa	Služiti	Uvažavati
Šef	Poslušnost	Zajedništvo
Kontrolirati	Bespomoćnost	Pomagati
Naređivati	Predati se	Partnerstvo
Upravlјati	Sljedbenik	Ravnopravnost
Nadmoćnost	Prepustiti se	Jednakost

