



# O SVECIMA I SUPERHEROJIMA: PROVJERA PAULHUSOVA MODELA SOCIJALNE POŽELJNOSTI

Zvonimir GALIĆ, Željko JERNEIĆ  
Filozofski fakultet, Zagreb

Marija BELAVIĆ  
Dekra zapošljavanje d.o.o., Zagreb

UDK: 303.62  
Izvorni znanstveni rad

Primljeno: 28. 5. 2008.

Cilj je ovog istraživanja bio ispitati temeljne postavke Paulhusova modela (2002.), prema kojemu se socijalno poželjno odgovaranje može razdvojiti na moralističko i egoističko iskrivljavanje, od kojih oba imaju svjesne i nesvjesne komponente. Model smo provjeravali usporedbom socijalno poželjnog odgovaranja u situaciji iskrenog odgovaranja sa situacijama u kojima je poticano moralističko, odnosno egoističko, iskrivljavanje. U istraživanju je sudjelovalo 669 studenata, koji su u tri nezavisne situacije ispunjavali CIDR upitnik namijenjen mjerenju socijalno poželjnog odgovaranja (Paulhus, 2006.) i jedan pet-faktorski upitnik ličnosti. Razlike na komponentama socijalno poželjnog odgovaranja između tri situacije ispunjavanja upitnika te njihove veze s osobinama ličnosti dale su tek djelomičnu potporu modelu, upućujući na mogućnost razdvajanja moralističkog i egoističkog iskrivljavanja, ali ne i razlikovanja svjesnog od nesvjesnog socijalno poželjnog odgovaranja.

Ključne riječi: socijalno poželjno odgovaranje, egoističko iskrivljavanje, moralističko iskrivljavanje, ličnost

✉ Zvonimir Galić, Odsjek za psihologiju, Filozofski fakultet  
Sveučilišta u Zagrebu, Ivana Lučića 3, 10 000 Zagreb, Hrvatska.  
E-mail: zvonimir.galic@ffzg.hr

## UVOD

977

Brojna istraživanja pokazuju da su psihologijski mjerni instrumenti koji se temelje na samoiskazu ispitanika podložni iskrivljavanju odgovora u socijalno poželjnom smjeru (Dilchert i sur., 2006.). Takav oblik iskrivljavanja pojavljuje se u situaci-

DRUŠ. ISTRAŽ. ZAGREB  
GOD. 18 (2009),  
BR. 6 (104),  
STR. 977-997

GALIĆ, Z., JERNEIĆ, Ž.,  
BELAVIĆ, M.:  
O SVECIMA...

jama u kojima su ispitanici motivirani ostaviti pozitivan dojam o sebi (npr. kod profesionalne selekcije, Griffith i Peterson, 2006.) i može imati važne posljedice na donesene zaključke (Rosse i sur., 1998.). Jedan od načina suočavanja s tim problemom jesu skale socijalno poželjnog odgovaranja, svrha kojih je identifikacija onih ispitanika koji daju neiskrene opise. Njihova upotreba temelji se na pretpostavci da se socijalno poželjno odgovaranje javlja kada su ispitanici motivirani prikazati se u povoljnom svjetlu te predstavlja jednodimenzionalan konstrukt koji nas ometa u procjeni ličnosti nekog ispitanika. No već su rana istraživanja pokazala da se, suprotno očekivanju, socijalno poželjno odgovaranje pojavljuje i kada ne postoji motivacija za prikazivanjem u socijalno poželjnom svjetlu, pokazujući konzistentnu vezu s "temeljnim" osobinama ličnosti (Paulhus, 1991.). Ovo je navelo istraživače na zaključak da, osim stila odgovaranja, skale socijalne poželjnosti mjere i stabilne karakteristike ličnosti, koje su nazvali potrebom za odobravanjem (Crowne i Marlowe, 1960.), odnosno socijalnom naivnosti (Eysenck i Eysenck, 1968.). Osim toga, neki su autori smatrali da socijalno poželjni odgovori odražavaju veći stupanj iskrenosti i poštenja. Primjerice, rezultati na skalama socijalne poželjnosti povezani su sa stvarnim posjedovanjem nekih socijalno poželjnih karakteristika, kako su ih procijenile bliske osobe (McCrae i Costa, 1983.).

Problem konceptualizacije socijalne poželjnosti pokušao je razriješiti Paulhus (1984.) uvođenjem dvofaktorskoga modela. Prema njegovu modelu, socijalno poželjno odgovaranje može se razdvojiti na samozavaravanje i upravljanje dojmovima. Samozavaravanje je iskreno, ali previše pozitivno doživljavanje i opisivanje sebe, a upravljanje dojmovima namjerno uljepšavanje vlastitih karakteristika s ciljem stvaranja pozitivne evaluacije kod drugih ljudi. Po Paulhusovu mišljenju (1984.), između dviju komponenti postoji kvalitativna razlika u stupnju svjesnosti: samozavaravanje je nesvjesno, a upravljanje dojmovima svjesno socijalno poželjno odgovaranje. Stoga je samozavaravanje stabilna karakteristika pojedinca, a upravljanje dojmovima ovisi o karakteristikama situacije u kojoj se osoba nalazi.

Nešto kasnije Paulhus i Reid (1991.) upotpunili su ovaj dvofaktorski model. Oni su utvrdili da socijalno poželjno odgovaranje, osim o tome je li riječ o nesvjesnom ili svjesnom procesu, ovisi i o tome odnosi li se na isticanje pozitivnih (osnaživanje) ili negiranje negativnih karakteristika (poricanje). Za razliku od upravljanja dojmovima, koje je predstavljalo jedinstven konstrukt, samozavaravanje se razdvojilo na dva nezavisna faktora: samozavaravanje – osnaživanje i samozavaravanje – poricanje, pri čemu je potonji faktor bio u visokoj ko-

relaciji s upravljanjem dojmovima. Takvi rezultati upućivali su na to da je u ispitivanju socijalno poželjnog odgovaranja ključno razlikovati svjesno upravljanje dojmovima od nesvjesnoga pretjeranog isticanja vlastitih pozitivnih karakteristika. Oba ova oblika socijalno poželjnog odgovaranja operacionalizirana su u Uravnoteženom upitniku socijalno poželjnog odgovaranja (eng. *Balanced Inventory of Desirable Responding – BIDR*). Po Paulhusovu mišljenju (1998.), skala upravljanja dojmovima i skala samozavaravanja – osnaživanja jesu korisne kombinacije za mjerenje socijalno poželjnog odgovaranja. Pri procjeni valja kontrolirati učinke upravljanja dojmovima kao mjere svjesnog iskrivljavanja odgovora, ali ne i samozavaravanja – osnaživanja, jer ono predstavlja stabilnu karakteristiku povezanu s osobinama ličnosti i mjerama prilagodbe.

Uz izvorne radove (Paulhus, 1984.; Paulhus i Reid, 1991.), jasnu potporu modelu dale su i neke kasnije studije, potvrđujući da je rezultat na skali upravljanja dojmovima veći u situacijama u kojima postoji pritisak za prikazivanjem u socijalno poželjnom svjetlu, a da se rezultat na skalama zasićenim samozavaravanjem ne mijenja. Primjerice, u često citiranom istraživanju Paulhusa i sur. (1995.) sudionici su trebali ispuniti upitnik ličnosti i Paulhusov BIDR u fiktivnoj selekcijskoj situaciji. U toj situaciji sudionicima je uputama graduiran zahtjev za samoprezentacijom od "Glumite najgorega mogućeg kandidata!" do "Glumite najboljega mogućeg kandidata!" U skladu s očekivanjima, rezultat na skali upravljanja dojmovima bio je veći s porastom zahtjeva za pozitivnom samoprezentacijom, dok rezultat na skali samozavaravanja – osnaživanja nije pokazivao sistematičnu vezu s uputom.

Međutim, više istraživanja nije podržalo navedeni model. Tako je u istraživanju Paulsa i Crosta (2004.) utvrđeno da ispitanici, osim na skali upravljanja dojmovima, mijenjaju i rezultat na skali samozavaravanja – osnaživanja kad im se predoči odgovarajuća uputa. Konkretno, kada je ispitanicima rečeno da se prikažu što samopouzdanijima i kompetentnijima, rezultat na skali samozavaravanja – osnaživanja mijenjao se jednako kao i rezultat na skali upravljanja dojmovima kada se od ispitanika tražilo da se prikažu ugodnima i savjesnima. Rezultati suprotstavljeni modelu dobiveni su i u pogledu povezanosti skala socijalne poželjnosti i osobina ličnosti. Suprotno očekivanju, u situaciji iskrenog odgovaranja s osobinama ličnosti nije koreliralo isključivo samozavaravanje nego i upravljanje dojmovima: rezultati na skali samozavaravanja korelirali su s ekstraverzijom, neuroticizmom i otvorenosti iskustvima, a oni na upravljanju dojmovima s ugodnosti i savjesnosti (Pauls i Crost, 2004.; Pauls i Stemmler, 2003.; Reid-Seiser i Fritzsche, 2001., Stöber i sur., 2002.). Do sličnih nalaza došli su

DRUŠ. ISTRAŽ. ZAGREB  
GOD. 18 (2009),  
BR. 6 (104),  
STR. 977-997

GALIĆ, Z., JERNEIĆ, Ž.,  
BELAVIĆ, M.:  
O SVECIMA...

Galić i Jerneić (2006.) u jednom domaćem istraživanju. Oni su samozavaravanje – osnaživanje i upravljanje dojmovima ispitani u tri situacije: iskrenoj, stvarnoj selekcijskoj situaciji i situaciji s uputom za maksimalno uljepšavanje (tzv. situacija "fake good"). Rezultati na obje skale povećavali su se s rastom motivacije za stvaranjem pozitivne samoprezentacije, a u sve tri situacije samozavaravanje i upravljanje dojmovima imali su različite, ali konzistentne, veze s osobinama ličnosti mjerenim u sklopu petofaktorskoga modela. U suglasju s prethodno opisanim istraživanjima, ovakav sklop dobivenih rezultata upućivao je na dva zaključka. Prvo, s obzirom na to da ispitanici daju socijalno poželjne odgovore na obje skale u uvjetima anonimnog odgovaranja i mijenjaju ih ovisno o motivaciji, skale samozavaravanja i upravljanja dojmovima mjere i nesvjesne i svjesne aspekte socijalno poželjnog odgovaranja. Drugo, s obzirom na to da pokazuju promjene ovisno o sadržaju upute i povezanost s različitim osobinama ličnosti, čini se da su posrijedi sadržajno različiti oblici pretjerivanja u samoprezentaciji.

Potporu drugom zaključku pružila je analiza strukture pretjerano pozitivnoga samoopisivanja, koja je pokazala da se u njegovoj osnovi nalaze dva odvojena latentna faktora. Paulhus i John (1998.) usporedili su samoopise ispitanika na raznim upitnicima ličnosti s opisima koje su o njima dale njima bliske osobe. Faktorska analiza razlika samoprocjena i procjena na nizu osobina ličnosti pokazala je da se pretjerivanja grupiraju oko dvije teme. Prvi faktor uključuje pretjerivanje u vlastitoj ugodnosti i savjesnosti te upućuje na tendenciju pojedinca da sebe vidi altruističnijim i pouzdanijim no što ga vidi drugi. Drugi faktor odnosi se na isticanje vlastite ekstravertiranosti, dominantnosti, intelekta i emocionalne stabilnosti te označuje pretjerivanje u vlastitoj socijalnoj i intelektualnoj kompetentnosti. Suprotno ranijem gledištu, istraživanje je pokazalo da pretjerivanje u vlastitu doživljavanju i opisanju nije jednodimenzionalno nego dvodimenzionalno. Umjesto da variraju samo na dimenziji nepoželjno – poželjno, opisi se razlikuju na dvije nezavisne dimenzije, koje možemo nazvati moralističkim i egoističkim iskrivljavanjem. Drugim riječima, kada pretjeruju, ljudi se opisuju kao sveci i/ili kao superheroji.

Ovi rezultati naveli su Paulhusa (2002.) da revidira svoj model socijalne poželjnosti. Dok se u prethodnom modelu socijalno poželjno odgovaranje razdvajalo na dvije komponente s obzirom na stupanj svjesnosti, novi model uvodi i sadržajnu razliku. Prva sadržajna komponenta odnosi se na moralističko iskrivljavanje, odnosno negiranje, socijalno devijantnih impulsa i isticanje atributa svetosti. Po Paulhusovu mi-

DRUŠ. ISTRAŽ. ZAGREB  
GOD. 18 (2009),  
BR. 6 (104),  
STR. 977-997

GALIĆ, Z., JERNEIĆ, Ž.,  
BELAVIĆ, M.:  
O SVECIMA...

SLIKA 1  
Paulhusov (2002.)  
model socijalne  
poželjnosti



šljenju, takav oblik iskrivljavanja motiviran je vrednovanjem zajedništva, a ima svoju svjesnu komponentu (osnaživanje zajedništva) i nesvjesnu komponentu (upravljanje zajedništvom). Drugu sadržajnu komponentu čini egoističko iskrivljavanje, koje se odnosi na pretjerano isticanje vlastite iznimnosti. Budući da proizlazi iz vrijednosti djelatnosti, egoističko iskrivljavanje može se podijeliti na nesvjesno osnaživanje vlastite djelatnosti i svjesno upravljanje djelatnošću. U biti, novi model i dalje polazi od distinkcije samozavaravanja i upravljanja dojmovima, premda sada postoje po dvije takve komponente, svaka u jednoj sadržajnoj domeni. Novi model socijalne poželjnosti prikazan je na slici 1.

Novi Paulhusov model tek je nedavno operacionaliziran Sveobuhvatnim inventarom socijalno poželjnog odgovaranja (eng. *Comprehensive Inventory of Desirable Responding*, Paulhus, 2006.), koji uključuje četiri skale. Dva nesvjesna oblika socijalno poželjnog odgovaranja mjere dvije otprije poznate komponente samozavaravanja: skale samozavaravanja – osnaživanja (osnaživanje djelatnosti) i skale samozavaravanja – poricanja (osnaživanje zajedništva). Treću skalu predstavlja poznata skala upravljanja dojmovima, koja u ovom modelu služi za mjerenje upravljanja zajedništvom. Jedina nova mjera jest skala upravljanja djelatnošću koja sadrži čestice koje se odnose na pretjerivanje u vlastitoj djelatnosti, a s kojima se ispitanici rijetko slažu u situacijama iskrenog odgovaranja (npr. "Jako sam hrabar." ili "Iznimno sam talentiran."). Pri tome, kao socijalno poželjni bilježe se samo odgovori koji upućuju na jasno pretjerivanje u odgovaranju, odnosno ekstremni odgovori na tvrdnje Paulhusova upitnika.

Budući da ovaj, nedavno operacionalizirani, model do sada nije provjeravan, cilj je našeg rada utvrditi vrijede li njegove pretpostavke, prema kojima se socijalno poželjno odgovaranje, s obzirom na sadržajnu domenu i stupanj svjesnosti, može podijeliti na četiri odvojene komponente. Model smo provjeravali uspoređujući izraženost dimenzija socijalno poželjnog odgovaranja i njihovih relacija sa pet velikih dimenzija ličnosti u tri motivacijske situacije: iskrenog odgovaranja, poticanog egoističkog iskrivljavanja i poticanog moralističkog

DRUŠ. ISTRAŽ. ZAGREB  
GOD. 18 (2009),  
BR. 6 (104),  
STR. 977-997

GALIĆ, Z., JERNEIĆ, Ž.,  
BELAVIĆ, M.:  
O SVECIMA...

iskrivljavanja. Ako je model točan, razni oblici socijalno poželjnog odgovaranja trebali bi se pojavljivati ovisno o motivaciji ispitanika da se prikaže u određenom svjetlu. Preciznije, egoističko iskrivljavanje trebalo bi biti izraženije u situaciji u kojoj se potiče prikazivanje sebe kao kognitivno i socijalno kompetentne osobe, a moralističko u situaciji u kojoj se potiče isticanje vlastitih karakteristika zajedništva, odnosno ugodnosti i savjesnosti. S druge strane, ako postoji razlika između svjesnog i nesvjesnog socijalno poželjnog odgovaranja, skale osnaživanja trebale bi biti manje osjetljive na motivaciju ispitanika za određenom vrstom prezentacije od skale upravljanja dojmovima. Drugim riječima, veće razlike između iskrenog odgovaranja i situacija moralističkog/egoističkog iskrivljavanja očekujemo na skalama upravljanja dojmovima.

Pretpostavke modela trebale bi se odraziti i u povezanosti dimenzija socijalne poželjnosti i osobina ličnosti. U skladu s pretpostavkom da se u osnovi egoističkog iskrivljavanja nalazi vrijednost djelotvornosti, a moralističkoga vrijednost zajedništva te nalazima o strukturi pretjerivanja na osobinama ličnosti, skale djelotvornosti trebale bi biti povezane s osobinama ličnosti koje upućuju na djelotvornost, a skale zajedništva s osobinama koje upućuju na vrijednost zajedništva (Paulhus i John, 1998.). Preciznije, ako je model točan: (a) *u situaciji iskrenog odgovaranja* skala osnaživanja djelotvornosti trebala bi biti povezana s ekstraverzijom (+), neuroticizmom (-) i intelektom (+), a skala osnaživanja zajedništva s ugodnosti (+) i savjesnosti (+). Budući da, u toj situaciji, svjesno socijalno poželjno odgovaranje ne bi trebalo biti prisutno, za skale upravljanja djelotvornošću i zajedništvom ne očekujemo da budu povezane s dimenzijama ličnosti; (b) *u situaciji egoističkog iskrivljavanja* očekujemo veće korelacije između onih dimenzija na kojima je došlo do povišenja rezultata u odnosu na situaciju iskrenog odgovaranja. Preciznije, očekujemo da će se povećati korelacije upravljanja djelotvornošću s dimenzijama ekstraverzije, neuroticizma i intelekta. Ostale korelacije trebale bi biti jednake onima u situaciji iskrenog odgovaranja; (c) *u situaciji moralističkog iskrivljavanja*, analogno prethodnoj pretpostavci, očekujemo veće korelacije dimenzije upravljanja zajedništvom s ugodnosti i savjesnosti u odnosu na situaciju iskrenog odgovaranja.

## METODA

### Sudionici

U istraživanju je sudjelovalo 669 sudionika, od kojih 260 studenata Ekonomskoga fakulteta i 409 studenata Učiteljskoga fakulteta. U ukupnom uzorku bilo je 586 sudionica i 83 sudionika od 19 do 40 godina. Struktura sudionika s obzirom na

spol, dob i vrstu fakulteta bila je podjednaka u sve tri situacije ispunjavanja upitnika. Opće karakteristike uzorka prikazane su u Tablici 1.

➔ **TABLICA 1**  
Karakteristike sudionika u tri situacije istraživanja

Situacija	N	Spol		Dob	
		Muški	Ženski	M	SD
Iskreno	224	32	192	21,3	1,85
Egoističko iskrivljavanje	249	30	219	21,4	1,21
Moralističko iskrivljavanje	196	21	175	22,2	1,18
Ukupno	669	83	586	21,6	1,50

## Postupak

Istraživanje je provedeno grupno na studentima Ekonomskoga i Učiteljskoga fakulteta Sveučilišta u Zagrebu u sklopu redovite nastave. Na svakom fakultetu ispitivanje smo proveli u tri situacije s nezavisnim uzorcima sudionika. Situacije su se razlikovale s obzirom na zadanu uputu o ispunjavanju upitnika.

U situaciji iskrenog odgovaranja, sudionici su upitnik ispunjavali anonimno, u standardnim uvjetima primjene upitnika. Pretpostavili smo da ti sudionici nemaju nikakav pritisak da daju socijalno poželjne odgovore te da odgovaraju iskreno. To smo nastojali osigurati sljedećom uputom: "Cilj istraživanja u kojem sudjelujete jest provjeriti kvalitetu jednog upitnika ličnosti (...). Molimo Vas da cijeli upitnik ispunite potpuno iskreno. Odgovaranje na ovaj upitnik je anonimno te Vaše odgovore nije moguće povezati s Vama. Kako bi provjera upitnika bilo valjana, Vaša nam je suradnja od velike važnosti."

Druge dvije situacije bile su zamišljene selekcijske situacije. Prvu smo skupinu sudionika zamolili da se prikažu kao idealni kandidati za menadžera velike poduzetničke tvrtke, a drugu da se predstave kao najprikkladniji kandidati za učitelja razredne nastave. Uputa "kandidatima" za menadžera je glasila: "Cilj istraživanja u kojem sudjelujete jest doznati u kojem stupnju ljudi mogu prepoznati kakve su osobine ličnosti potrebne za uspjeh u različitim zanimanjima. Stoga Vas molimo da cijeli upitnik ispunite tako da sebe prikazete kao idealnoga kandidata za menadžera jedne velike poduzetničke tvrtke. Kako biste si olakšali zadaću, možete zamisliti da o rezultatima na ovom upitniku ovisi primanje na radno mjesto koje jako želite. To znači da na pitanja nećete odgovarati potpuno iskreno, već onako kako biste se prikazali najprikkladnijim kandidatom za menadžera." Uputa u situaciji disimulacije za učitelja razlikovala se u dvije rečenice koje su se specifično odnosile na radno mjesto učitelja: "...stoga Vas molimo da cijeli



DRUŠ. ISTRAŽ. ZAGREB  
GOD. 18 (2009),  
BR. 6 (104),  
STR. 977-997

GALIĆ, Z., JERNEIĆ, Ž.,  
BELAVIĆ, M.:  
O SVECIMA...

upitnik ispunite tako da sebe prikazete kao idealnog kandidata za učitelja razredne nastave. (...) To znači da na pitanja nećete odgovarati potpuno iskreno, već onako kako biste se prikazali najprikladnijim kandidatom za učitelja."

Ove dvije upute odabrali smo jer smo njima nastojali potaknuti različite oblike socijalno poželjnog odgovaranja. Slično ranijim istraživanjima (Pauls i Crost, 2005.), odabrali smo dva stereotipna zanimanja, obavljanje kojih zahtijeva izraženost skupa osobina povezanih s egoističkim (menadžer), odnosno moralističkim, iskrivljavanjem (učitelj).

U svim situacijama sudionici su, osim Sveobuhvatnog inventara socijalno poželjnog odgovaranja, ispunjavali i Goldbergov IPIP-100 upitnik, koji mjeri pet velikih dimenzija ličnosti. U sklopu ovog istraživanja čestice obaju upitnika pomiješane su te su primjenjivane kao jedan instrument. Svim ispitanicima najprije su podijeljeni upitnici, nakon čega im je pročitana uputa.

## Instrumenti

### Socijalno poželjno odgovaranje

Socijalno poželjno odgovaranje mjerili smo CIDR upitnikom, autor kojega je D. L. Paulhus (2006.). Upitnik sadrži četiri podskale: (a) osnaživanje djelotvornosti (npr. "Potpuno vjerujem svojim prosudbama"); (b) upravljanje djelotvornošću (npr. "Mogu vladati situacijom kad god to poželim."); (c) osnaživanje zajedništva (npr. "Nikada nisam učinio nešto čega se sramim.") i (d) upravljanje zajedništvom (npr. "Nikada ne bacam otpatke po ulici."). Svaka od skala sadrži po 20 čestica. Upitnik su na hrvatski jezik nezavisno prevela tri istraživača (Jerneić, Galić i Parmač, 2007.), a konačna verzija nastala je njihovim usklađivanjem. U odnosu na originalnu skalu, a na temelju preliminarnе provjere metrijskih karakteristika CIDR-a, dvije su čestice zamijenjene novima. U skali Osnaživanja djelotvornosti čestica "Mislim da moja vožnja nije sigurna kada je pod utjecajem alkohola." zamijenjena je česticom "Moje prosudbe su objektivne, čak i kada sam pod utjecajem alkohola." U skali Upravljanja zajedništvom čestica "Ponekad vozim brže od dopuštene brzine." zamijenjena je česticom "Ponekad prepisujem na ispitima."

Sudionici su svoje slaganje s česticama procjenjivali na 7-stupanjskoj skali pri čemu je 1 označavalo "Nije točno", a 7 "Potpuno točno". Budući da Paulhus (2002.) smatra kako ni jedna mjera socijalne poželjnosti ne smije biti primijenjena bez dokaza da visoki rezultati upućuju na odstupanje od realnosti, rezultate smo bodovali tako da smo u obzir uzimali samo ekstremne odgovore. Konkretno, sve smo čestice rekodi-



➤ **TABLICA 2**  
Koefficienti pouzdanosti (Cronbachov  $\alpha$ ) za četiri subskale CIDR upitnika u tri situacije primjene upitnika

rali tako da 1 označuje minimalnu, a 7 maksimalnu socijalnu poželjnost, a kao socijalno poželjni odgovori bilježeni su samo rezultati 6 i 7. Pouzdanosti ovako bodovanih skala u tri situacije primjene upitnika prikazane su u Tablici 2.

	Iskreno	"Menadžer"	"Učitelj"
Upravljanje djelotvornošću	,71	,81	,77
Oснаživanje djelotvornosti	,67	,74	,71
Upravljanje zajedništvom	,71	,81	,84
Oснаživanje zajedništva	,64	,76	,76

Sve četiri skale u svim situacijama primjene imale su koefficijente interne konzistentnosti iznad razine od 0,60, koja se smatra minimalnom prihvatljivom za istraživačke svrhe (Carmines i Zeller, 1979.). Premda sukladne s onima dobivenima u ranijim istraživanjima (Li i Bagger, 2007.), njihove su pouzdanosti relativno niske s obzirom na to da je riječ o skalama s relativno velikim brojem čestica. Za takve rezultate postoje dva objašnjenja. Prvo, umjereno visoki koefficijenti pouzdanosti skala socijalne poželjnosti dobiveni su i u drugim istraživanjima (Reid-Seiser i Fritzsche, 2001.; Stöber i sur., 2002.), a tu činjenicu tumačimo heterogenim sadržajem čestica skale koji se odražava u smanjenoj internoj konzistentnosti. Drugo, interna konzistentnost dodatno je podcijenjena dihotomnim sustavom bodovanja čestica, koji, u usporedbi s kontinuiranim, rezultira nižim koefficijentima pouzdanosti (v. Stöber i sur., 2002.).

### Ličnost

Dimenzije ličnosti ispitivali smo Goldbergovim IPIP upitnikom ličnosti koji mjeri pet velikih dimenzija ličnosti (ekstraverziju, ugodnost, savjesnost, neuroticizam i intelekt, prema Goldberg i sur., 2006.). Upitnik su na hrvatski jezik preveli B. Mlačić i G. Milas, a on sadrži 100 čestica na kojima ispitanik na skali Likertova tipa procjenjuje u kojem se stupnju tvrdnja odnosi na njega. Kako bismo čestice upitnika socijalne poželjnosti mogli pomiješati s česticama IPIP-a, originalnu 5-stupanjsku skalu zamijenili smo 7-stupanjskom. Pouzdanosti pet skala u tri situacije ispunjavanja upitnika izražene Cronbachovim  $\alpha$ -koefficijentom iznosile su između 0,84 i 0,93. U situaciji iskrenog odgovaranja korelacije osobina ličnosti kretnale su se između -,02 (ugodnost i neuroticizam;  $p > ,05$ ) i ,35 (ekstraverzija i intelekt;  $p < ,01$ ), u situaciji "menadžer" između ,29 (ekstraverzija i ugodnost;  $p < ,01$ ) i ,72 (ekstraverzija i intelekt;  $p < ,01$ ); te u situaciji "učitelj" između -,49 (ekstraverzija i neuroticizam;  $p < ,01$ ) i ,70 (ekstraverzija i intelekt;  $p < ,01$ ).

## REZULTATI

### Socijalno poželjno odgovaranje u tri situacije ispunjavanja upitnika

U Tablici 3 prikazane su međusobne korelacije dimenzija socijalno poželjnog odgovaranja u tri situacije primjene upitnika.

	Iskreno			"Menadžer"			"Učitelj"		
	UD	OZ	UZ	UD	OZ	UZ	UD	OZ	UZ
Osnaživanje djelatnosti	,61**	,44**	,49**	,68**	,18**	,22**	,69**	,53**	,59**
Upravljanje djelatnošću		,20**	,30**		,06	,11		,41**	,48**
Osnaživanje zajedništva			,63**			,79**			,79**

Napomena: UD=upravljanje djelatnošću; OZ=osnaživanje zajedništva; UZ=upravljanje zajedništvom; \* $p < ,05$ ; \*\* $p < ,01$ .

● **TABLICA 3**  
Korelacije dimenzija socijalno poželjnog odgovaranja u tri situacije ispunjavanja upitnika

Iz Tablice 3 može se uočiti nekoliko trendova. Prvo, u sve tri situacije najveća je povezanost između dimenzija socijalne poželjnosti koje se odnose na istu sadržajnu domenu – među skalama koje mjere pretjerivanje u djelatnosti, odnosno pretjerivanje u zajedništvu. Drugo, u situacijama iskrenog odgovaranja i zamišljene selekcije za učitelja, sve su dimenzije socijalne poželjnosti međusobno značajno povezane, što upućuje na istodobno socijalno poželjno odgovaranje na sve četiri dimenzije. Treće, u situaciji zamišljene selekcije za menadžera, skala upravljanja djelatnosti povezana je samo sa skalom osnaživanja djelatnosti, ali ne i sa skalama zajedništva, što upućuje na to da je pod utjecajem upute došlo do usmjerenoga socijalno poželjnog odgovaranja. Suprotno očekivanjima, do takve situacije nije došlo u slučaju zamišljene selekcije za učitelja, nego su sudionici odgovarali u socijalno poželjnom smjeru na svim skalama upitnika socijalne poželjnosti. U Tablici 4 prikazana je usporedba odgovora sudionika na četiri skale socijalno poželjnog odgovaranja u tri situacije primjene upitnika.

● **TABLICA 4**  
Usporedba socijalno poželjnog odgovaranja između tri situacije primjene upitnika

	Iskreno		"Menadžer"		"Učitelj"		F	df
	M	Sd	M	Sd	M	Sd		
Osnaživanje djelatnosti	5,6	3,20	11,1	3,65	9,5	3,60	155,9**	2/666
Upravljanje djelatnošću	3,7	2,81	10,7	4,35	7,8	3,92	201,0**	2/666
Osnaživanje zajedništva	8,3	3,06	9,5	3,90	12,3	3,67	68,44**	2/666
Upravljanje zajedništvom	7,5	3,57	10,3	4,42	13,4	4,47	105,5**	2/666

Napomena: \* $p < ,05$ ; \*\* $p < ,01$ .

DRUŠ. ISTRAŽ. ZAGREB  
GOD. 18 (2009),  
BR. 6 (104),  
STR. 977-997

GALIĆ, Z., JERNEIĆ, Ž.,  
BELAVIĆ, M.:  
O SVECIMA...

➔ **TABLICA 5**  
Veličine razlika (Cohenov d) na dimenzijama socijalne poželjnosti između tri situacije ispunjavanja upitnika

<sup>1</sup> Zbog mogućeg utjecaja interakcije izbora sudionika i pojedinih eksperimentalnih situacija na zaključke proveli smo i analizu kovarijance, u kojoj su kovarijate bile spol sudionika i vrsta fakulteta. S obzirom na to da je ta analiza rezultirala identičnim nalazima, u nastavku izvještavamo o analizi bez kovarijata.

ispunjavanja upitnika značajne (Pillai Trace  $F=71,04$ ;  $df=8/1328$ ;  $p<,001$ ). Provedene univarijatne analize varijance pokazuju da su razlike između situacija značajne za svaku od četiri komponente socijalne poželjnosti.<sup>1</sup> Pri tome je Tukey HSD test pokazao da su sve usporedbe među situacijama statistički značajne ( $p<,01$ ).

Obje skale djelotvornosti slijedile su isti obrazac rezultata. U skladu s očekivanjima, najniži stupanj socijalno poželjnog odgovaranja zabilježen je u situaciji "iskrenog" ispunjavanja upitnika, najviši kod zamišljene selekcije za menadžera, dok se "selekcija" za učitelja nalazi između. Suprotno očekivanju, uz porast na skali upravljanja djelotvornosti, značajne promjene zabilježili smo i na osnaživanju djelotvornosti. Analogni rezultati dobiveni su i za obje skale zajedništva. Najniži rezultat utvrdili smo u situaciji "iskrenog" ispunjavanja upitnika, najviši kod zamišljene selekcije za učitelja, dok se zamišljena selekcija za menadžera nalazi negdje u sredini.

Osim značajnosti razlika, važna je informacija u ovom istraživanju i njihova veličina izražena Cohenovim d-indeksom. Osim što na taj način dobivamo informaciju o veličini utvrđenih efekata, ovakav prikaz razlika među situacijama omogućuje nam njihovu jasniju usporedbu.

	"Menadžer" vs. iskreno	"Učitelj" vs. iskreno	"Menadžer" vs. "učitelj"
Oснаživanje djelotvornosti	1,60	1,15	0,11
Upravljanje djelotvornošću	1,91	1,20	0,70
Oснаživanje zajedništva	0,34	1,18	-0,74
Upravljanje zajedništvom	0,70	1,46	-0,69

Iz Tablice 5 može se uočiti nekoliko obrazaca. Prvo, u usporedbi sa situacijom iskrenog odgovaranja, povećanje na gotovo svim skalama socijalne poželjnosti u situacijama zamišljene selekcije ulazi u red velikih efekata (Cohen, 1988.). To znači da su ispitanici mogli prepoznati socijalnu poželjnost pojedinih čestica te su, u skladu s potrebama situacije, znatno promijenili svoje odgovore neovisno o tome je li riječ o česticama namijenjenim mjerenju nesvjesnoga ili svjesnoga socijalno poželjnog odgovaranja. Jedino odstupanje od ovog obrasca zabilježeno je za skalu osnaživanja zajedništva između situacije iskrenog odgovaranja i zamišljene selekcije za menadžera, gdje je utvrđena relativno mala razlika. Takav rezultat vjerojatno proizlazi iz toga što se pretjerivanje u zajedništvu ne smatra poželjnom osobinom za menadžera. Drugo, najveće razlike između situacija "iskrenog" ispunjavanja upitnika i zamišljene selekcije za menadžera nalaze se na skalama djelotvornosti, a između "iskrenog" odgovaranja i zamišljene

DRUŠ. ISTRAŽ. ZAGREB  
GOD. 18 (2009),  
BR. 6 (104),  
STR. 977-997

GALIĆ, Z., JERNEIĆ, Ž.,  
BELAVIĆ, M.:  
O SVECIMA...

selekcije za učitelja na skali upravljanja zajedništvom. Nadalje, usporedba "menadžerske" situacije s "učiteljskom" pokazuje da, u skladu s očekivanjima, u prvoj sudionici pretjeruju u vlastitoj djelotvornosti, a u drugoj ističu svoje zajedništvo. Ukupno, razlike između tri situacije ispunjavanja upitnika idu u prilog pretpostavkama modela prema kojima se dimenzije socijalne poželjnosti mogu razlikovati s obzirom na sadržaj samoprezentacije, ali ne idu u prilog njihovu razlikovanju s obzirom na razinu svjesnosti.

### Ličnost i socijalno poželjno odgovaranje u tri situacije ispunjavanja upitnika

Multivarijatna analiza varijance pokazala je da se sudionici razlikuju između tri situacije ispunjavanja upitnika u svojim odgovorima na dimenzijama ličnosti (Pillai Trace  $F=63,26$ ;  $df=5/657$ ). Značajne razlike utvrđene su na svim osobinama ličnosti.

	Iskreno		"Menadžer"		"Učitelj"		F	df
	M	Sd	M	Sd	M	Sd		
Ekstraverzija	93,2	21,42	118,9	16,03	112,8	16,60	125,72**	2/666
Ugodnost	107,9	13,07	104,2	15,63	116,3	13,16	40,86**	2/665
Savjesnost	97,62	19,99	122,5	16,14	122,1	15,08	151,80**	2/663
Neuroticizam	77,0	20,71	47,9	15,11	50,2	16,07	194,33**	2/666
Intelekt	96,1	15,86	120,2	15,17	116,7	15,38	160,13**	2/665

Napomena: \* $p<,05$ ; \*\* $p<,01$ .

📌 **TABLICA 6**  
Usporedba odgovora na upitnicima ličnosti između tri situacije ispunjavanja upitnika

Tukeyev HSD test pokazao je da se u usporedbi sa situacijom anonimnog odgovaranja sudionici u situaciji fiktivne selekcije za menadžera prikazuju značajno ekstravertiranijima, emocionalno stabilnijima, savjesnijima te šireg intelekta. U skladu s očekivanjem, u ovoj situaciji nije došlo do povećavanja rezultata na osobini ugodnosti. Takvi rezultati govore da u situaciji prikazivanja sebe idealnim kandidatom za menadžera sudionici mijenjaju svoje odgovore u skladu s egoističkim iskrivljavanjem. S druge strane, u usporedbi s anonimnim odgovaranjem, u situaciji prikazivanja sebe idealnim kandidatom za učitelja razredne nastave, sudionici se prikazuju pozitivnije na svih pet dimenzija ličnosti. Preciznije, oni se prikazuju ekstravertiranijima, emocionalno stabilnijima, ugodnijima, savjesnijima te šireg intelekta. U usporedbi sa sudionicima koji su "glumili" idealnoga kandidata za menadžera, u ovoj situaciji sudionici su se prikazivali ugodnijima i manje ekstravertiranima ( $p<,01$ ). Uzeti zajedno s rezultatima na dimenzijama socijalne poželjnosti, ovi rezultati upućuju na zaključak da su u situaciji prikazivanja sebe idealnim kandidatom za učitelja razredne nastave sudionici, uz dominantno

moralističko, pribjegavali i egoističkom iskrivljavanju, dajući odgovore u skladu sa slikom idealnoga kandidata za učitelja razredne nastave. U ovom svjetlu treba komentirati i povezanosti osobina ličnosti s dimenzijama socijalne poželjnosti.

	Iskreno				Menadžer				Učitelj			
	OD	UD	OZ	UZ	OD	UD	OZ	UZ	OD	UD	OZ	UZ
Ekstraverzija	,30**	,36**	,05	,08	,58**	,62**	,14*	,16*	,60**	,56**	,48**	,54**
Ugodnost	,25**	,13*	,36**	,29**	,10	-,04	,58**	,53**	,50**	,43**	,70**	,69**
Savjesnost	,45**	,24**	,40**	,51**	,55**	,46**	,41**	,46**	,65**	,53**	,65**	,67**
Neuroticizam	-,20**	-,08	-,19**	-,13	-,53**	-,43**	-,42**	-,50**	-,55**	-,46**	-,60**	-,58**
Intelekt	,35**	,54**	,03	,20**	,59**	,60**	,29**	,33**	,64**	,65**	,56**	,62**

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

**TABLETA 7**  
Pearsonovi koeficijenti korelacija dimenzija socijalne poželjnosti i pet velikih dimenzija ličnosti u tri situacije ispunjavanja upitnika

Iz Tablice 7 možemo vidjeti nekoliko trendova. Prvo, suprotno očekivanju, uz skale samozavaravanja, u situaciji iskrenog odgovaranja značajnu povezanost s dimenzijama ličnosti imaju i skale upravljanja dojmovima. Drugo, na razini bivarijantnih korelacija skale socijalne poželjnosti u sve tri situacije značajno su povezane s većim brojem dimenzija ličnosti no što smo očekivali. Sve povezanosti slijede isti obrazac – veći rezultat na skalama socijalne poželjnosti povezan je s većom ekstravertiranosti, ugodnosti i savjesnosti, manjim neuroticizmom te većim intelektom. Treće, u situacijama u kojima smo poticali specifične oblike prikazivanja u socijalno poželjnom svjetlu, korelacije komponenti socijalne poželjnosti s dimenzijama ličnosti veće su u odnosu na situaciju iskrenog odgovaranja. Pri tome, osim korelacije dimenzije ugodnosti i obje skale djelotvornosti u situaciji zamišljene selekcije za menadžera, one su veće između svih osobina ličnosti i komponenti socijalne poželjnosti, a ne samo između odgovarajuće komponente upravljanja i određenih osobina ličnosti.

Kako je moguće da su u sve tri situacije korelacije skala samozavaravanja s pojedinom osobinom ličnosti posljedica namjernoga socijalno poželjnog odgovaranja na obje skale, izračunali smo korelacije skala osnaživanja djelotvornosti i zajedništva uz kontrolu odgovarajuće komponente upravljanja dojmovima. Preciznije, povezanosti smo izračunali tako što smo korelacije osnaživanja djelotvornosti s osobinama ličnosti računali uz parcijalizaciju upravljanja djelotvornošću, dok smo povezanosti osnaživanja zajedništva sa pet dimenzija ličnosti računali uz kontrolu upravljanja zajedništvom. Ako je model točan, parcijalizacija upravljanja dojmovima trebala bi umanjiti povezanost skala osnaživanja s osobinama ličnosti. Dodatno, izračunali smo parcijalne korelacije skala upravljanja

dojmovima uz kontrole odgovarajućih skala samozavaravanja. Prema pretpostavkama modela, kontroliranje samozavaravanja ne bi trebalo umanjiti korelaciju upravljanja dojmovima i osobina ličnosti, jer obje skale upravljanja dojmovima zahvaćaju samo namjerno socijalno poželjno odgovaranje.

	Iskreno				Menadžer				Učitelj			
	OD	UD	OZ	UZ	OD	UD	OZ	UZ	OD	UD	OZ	UZ
Ekstraverzija	,10	,23**	,01	,05	,28**	,38**	,03	,08	,36**	,26*	,10	,30**
Ugodnost	,21**	-,02	,25**	,10	,17**	-,14*	,31**	,16*	,32**	,12	,36**	,30**
Savjesnost	,39**	-,05	,13	,36**	,37**	,14**	,09	,24**	,46**	,14	,26**	,34**
Neuroticizam	-,20**	,06	-,14**	-,02	-,37**	-,11	-,04	-,31**	-,35**	-,14	-,28**	-,22**
Intelekt	,03	,45**	-,11	,23**	,31**	,33**	,05	,18**	,35**	,37**	,14	,37**

Napomena: OD=osnaživanje djelatnosti; UD=upravljanje djelatnošću; OZ=osnaživanje zajedništva; UZ=upravljanje zajedništvom; \* $p < ,05$ ; \*\* $p < ,01$ .

**TABLETA 8**  
Parcijalne korelacije  
komponenti socijalno  
poželjnog odgovaranja  
i osobina ličnosti

Naši rezultati pokazuju da se korelacije skala osnaživanja i osobina ličnosti smanjuju kada kontroliramo za odgovarajuće skale upravljanja dojmovima. No za većinu osobina one ipak ostaju značajne i povećavaju se u funkciji rasta motivacije za prikazivanjem u socijalno poželjnom svjetlu. Slične rezultate zabilježili smo i za povezanost skala upravljanja dojmovima i ličnosti kada kontroliramo za osnaživanje. Parcijalne korelacije upravljanja djelatnošću i zajedništvom uz kontrolu odgovarajućih skala osnaživanja u sve tri situacije manje su u odnosu na "obične" koeficijente korelacije. Dobiveni rezultati pokazuju da i skale samozavaravanja i skale upravljanja dojmovima zahvaćaju svjesno (namjerno) i nesvjesno (nena-mjerno) socijalno poželjno odgovaranje.

Konačno, postavlja se pitanje podržavaju li korelacije osobina ličnosti s komponentama socijalno poželjnog odgovaranja razdvajanje egoističkog i moralističkog iskrivljavanja. Budući da su sve četiri komponente međusobno povezane, moguće je da su njihove korelacije s osobinama ličnosti uvjetovane dijeljenom varijansom, odnosno općom socijalnom poželjnošću tvrdnji. Kako bismo provjerili ovu pretpostavku, iz svake od komponenti socijalno poželjnog odgovaranja parcijalizirali smo varijancu koju dijeli s drugim sadržajnim oblikom socijalno poželjnog odgovaranja. Prema tome, iz skala moralističkog iskrivljavanja parcijalizirali smo egoističko iskrivljavanje, a iz skala egoističkog iskrivljavanja moralističko. Konkretno, iz skale osnaživanja djelatnosti parcijalizirali smo osnaživanje zajedništva i upravljanje zajedništvom, a iz skale upravljanja zajedništvom osnaživanje djelatnosti i upravljanje djelatnošću. Analogno smo napravili za skale upravljanja djelatnošću i osnaživanja zajedništva. Dobivene rezidualne korelacije smo s rezultatima na osobinama ličnosti.

	Iskreno				Menadžer				Učitelj			
	OD	UD	OZ	UZ	OD	UD	OZ	UZ	OD	UD	OZ	UZ
Ekstraverzija	,31**	,35**	-,07	-,08	,56**	,61**	,06	,04	,34**	,34**	,18*	,21**
Ugodnost	,07	,05	,28**	,20**	-,02	-,08	,56**	,56**	,09	,10	,51**	,47**
Savjesnost	,22**	,09	,22**	,33**	,46**	,42**	,33**	,35**	,29**	,22**	,36**	,35**
Neuroticizam	-,13**	-,04	-,11	-,04	-,43**	-,38**	-,33**	-,40**	-,22**	-,19**	-,36**	-,31**
Intelekt	,32**	,51**	-,10	,03	,53**	,57**	,21**	,22**	,33**	,39**	,24**	,27**

Napomena: OD=osnaživanje djelatnosti; UD=upravljanje djelatnošću; OZ=osnaživanje zajedništva; UZ=upravljanje zajedništvom; \*p<,05; \*\*p<,01.

**●** TABLICA 9  
Semiparcijalne korelacije komponenti socijalne poželjnosti i osobina ličnosti

Rezultati prikazani u Tablici 9 pokazuju da su promjene u korelacijama komponenti socijalne poželjnosti i osobina ličnosti u slučaju parcijalizacije drugoga sadržajnog oblika socijalno poželjnog odgovaranja male. U skladu s očekivanjem, u sve tri situacije skale egoističkog iskrivljavanja najviše korelacije pokazuju sa skalama ekstraverzije, neuroticizma, savjesnosti i intelekta, a skale moralističkog iskrivljavanja sa skalama ugodnosti i savjesnosti. Dobiveni rezultati pokazuju da su egoističko i moralističko iskrivljavanje dva oblika prikazivanja sebe u socijalno poželjnom svjetlu, što se očituje u njihovoj vezi s osobinama ličnosti.

## **RASPRAVA**

U ovom radu nastojali smo provjeriti novi Paulhusov (2002.) model, prema kojem se socijalno poželjno odgovaranje može razdvojiti na egoističko i moralističko iskrivljavanje, pri čemu oba imaju svjesne i nesvjesne aspekte. Model je operacionaliziran četirima skalama socijalno poželjnog odgovaranja. Egoističko iskrivljavanje odmjeravaju skale osnaživanja djelatnosti i upravljanja djelatnošću, a moralističko osnaživanja zajedništva i upravljanja zajedništvom. Skala osnaživanja djelatnosti sastoji se od čestica koje upućuju na pretjeran osjećaj kontrole i povjerenja u vlastite sposobnosti mišljenja, a skala upravljanja djelatnošću uključuje tvrdnje koje mjere svjesno pretjerivanje u vlastitoj kompetentnosti, neustrašivosti i snazi. Za razliku od osnaživanja djelatnosti, posjedovanje osobina opisanih u skali upravljanja djelatnošću u situaciji iskrenog odgovaranja sudionici vrlo rijetko iskazuju (Paulhus, 2002.). S druge strane, skala osnaživanja zajedništva uključuje tvrdnje koje se odnose na negiranje socijalno nepoželjnih misli i impulsa, a skala upravljanja zajedništvom na isticanje poželjnih, ali vrlo rijetkih, odnosno nepoželjnih, ali uobičajenih, ponašanja. Čestice svih četiriju skala upućuju na pretjerivanje u vlastitu doživljavanju/opisivanju, a zahvaćanje toga pretjerivanja osigurano je sustavom bodovanja od-



govora, kod kojeg kao socijalno poželjne bilježimo samo ekstremne odgovore.

Za razliku od Paulhusova modela iz 1984., koji socijalno poželjno odgovaranje dijeli na nesvjesno samozavaravanje i svjesno upravljanje dojmovima, u ovom modelu postoje dvije skale samozavaravanja i dvije skale upravljanja dojmovima. Skale samozavaravanja trebale bi predstavljati mjere stila odgovaranja, odnosno nesvjesnog iskrivljavanja, u doživljavanju i opisivanju sebe. Skale upravljanja dojmovima trebale bi upućivati na udešenost prilikom odgovaranja, odnosno svjesno prikazivanje u socijalno poželjnom svjetlu. Ako Paulhusov model vrijedi, izraženost pojedinog oblika upravljanja dojmovima trebala bi ovisiti o motivaciji ispitanika za samoprezentaciju, dok bi obje vrste samozavaravanja trebale pokazivati stabilnost između raznih situacija ispitivanja. Te pretpostavke trebale bi se odraziti i na povezanost komponenti socijalne poželjnosti i osobina ličnosti.

Naši rezultati daju djelomičnu potporu modelu. Oni pokazuju da postoje sadržajne razlike u socijalno poželjnom odgovaranju, koje se javljaju ovisno o zahtjevima situacije. Kada su se predstavljali idealnim kandidatima za rukovodeće mjesto, naši ispitanici najviše su isticali svoj socijalni i intelektualni status. Obrnuto, kada su se prikazivali tako da disimuliraju kandidata za učitelja razredne nastave, sudionici su imali veće procjene na skalama moralističkog iskrivljavanja jer su se prikazivali kao savjesna i ugodna osoba. Dakle, sudionici naglašavaju razne osobine, ovisno o karakteristikama situacije u kojima se nalaze. Time smo potvrdili prvu pretpostavku modela.

Drugu pretpostavku modela nismo potvrdili. U obje situacije zamišljene selekcije podjednake su promjene zabilježene na skalama koje bi trebale mjeriti nesvjesne, kao i na onima koje mjere svjesne aspekte socijalno poželjnog odgovaranja. Skale samozavaravanja osjetljive su na situaciju ispunjavanja upitnika jednako kao i skale upravljanja dojmovima, čime se dovodi u pitanje odvojeno mjerenje samozavaravanja i upravljanja dojmovima. U prilog takvu zaključku govore i povezanosti komponenti socijalne poželjnosti sa pet velikih dimenzija ličnosti. Suprotno očekivanju, u situaciji u kojoj ne postoji nikakav poticaj za svjesno uljepšavanje, skale koje bi trebale mjeriti namjerno pretjerivanje povezane su s temeljnim osobinama ličnosti. Takav rezultat upućuje na to da skalama upravljanja djelotvornosti i zajedništvom ne mjerimo samo udešenost u odgovaranju nego i neke bitne aspekte ličnosti. Nadalje, u situacijama poticanog iskrivljavanja odgovora korelacije s dimenzijama ličnosti povećavaju se podjednako za skale osnaživanja i za skale upravljanja. To upućuje na to da, ovisno o situaciji, rezultat na skalama osnaživanja zahvaća svjesno

prikazivanje u socijalno poželjnom svjetlu jednako kao i onaj na skalama upravljanja.

Dobiveni sklop rezultata nije potpuno neočekivan. S jedne strane, on je potpuno sukladan brojnim istraživanjima koja su rezultirala generalnim zaključkom da skale socijalne poželjnosti uz svjesno iskrivljavanje odgovora (tj. disimulaciju) nužno zahvaćaju i neke karakteristike ličnosti ispitanika (npr. konformizam, Eysenck i Eysenck, 1968.; McKenzie, 1988.). Moгуće je da su naši rezultati dijelom uvjetovani time što je upitničkim mjerama nemoguće razdvojiti ova dva uzroka varijabilneta na skalama socijalne poželjnosti. S druge strane, ti rezultati nisu neočekivani ni ako razmotrimo operacionalizaciju modela. Valja podsjetiti na to da obje skale osnaživanja ne predstavljaju nove mjere, nego je riječ o otprije poznatim instrumentima. Skala osnaživanja djelotvornosti preimenovana je skala samozavaravanja – osnaživanja, a skala osnaživanja zajedništva skala samozavaravanja – poricanja. Za skalu samozavaravanja – osnaživanja Pauls i Crost (2004.) pokazali su da se njezin rezultat mijenja kada su sudionici potaknuti uputom da se prikažu što djelotvornijom osobom. S druge strane, za čestice samozavaravanja – poricanja još su Paulhus i Reid (1991.) ustvrdili da sudionici na njima svjesno iskrivljavaju odgovore, a ne samozavaravaju se, jer se njihov sadržaj odnosi na socijalno osjetljive teme (npr. veselje zbog tuđe pogreške, seksualne fantazije, uživanje u osveti). No ipak, naši rezultati ne upućuju na to da je Paulhusov model socijalne poželjnosti nužno pogrešan. Jedino što možemo zaključiti jest da rezultati na skalama namijenjenim operacionalizaciji toga modela ne potvrđuju njegove pretpostavke.

Naši rezultati upućuju na to da kada su motivirani, sudionici mogu prepoznati socijalnu poželjnost čestice i svoj odgovor promijeniti u socijalno poželjnom smjeru, neovisno o tome o kakvim je česticama riječ. Glavni doprinos Paulhusova modela ipak ostaje to što prepoznaje da postoje razne domene u kojima sudionici mogu iskrivljavati svoju samoprezentaciju. Budući da se u svrhu odmjeravanja socijalno poželjnog odgovaranja u psihologijskoj praksi često rabe skale koje se odnose samo na jedan sadržajni aspekt socijalno poželjnog odgovaranja (npr. L skala EPQ-a zahvaća samo pretjerivanje u zajedništvu), prepoznavanje socijalno poželjnog odgovaranja u drugoj domeni (npr. povećavanje djelotvornosti) može imati praktično značenje. Nažalost, ni naše istraživanje ne upućuje na to da postoji način na koji možemo jednoznačno za nekog ispitanika zaključiti da namjerno iskrivljuje svoje odgovore, odnosno da se nenamjerno samozavarava. Jedino što na temelju rezultata na skali socijalne poželjnosti možemo zaključiti jest daje li on socijalno poželjne odgovore. No pri tome ne znamo jesu li takvi odgovori odraz njegovih karak-

DRUŠ. ISTRAŽ. ZAGREB  
GOD. 18 (2009),  
BR. 6 (104),  
STR. 977-997

GALIĆ, Z., JERNEIĆ, Ž.,  
BELAVIĆ, M.:  
O SVECIMA...

teristika ličnosti ili rezultat udešenosti prilikom ispunjavanja upitnika. Za sada, psihologu preostaje da rezultat na upitniku ličnosti u tom slučaju provjeri na temelju drugih metoda za procjenu karakteristika kandidata, kao što je to intervju.

Naše istraživanje ima nekoliko nedostataka. Prije svega, ono je provedeno u artifičijalnim uvjetima. Budućim istraživanjima valja provjeriti jesu li skale osnaživanja i skale zajedništva jednako osjetljive na prikazivanje u socijalno poželjnom svjetlu te kakve su njihove korelacije s osobinama ličnosti u realnim situacijama ispunjavanja upitnika. Primjerice, moguće je da su jednaka osjetljivost skala na zahtjeve situacije u našem istraživanju te njihove relativno snažne korelacije s osobinama ličnosti dobiveni jer su uputama sudionici bili udešeni na maksimalno uljepšavanje slike o sebi, pa su se pri odgovaranju na sve čestice upitnika primarno oslanjali na njihovu socijalnu poželjnost. Upitno je bi li sudionici u tom stupnju iskrivljavali odgovore u stvarnoj selekcijskoj situaciji kada bi znali da se od njih očekuje realna procjena ličnosti te da se njihovi odgovori mogu provjeriti u kasnijim postupcima, kao što su intervju ili prosudbeno središte. Drugo, istraživanje smo proveli na nezavisnim studentskim uzorcima koji su bili dominantno ženskoga spola. Buduća istraživanja trebalo bi provesti na zavisnim uzorcima sudionika, kako bi se mogle povezati osobine ispitanika odmjerene u situaciji iskrenog odgovaranja sa stupnjem iskrivljavanja odgovora u drugim motivacijskim kontekstima. Osim toga, model bi trebalo provjeriti na uzorcima uravnoteženim po spolu. S obzirom na to da su egoističko i moralističko iskrivljavanje konzistentni s tradicionalnim spolnim ulogama (Paulhus i John, 1998.), dominantna zastupljenost sudionica u istraživanju mogla je utjecati na razlike na komponentama socijalne poželjnosti između situacija odgovaranja.

## ZAKLJUČAK

---

Naši rezultati potvrđuju da postoje sadržajno različiti oblici socijalno poželjnog odgovaranja, koji se javljaju ovisno o motivaciji ispitanika za samoprezentaciju. Međutim, suprotno pretpostavkama Paulhusova (2002.) modela, oni ne pokazuju da se može odvojiti namjerno socijalno poželjno odgovaranje od nenamjernoga. Usprkos velikom broju empirijskih studija, konstruktna valjanost skala socijalne poželjnosti nije jednoznačno dokazana. Neovisno o tome koju skalu socijalno poželjnog odgovaranja i u kojoj situaciji rabimo, ne možemo pouzdano tvrditi mjerimo li njome svjesno prikazivanje u socijalno poželjnom svjetlu ili neku trajnu osobinu ličnosti, kao što je potreba za odobravanjem. Samim time, upitna je i praktična primjena ovih skala.

## LITERATURA

---

- 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.
- Crowne, D. P. i Marlowe, D. (1960.), A new scale of social desirability independent of psychopathology, *Journal of Consulting Psychology*, 24: 349-354.
- Dilchert, S., Ones, D. S., Viswesvaran, C. i Deller, J. (2006.), Response distortion in personality measurement: Born to deceive, yet capable of providing valid self-assessments?, *Psychology Science*, 48: 209-225.
- Eysenck, H. J. i Eysenck, S. B. G. (1968.), A factorial study of psychoticism as a dimension of personality, *Multivariate Behavioral Research, Special Issue*: 15-32.
- Galić, Z. i Jerneić, Ž. (2006.), Socijalno poželjno odgovaranje u različitim motivacijskim kontekstima: Provjera Paulhusovog modela socijalne poželjnosti, *Suvremena Psihologija*, 9: 155-170.
- 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.
- Griffith, R. L. i Peterson, M. H. (2006.), *A closer examination of applicant faking behavior*, Greenwich, CT, Information Age Publishing.
- Jerneić, Ž., Galić, Z. i Parmač, M. (2007.), *Prijevod i adaptacija upitnika Sveobuhvatni upitnik socijalno poželjnog odgovaranja (Comprehensive Inventory of Desirable Responding)* autora D. L. Paulhusa, Zagreb, Odsjek za psihologiju Filozofskog fakulteta.
- Li, A. i Bagger, J. (2007.), The Balanced Inventory of Desirable Responding (BIDR): A reliability generalization study, *Educational and Psychological Measurement*, 67: 525-544.
- McCrae, R. R. i Costa, P. T. (1983.), Social desirability scales: More substance than style, *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 51: 882-888.
- McKenzie, J. (1988.), An item-factor analysis of the Eysenck Personality Questionnaire (EPQ): Will the real personality stand up?, *Personality and Individual Differences*, 9: 801-810.
- Paulhus, D. L. (1984.), Two-Component Models of Social 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 i L. S. Wrightsman (ur.), *Measures of personality and social psychology attitudes* (str. 17-59), San Diego, CA, Academic Press.
- Paulhus, D. L. (1998.), *Paulhus deception scales: Manual of the balanced inventory of social desirable responding (BIDR-7)*, Buffalo/Toronto, Multi Health Systems.
- Paulhus, D. L. (2002.), Social desirable responding: The evolution of a construct. U: H. I. Brown, D. N. Jackson, D. E. Wiley (ur.), *The role of constructs in psychological and educational measurement* (str. 49-69), Mahwah NJ, Erlbaum.

DRUŠ. ISTRAŽ. ZAGREB  
GOD. 18 (2009),  
BR. 6 (104),  
STR. 977-997

GALIĆ, Z., JERNEIĆ, Ž.,  
BELAVIĆ, M.:  
O SVECIMA...

Paulhus, D. L. (2006.), *A Comprehensive Inventory of Desirable Responding (CIDR)*, poster prezentiran na sastanku organizacije "The Association for Research in Personality" u siječnju 2006., New Orleans.

Paulhus, D. L., Bruce, M. N. i Trapnell, P. D. (1995.), Effects of self-presentation strategies on personality profiles and their structure, *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21: 100-108.

Paulhus, D. L. i Reid, D. B. (1991.), Enhancement and denial in social desirable responding, *Journal of Personality and Social Psychology*, 60: 307-317.

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.

Pauls, C. A. i Crost, N. W. (2004.), Effects of faking on 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.), Substance and bias in social desirability responding, *Personality and Individual Differences*, 35: 263-275.

Reid-Seiser, H. L. i Fritzsche, B. A. (2001.), The usefulness of the NEO PI-R Positive Presentation Management Scale for detecting response distortion in employment contexts, *Personality and Individual Differences*, 31: 639-650.

Rosse, J. G., Stecher, M. D., Miller, J. L. i Levin, R. A. (1998.), The impact of preemployment personality testing and hiring decisions, *Journal of Applied Psychology*, 83: 634-644.

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.

## On Saints and Superheroes: Testing Paulhus' Model of Social Desirability

Zvonimir GALIĆ, Željko JERNEIĆ  
Faculty of Humanities and Social Sciences, Zagreb

Marija BELAVIĆ  
Dekra Employment Ltd., Zagreb

The aim of this study was to test Paulhus' model which states that there are two social desirability factors (egoistic and moralistic bias), both of which have conscious and unconscious aspects (management and enhancement). In order to test the model, we compared social desirable responding among three situations: anonymous, induced moralistic bias and induced egoistic bias. In our study 669 students participated, who filled in the Comprehensive Inventory of Desirable Responding (Paulhus, 2006) and a

DRUŠ. ISTRAŽ. ZAGREB  
GOD. 18 (2009),  
BR. 6 (104),  
STR. 977-997

GALIĆ, Z., JERNEIĆ, Ž.,  
BELAVIĆ, M.:  
O SVECIMA...

five-factor personality inventory. Differences on social desirability components among the three situations and their relationship with personality traits only partially confirmed the model, supporting the distinction of moralistic from egoistic but not conscious from unconscious bias.

Keywords: socially desirable responding, egoistic bias, moralistic bias, personality

## Über Heilige und Superhelden: Das Paulhus-Modell der gesellschaftlichen Erwünschtheit auf dem Prüfstand

Zvonimir GALIĆ, Željko JERNEIĆ  
Philosophische Fakultät, Zagreb

Marija BELAVIĆ  
Arbeitsagentur „Dekra zapošljavanje d.o.o.“, Zagreb

Mit dieser Arbeit sollten die Grundsätze des Paulhus-Modells (2002) untersucht werden, dem zufolge gesellschaftlich erwünschtes Verhalten in eine moralistische und eine egoistische Deformation unterteilt werden kann, wobei in beiden Fällen bewusste und unbewusste Komponenten mit im Spiel sind. Die Verfasser prüften das Modell anhand eines Vergleichs zwischen sozial erwünschtem Verhalten im Rahmen einer ehrlichen Beantwortung eines Fragebogens einerseits und Situationen andererseits, in denen die Befragten zu moralistischen bzw. egoistischen Abweichungen ermuntert wurden. An einer entsprechenden Untersuchung nahmen 669 Studenten teil, denen in jeweils drei voneinander unabhängigen Situationen der CIDR-Fragebogen zur Ermittlung gesellschaftlich erwünschten Verhaltens (Paulhus, 2006) sowie der Big-Five-Persönlichkeitstest vorgelegt wurden. Die jeweils situativ ermittelten Unterschiede in den Komponenten gesellschaftlich erwünschter Äußerungen und ihr Bezug zu verschiedenen Persönlichkeitsmerkmalen konnten das untersuchte Modell nur teilweise untermauern und verweisen auf die Möglichkeit moralistischer bzw. egoistischer Abweichungen, nicht jedoch darauf, bewusst hervorgebrachte gesellschaftlich erwünschte Äußerungen von unbewussten unterscheiden zu können.

Schlüsselbegriffe: Gesellschaftlich erwünschte Äußerungen, egoistische Abweichungen, moralistische Abweichungen, Persönlichkeit