



Sveučilište u Zagrebu

FILOZOFSKI FAKULTET

Maša Tonković Grabovac

**MOTIVACIJSKE I SITUACIJSKE
ODREDNICE LAŽIRANJA ODGOVORA NA
UPITNICIMA LIČNOSTI
U SELEKCIJSKOJ SITUACIJI**

DOKTORSKI RAD

Zagreb, 2013.



University of Zagreb

FACULTY OF HUMANITIES AND SOCIAL SCIENCES

Maša Tonković Grabovac

**MOTIVATIONAL AND SITUATIONAL
DETERMINANTS OF FAKING ON
PERSONALITY QUESTIONNAIRES
IN SELECTION SITUATION**

DOCTORAL THESIS

Zagreb, 2013



Sveučilište u Zagrebu

FILOZOFSKI FAKULTET

Maša Tonković Grabovac

**MOTIVACIJSKE I SITUACIJSKE
ODREDNICE LAŽIRANJA ODGOVORA NA
UPITNICIMA LIČNOSTI
U SELEKCIJSKOJ SITUACIJI**

DOKTORSKI RAD

Mentor: Dr. sc. Željko JerneiĆ, izv. prof.

Zagreb, 2013.



University of Zagreb

FACULTY OF HUMANITIES AND SOCIAL SCIENCES

Maša Tonković Grabovac

**MOTIVATIONAL AND SITUATIONAL
DETERMINANTS OF FAKING ON
PERSONALITY QUESTIONNAIRES
IN SELECTION SITUATION**

DOCTORAL THESIS

Supervisor: Željko JerneiĆ, PhD

Zagreb, 2013

O MENTORU

Željko Jernei  rođen je 1955. godine u Zagrebu. Jednopedmetni studij psihologije diplomirao je 1980. godine na Filozofskom fakultetu u Zagrebu. Na istom fakultetu magistrirao je 1988., a doktorirao 1997. godine. Na Filozofskom fakultetu zaposlen je od 1979. prvo kao laborant, a od 1982. kao asistent. U zvanje znanstvenog asistenta izabran je 1989. godine, u zvanje više asistenta 1997. godine, u zvanje docenta 1998. godine, a u zvanje izvanrednog profesora 2003. godine. Od 2008. godine predstojnik je Katedre za psihologiju rada i ergonomiju.

Kao nastavnik, na matičnom fakultetu organizira i vodi više različitih kolegija: na diplomskom studiju kolegije *Aktualni problemi psihologije rada*, *Ergonomijska psihologija* i *Odabir i razvoj osoblja*, a na doktorskom studiju *Predviđanje radnog ponašanja i radne uspješnosti*. Također, sudjeluje u izvođenju nastave na doktorskom studiju na Kineziolo skom fakultetu, a na interfakultetskom Studiju dizajna predaje kolegij *Psihologija za dizajnere*. Bio je/ili je mentor u više od 30 diplomskih radnji, četiri magisterija i četiri doktorata.

U znanstvenom radu prvenstveno se bavi ispitivanjem kognitivnih i psihomotornih sposobnosti, problemima odabira radnika i mentalnim radnim opterećenjem, ergonomskim problemima oblikovanja, te motivacijom i stavovima prema radu. Sudjelovao je u radu više znanstvenih projekata, a trenutno vodi projekt „Ličnost i socijalno poželjno odgovaranje“ koje financira MZOŠ. S priopćenjima i referatima sudjelovao je na brojnim domaćim i međunarodnim skupovima te objavio oko 40 znanstvenih i stručnih radova. Dobitnik je „Psihologijske nagrade Ramiro Bujas“ za znanstveni rad koju dodjeljuje Hrvatsko psihološko društvo.

Aktivan je član nekoliko nacionalnih i međunarodnih strukovnih organizacija. Bio je glavni tajnik Hrvatskog psihološkog društva, tajnik Hrvatskog ergonomijskog društva, predsjednik povjerenstva za dodjelu nagrada HPD-a, te predsjednik programskih i organizacijskih odbora više domaćih i međunarodnih znanstvenih i stručnih skupova.

Uz stručne, obavljao je i niz akademskih dužnosti na Odsjeku, Fakultetu i Sveučilištu. Bio je predsjednik Financijske komisije Filozofskog fakulteta i njegov prodekan u četiri mandata, voditelj razredbenih postupaka na razini Odsjeka i Fakulteta,  lan Senata Sveučilišta, Vijeća područja dru stvenih i humanističkih znanosti, različitih sveučilišnih odbora i povjerenstava, kao i predsjednik Odbora za proračun Sveučilišta u Zagrebu. Trenutno je član Odbora Fonda za razvoj Sveučilišta te Povjerenstva za donošenje prostornog i investicijskog plana Sveučilišta.

Od srca zahvaljujem svima koji su mi pomogli u izradi ovog rada.

Prije svega želim zahvaliti svom mentoru dr. sc. Željku Jerneiću na ugodnoj suradnji, brojnim korisnim savjetima i entuzijazmu pri davanju povratnih informacija u svim fazama radnje.

Hvala i ostalim mojim kolegama s Katedre, profesoru Šverku, Zvoni i Maji, na korisnim sugestijama i konstruktivnim diskusijama.

Kolegicama i prijateljicama Ajani i Svjetlani veliko hvala na tome što su mi pomogle u provedbi testiranja i za to odvojile svoje slobodne vrijeme.

Zahvaljujem svim sudionicima ovog istraživanja, koji su na Filozofski fakultet došli čak i po snježnoj mećavi. Također, zahvaljujem svim prijateljima koji su mi pomogli da ih uopće skupim u tolikom broju.

Ove radnje sigurno ne bi bilo da me članovi moje obitelji, Mama, Tata, Fran, Baka i Deda, nisu uvijek podržavali u svemu što sam željela te mi usadili uvjerenje da mi niti jedan cilj nije pretežak. Na tome im veliko hvala.

I na kraju bih zahvalila svom Vladimiru, za svu podršku tijekom ovog doktorskog studija, za onu završnu iskru motivacije, a najviše za to što me naučio kako uživati u predahu od rada.

SAŽETAK

Lažiranjem odgovora na upitnicima ličnosti nazivamo tendenciju ispitanika da namjerno daju netočne odgovore kako bi povećali vjerojatnost postizanja željenog cilja. Ovo ponašanje nije lako otkriti, pa je važno utvrditi o kojim sve čimbenicima ovisi hoće li i u kojem stupnju kandidati lažirati svoje odgovore. Stoga je cilj ovog istraživanja bio ispitati motivacijske i situacijske odrednice lažiranja odgovora na upitnicima ličnosti u selekcijskoj situaciji.

Istraživanje je provedeno na 393 studenata i alumna različitih studija, koji su isti upitnik ličnosti ispunjavali u dvije točke mjerenja: u situaciji iskrenog odgovaranja, te u simuliranoj selekciji za posao suradnika u promidžbi, pri čemu su se umjesto posla natjecali za novčanu nagradu. Razlika u rezultatima između dvije primjene upitnika omogućila nam je izračunavanje individualnog stupnja lažiranja odgovora. Usto, prikupljene su i samoprocjene osobina kandidata i njihovih stavova i percepcija za koje smo pretpostavili da mogu biti odrednice lažiranja odgovora. U simuliranoj selekciji polovici sudionika dano je upozorenje da se lažiranje može otkriti te da će ga slijediti negativne posljedice.

Rezultati su generalno potvrdili postojanje značajnih odrednica motivacije za lažiranjem ili stupnja lažiranja odgovora unutar svake pretpostavljene kategorije odrednica: osobina ličnosti, moralnog sklopa, kontekstualnih čimbenika i doživljene sposobnosti lažiranja odgovora. Kao prediktori istaknuli su se sklonost pustolovinama, depresivnost, stavovi i subjektivne norme o lažiranju odgovora, percipirana bihevioralna kontrola te doživljena sličnost između idealnog i vlastitog profila. Uz direktan utjecaj na stupanj lažiranja odgovora, dano upozorenje pokazalo se i moderatorom veze pojedinih odrednica i kriterija.

Ovo je prvo empirijsko istraživanje koje je sveobuhvatno ispitalo motivacijske odrednice lažiranja odgovora koje predlažu brojni teorijski modeli. Uz specificiranje pojedinih odrednica lažiranja odgovora, doprinos istraživanja je i bolje razumijevanje njihovih međusobnih odnosa.

SUMMARY

Introduction

Faking behavior on personality questionnaires can be defined as a respondent's tendency to consciously give incorrect answers in order to increase chances for obtaining their goal, e.g. getting the job. Research has shown that applicants vary regarding this tendency while selection situations differ regarding the level they make faking possible. Hence, faking can lower prognostic validity of personality questionnaires and quality of selection decisions. Given the fact that it is a behavior which is not easily detected, it is important to identify the factors which determine whether applicants will fake their responses, and to what extent. In attempts to answer this question, in last decade several groups of authors have systemized possible factors and suggested the models which specify key determinants of faking behavior. The fact that there were only few empirical studies on faking determinants and that operationalizations of same determinants in these studies were various and inconsistent, encouraged us to comprehensively investigate motivation to fake and relevant situational factors, together with their interaction in predicting applicants' faking behavior.

Methodology

The research was conducted on the sample of 393 students and alumni, which filled-in the personality questionnaire twice – first time in condition which stressed honesty and second time in simulated selection condition for the job of collaborator on promotion tasks. Instead of getting the job, candidates could get a financial reward. On the basis of the difference between the two personality inventory scores, we calculated an individual measure of faking. Together with personality questionnaire, in “honest” condition participants filled-in questionnaires which measured personality traits and aspects of moral code, relevant as potential predictors of faking motivation and behavior. Faking motivation and perceptions of situation were collected before and after collecting data in simulated selection condition. In simulated selection condition, participants were divided into two groups varying regarding situational properties: with or without warning against faking which included information that faking can be detected and that it will result in negative consequences. The data was analyzed using methodology of structural equation modeling.

Results and discussion

On univariate level, we confirmed that there were various personality traits, aspects of moral code, perceptions of situation and perceived ability to fake, that can predict faking motivation and level of faking. In final multivariate model of faking, we found that significant determinants of the level of faking were: personality traits depression and adventurousness; attitudes and subjective norms toward faking, as two aspects of moral code; low perceived ability to fake; and perceived similarity between ideal and own personality profile, as a contextual antecedent. Contrary to expectations, only aspects of moral code predicted the level of faking via motivation to fake, while other determinants influenced the criterion directly. All the regression weights were at the level of low effect, except for attitudes toward faking which were strongly related to the motivation to fake.

Multi-group structural analyses showed that the described model of motivational determinants is robust across situations differing regarding the presence of warning against faking. However, additional analyses in separate situations showed that model fitted data better after it has been adjusted with situational specific predictors. In situation without warning, significant predictors were personality trait of adventurousness, perceived similarity between ideal and own personality profile, and motivation to fake which was predicted by attitudes toward faking and perceived ability to fake. On the other hand, in situation which included warning, the level of faking was predicted by contextual antecedents of need for success in selections and perceived similarity between ideal and own personality profile, perceived ability to fake and motivation to fake whose only predictor were attitudes toward faking. In addition to moderating effect on faking determinants, warning showed a direct influence on motivation to fake and level of faking, as well. The hypothesized direct effect on contextual antecedents and perceived ability to fake was not confirmed.

Conclusion

We can conclude that the obtained results generally confirmed the importance of faking determinants belonging to every hypothesized category: personality traits, moral code, contextual antecedents (perceptions of situation) and perceived ability to fake. Beside direct influence on the level of faking, the warning against faking showed a moderator effect on relationship between some determinants and criterion.

This is the first empirical study that has comprehensively examined motivational determinants of faking behavior proposed by many theoretical models. The additional

scientific contribution of this research is better understanding of motivational and situational faking determinants. Finally, a practical contribution of this study would be an improvement of strategies for dealing with applicants' faking in personnel selection situations.

Ključne riječi: lažiranje odgovora, odrednice lažiranja odgovora, modeli lažiranja odgovora, upitnici ličnosti, selekcija

Key words: faking, faking determinants, models of faking, personality questionnaires, personnel selection

SADRŽAJ

<u>UVOD</u>	<u>1</u>
<u>Ličnost i radno ponašanje</u>	<u>1</u>
<u>Podložnost upitnika ličnosti lažiranju odgovora</u>	<u>2</u>
Prisutnost lažiranja odgovora u selekcijskom kontekstu	3
Moguće posljedice lažiranja odgovora na upitnicima ličnosti	5
<u>Definicija lažiranja odgovora na upitniku ličnosti</u>	<u>7</u>
<u>Mjerenje lažiranja odgovora</u>	<u>10</u>
Razlikovni rezultati	11
<u>Modeli odrednica lažiranja odgovora u selekcijskom kontekstu</u>	<u>13</u>
Interakcijski model Snell, Sydella i Lueke (1999)	13
Modeli lažiranja odgovora na nekognitivnim mjerama McFarland i Ryan.....	17
<i>Originalni model (2000)</i>	17
<i>Revidirani model (2006)</i>	19
<i>Procesni model lažiranja odgovora na testovima integriteta Yu (2008)</i>	21
Konceptualni model lažiranja odgovora Mueller-Hanson, Heggstad i Thorntona III (2006)	23
Opći model lažiranja odgovora Goffina i Boyd (2009)	25
Marcusov (2009) model samo-prezentacije u selekciji.....	27
Interakcijski modeli iskrivljavanja odgovora Tetta i suradnika	31
<i>Originalni model (2006)</i>	31
<i>Multisaturacijski model motiviranog iskrivljavanja odgovora Tetta i Simoneta (2011)</i>	33
Model proksimalnih odrednica lažiranja odgovora Ellingson i McFarland (2011)	35
Zieglerov (2011) kognitivni procesni model lažiranja odgovora.....	40
Zaključak pregleda modela lažiranja odgovora	42

<u>CILJ ISTRAŽIVANJA</u>	<u>45</u>
<u>Motivacijske odrednice lažiranja odgovora</u>	<u>46</u>
Ličnost	46
<i>Savjesnost</i>	<i>46</i>
<i>Neuroticizam.....</i>	<i>49</i>
<i>Otvorenost iskustvima</i>	<i>51</i>
<i>Lokus kontrole</i>	<i>52</i>
<i>Javna svijest o sebi</i>	<i>54</i>
<i>Samomotrenje</i>	<i>55</i>
<i>Makijavelizam.....</i>	<i>56</i>
<i>Socijalno poželjno odgovaranje</i>	<i>58</i>
Moralni sklop	61
<i>Stavovi prema lažiranju odgovora</i>	<i>61</i>
<i>Subjektivne norme</i>	<i>63</i>
<i>Integritet</i>	<i>64</i>
<i>Moralno rasuđivanje</i>	<i>65</i>
<i>Religioznost</i>	<i>67</i>
Doživljena sposobnost lažiranja odgovora	68
<i>Percipirana bihevioralna kontrola</i>	<i>71</i>
Kontekstualni čimbenici	71
<i>Percepcija da će lažiranje rezultirati negativnim posljedicama</i>	<i>72</i>
<i>Doživljena potreba za lažiranjem.....</i>	<i>73</i>
Objektivne karakteristike situacije kao odrednice lažiranja odgovora	76
<i>Upozorenje</i>	<i>78</i>
<u>METODOLOGIJA.....</u>	<u>83</u>
<u>Sudionici</u>	<u>83</u>
<u>Instrumenti.....</u>	<u>83</u>
Upitnik ličnosti IPIP-100-FF	83
Skale motivacije za lažiranjem odgovora	84
Facete upitnika ličnosti IPIP-300	85
Skala ekternalosti.....	86

Skala javne svijesti o sebi.....	87
Revidirana skala samomotrenja	87
Skala makijavelizma	87
Skale egoističkog i moralističkog socijalno poželjnog odgovaranja	88
Skala stavova prema lažiranju odgovora	88
Skala subjektivnih normi o lažiranju odgovora	89
Hrvatski test integriteta	89
Upitnik moralnih temelja.....	89
Skala intrinzične religioznosti	90
Skala percipirane bihevioralne kontrole	91
Skala percepcije da se lažiranje može otkriti i da će završiti negativnim posljedicama.....	91
Mjere doživljene potrebe za lažiranjem	91
Provjera manipulacije.....	92
Sociodemografski podaci	92
<u>Postupak</u>	<u>93</u>
1. točka mjerenja	93
2. točka mjerenja	94
<u>REZULTATI</u>	<u>97</u>
<u>Provjera manipulacije selekcijskom situacijom</u>	<u>97</u>
<u>Formiranje kriterijskih mjera</u>	<u>98</u>
Mjera stupnja lažiranja odgovora	98
Mjera motivacije za lažiranjem	100
<u>Prvi problem</u>	<u>102</u>
Univarijatna provjera odrednica lažiranja odgovora.....	102
Multivarijatna provjera odrednica lažiranja odgovora	110
Provjera modela motivacijskih odrednica lažiranja odgovora metodologijom strukturalnog modeliranja	118
Mjerni modeli	119
Strukturalni model motivacijskih odrednica lažiranja odgovora.....	122

<u>Drugi problem</u>	<u>126</u>
Strukturalni model motivacijskih i situacijskih odrednica lažiranja odgovora	126
Provjera invarijantnosti strukturalnog modela motivacijskih odrednica lažiranja odgovora u različitim situacijskim uvjetima	128
Model motivacijskih odrednica lažiranja odgovora u situaciji bez upozorenja	130
Model motivacijskih odrednica lažiranja odgovora u situaciji s upozorenjem	133
<u>RASPRAVA</u>	<u>137</u>
<u>Pregled pojedinih odrednica motivacije za lažiranjem odgovora i stupnja lažiranja odgovora</u>	<u>138</u>
Osobine ličnosti.....	138
Aspekti moralnog sklopa	143
Doživljena sposobnost lažiranja odgovora	146
Kontekstualni čimbenici	148
<u>Utjecaj upozorenja da se lažiranje može otkriti te da će ga slijediti negativne posljedice na motivaciju i stupanj lažiranja odgovora</u>	<u>149</u>
<u>Usporedba dobivenih modela s prethodnim modelima lažiranja odgovora</u>	<u>151</u>
<u>Kritički osvrt na metodologiju istraživanja</u>	<u>154</u>
Sudionici	154
Instrumenti.....	155
Postupak	157
<u>Važnost ovog istraživanja za istraživanja i praksu u području lažiranja odgovora na upitnicima ličnosti u selekcijskoj situaciji</u>	<u>159</u>
<u>ZAKLJUČAK</u>	<u>163</u>
<u>LITERATURA</u>	<u>165</u>

<u>PRILOZI</u>	<u>181</u>
<u>ŽIVOTOPIS</u>	<u>187</u>
<u>POPIS OBJAVLJENIH RADOVA</u>	<u>189</u>
<u>Znanstveni radovi</u>	<u>189</u>
<u>Stručni radovi</u>	<u>189</u>

UVOD

Ličnost i radno ponašanje

Ličnost možemo definirati kao skup karakteristika koje se pripisuju pojedincima, stabilne su kroz vrijeme i psihološke su po svojoj prirodi (Allport, 1937). Potencijalnih atributa kojima možemo opisati ličnost ima mnogo, toliko da ih je gotovo nemoguće obuhvatiti jedinstvenim modelom. Ipak, u posljednjih 30-ak godina može se uočiti sve veća konvergencija gledišta o strukturi atributa ličnosti (Digman, 1990). Nakon dugogodišnjih rasprava o broju faktora ličnosti, danas većina suvremenih istraživača kao opći model opisa strukture ličnosti prihvaća Pet-faktorski model (Costa i McCrae, 1995). Prema ovom modelu, hijerarhijska se struktura ličnosti na najnižoj razini sastoji od izoliranih ponašanja, koja se na drugoj razini grupiraju u navike ili ponašanja koja se ponavljaju kroz različite situacije. Klasteri međusobno povezanih navika čine razinu faceta, koje se potom na najvišoj razini grupiraju u „velikih pet“ faktora: neuroticizam, ekstraverziju, otvorenost iskustvima, ugodnost i savjesnost.

Dugo se mislilo da ličnost ima zanemarivu važnost za predviđanje kriterija vezanih uz posao. Prema Barricku, Mountu i Judgeu (2001), takvo mišljenje bilo je rezultat nekoliko faktora. Prvo, nije postojala univerzalna taksonomija ličnosti prema kojoj bi se ogroman broj crta ličnosti sveo na manji broj dimenzija pogodnih za istraživanje. Vezano uz to, nije postojalo slaganje oko definicija pojedinih crta ličnosti – za iste osobine koristili su se različiti nazivi, ali i isti nazivi za različite osobine. Nadalje, nekritički se koreliralo sve sa svime, umjesto postavljanja prediktivnih hipoteza u kojima su prediktori i kriteriji usklađeni po sadržaju i razini hijerarhije (uži nasuprot širim faktorima). Konačno, pregledi empirijskih istraživanja u to su vrijeme uglavnom bili narativni a ne kvantitativni. S obzirom na to da nisu vodili računa o statističkim artefaktima u pojedinim istraživanjima, procjene valjanosti bile su pristrane, točnije, podcijenjene.

Pojava pet-faktorskog modela i razvoj metode meta-analize 80-ih godina prošloga stoljeća pokrenuli su novu eru istraživanja u kojoj je ličnost konačno opravdala status bitne odrednice radnog ponašanja. Pet-faktorski model, kao općeprihvaćeni klasifikacijski sustav, stvorio je uvjete za ujednačeniji pristup ispitivanju osobina ličnosti i njihovih veza s radnim ponašanjem. Paralelno, razvoj meta-analiza omogućio je kvantitativno objedinjavanje rezultata velikog broja empirijskih istraživanja i dobivanje točnijih procjena operative valjanosti osobina ličnosti (Jernei i sur., 2010). U meta-analizi Hogana i Hollanda (2003) navodi se podatak da se prediktivna valjanost ličnosti (izražena multiplom korelacijom

dimenzija ličnosti) kreće između ,34 i ,43. Za neke alternativne kriterije radne uspješnosti (npr. zadovoljstvo korisnika i visinu primanja) prediktivna valjanost ličnosti penje se čak na visinu između ,50 i ,60, dostižući time prediktivnu valjanost opće mentalne sposobnosti $r = ,51$ (Schmidt i Hunter, 1998), koja je po mišljenjima mnogih psihologa najbolji i univerzalni prediktor radne uspješnosti (Šverko, 2003). Schmidt i Hunter (1998) utvrdili su da upitnici savjesnosti povrh testova inteligencije objašnjavaju 18% dodatne varijance opće radne uspješnosti, dok su neke složene osobine ličnosti poput integriteta objasnile i do 27% dodatne varijance istog kriterija. Za neke druge aspekte radnog ponašanja – odgovorno organizacijsko ponašanje, uspješnost u rukovođenju te uspješnost timova – prediktivna snaga ličnosti još je veća (Ones, Dilchert, Viswesvaran i Judge, 2007).

Nalazi pokazuju da se među osobinama ličnosti ističu savjesnost, a zatim emocionalna stabilnost, kao prediktori mnogih radnih ponašanja, pa tako i radne uspješnosti u svim poslovima. Preostala tri velika faktora predviđaju samo određene aspekte uspješnosti u nekim poslovima. Tako su, na primjer, ekstraverzija i ugodnost posebno prediktivni za radnu učinkovitost u poslovima koji zahtijevaju učestalu interakciju s drugim ljudima, a otvorenost iskustvima u poslovima koji zahtijevaju kontinuiranu prilagodbu na promjene (Barrick, i sur., 2001). Dakle, možemo se složiti s konstatacijom u naslovu rada koji su Barrick i Mount objavili 2005. godine (str. 359): „Da, ličnost je važna: možemo prijeći na važnija pitanja“.

Podložnost upitnika ličnosti lažiranju odgovora

S obzirom na njihovu jednostavnu i relativno jeftinu primjenu, upitnici ličnosti najšire su primjenjivana metoda mjerenja ličnosti. No, usprkos potvrđenoj kriterijskoj valjanosti za radnu uspješnost, upitnicima ličnosti prigovara se podložnost uljepšavanju odgovora. Potencijalni problem za selekcijsku praksu jest taj što kandidati, želeći kreirati povoljnu samoprezentaciju, podižu ili spuštaju svoje rezultate na upitniku ličnosti pa njihovi odgovori više ne odražavaju stvarnu procjenu njihovih ličnosti jer su kontaminirani komponentom lažiranja odgovora. O problemu podložnosti upitnika ličnosti lažiranju odgovora provedena su mnoga istraživanja, koja su otprilike odgovarala na dva pitanja: 1. Mogu li ljudi iskriviti svoje odgovore na upitnicima ličnosti, i 2. Iskrivljavaju li kandidati svoje odgovore na upitnicima ličnosti u selekciji?

Istraživanja nesumnjivo pokazuju da je odgovor na prvo pitanje pozitivan – lažiranje odgovora na upitnicima ličnosti je moguće (Donovan, Dwight i Hurtz, 2003; Galić i Jerneiće, 2006; Jerneiće i sur., 2010; Mueller-Hanson, Heggstad i Thornton III, 2006). Dominantni

pristup u takvim istraživanjima bila je usporedba aritmetičkih sredina iste skale ličnosti u dvije situacije primjene: u situaciji uputom potaknutog iskrenog odgovaranja i situaciji uputom potaknutog uljepšavanja odgovora (engl. *fake good*). Značajno viši rezultati u situacijama poticanog uljepšavanja odgovora u odnosu na iskrenu situaciju ukazivali su na prisutnost efekta lažiranja odgovora. Meta-analiza Viswesvarana i Ones (1999) pokazala je da se taj efekt u nezavisnim uzorcima u prosjeku kreće oko $d = 0,78$. U zavisnim uzorcima povećava se i do 0,93 (za dimenziju emocionalne stabilnosti).

Na pitanje iskrivljavaju li kandidati u selekciji svoje odgovore na upitnicima ličnosti, teško je dati jednoznačni odgovor (Dilchert i sur., 2006; Tett i sur., 2006). Iako značajni broj kandidata priznaje upuštanje u lažiranje odgovora u selekciji, nalazi istraživanja ne slažu se u tome koliko je ono zapravo česta pojava (Galić, Jernei, Parmač Kovačić, 2012).

Prisutnost lažiranja odgovora u selekcijskom kontekstu

Birkeland, Manson, Kisamore, Brannick i Smith (2006) meta-analizom su usporedili rezultate na upitnicima ličnosti dobivenim u sklopu selekcije s onima dobivenima na zaposlenicima. Rezultati su pokazali da su kandidati postigli značajno više rezultate od zaposlenika na svim velikim dimenzijama ličnosti, osim na ugodnosti. Veličina efekta za savjesnost i emocionalnu stabilnost bila je umjerena, a za ekstraverziju i otvorenost mala. Provjeravajući moderatorske utjecaje, našli su da veličina razlike na pojedinoj dimenziji ovisi o tipu posla za koji se kandidati natječu – više se iskrivljavaju one dimenzije koje su relevantnije za ciljani posao (npr. ekstraverzija za prodajne poslove). Birkeland i suradnici na temelju rezultata zaključuju da kandidati u selekcijskoj situaciji iskrivljavaju svoje odgovore na upitnicima ličnosti, te da stupanj iskrivljavanja ovisi o poslu za koji se natječu.

Galić i suradnici (2012) nedavno su proveli istraživanje upravo s ciljem provjere pojavnosti lažiranja odgovora na upitnicima ličnosti u selekciji. Kombinirali su podatke dobivene na kandidatima u selekcijskoj situaciji s podacima sudionika koji su na upitnik ličnosti odgovarali u nekoliko situacija: uz uputu koja ih je poticala iskreno odgovaranje, uz uputu da se predstave u pozitivnom svijetlu te uz uputu da odgovaraju kao idealni kandidat za ciljani posao. Rezultati su pokazali da ove četiri situacije tvore kontinuum u zahtjevima sudionika da se predstave u pozitivnom svijetlu: najniži zahtjevi prisutni su u situaciji iskrenog odgovaranja, a najviši u situacijama poticanog iskrivljavanja odgovora uputom. Rezultati kandidata u selekcijskoj situaciji nalazili su se negdje između: kandidati nisu bili potpuno iskreni ali nisu niti iskrivljavali svoje odgovore u maksimalno mogućoj mjeri. Autori

potkrepljuju ovaj nalaz rezultatima istraživanja Donovana i suradnika (2003) da većina kandidata izvještava o tome da umanjuju svoje negativne attribute te naglašavaju pozitivne, dok samo manji broj daje odgovore koji su potpuno pogrešni ili izmišljeni. Zickar, Gibby i Robie (2004) analizama u okviru Teorije odgovora na zadatke našli su da se, po načinu odgovaranja na čestice upitnika ličnosti, kandidati mogu kategorizirati u tri skupine. U prvoj se skupini nalaze iskreni kandidati, koji se pri odgovaranju na česticu upitnika ličnosti koriste cijelim rasponom odgovora. Drugu skupinu čine oni koji svoje odgovore lažiraju u ekstremnoj mjeri, tako da najčešće biraju najpoželjnije odgovore. Uz ove dvije kategorije, nađeni su i kandidati koji blago lažiraju (engl. *slight fakers*), koji su češće birali poželjne odgovore u odnosu na iskrene kandidate, no najpoželjniji odgovori nisu bili njihovi dominantni odgovori. Ovo istraživanje potvrđuje da prijašnja pretpostavka da se kandidati strogo dijele u skupinu onih koji lažiraju ili onih koji su iskreni, ne stoji.

U literaturi možemo naći neke pokušaje procjenjivanja postotka kandidata koji lažiraju svoje odgovore. Griffith, Malm, English, Yoshita i Gujar (2006) proveli su istraživanje u kojem su proučavali lažiranje odgovora koristeći „hibridni“ nacrt – kreiravši selekcijsku situaciju u sklopu istraživanja, za koju su sudionici mislili da je realna. Razlika u rezultatima na skalama ličnosti primijenjenima u toj situaciji u odnosu na situaciju iskrenog odgovaranja predstavljala je individualni stupanj lažiranja odgovora. Na taj način mogli su „kandidate“ međusobno usporediti na kontinuumu lažiranja odgovora. No, za dobivanje dihotomne mjere lažiranja, koja će odrediti koja količina iskrivljavanja odgovora se može smatrati lažiranjem odgovora, trebala im je dodatna analiza – kao oni koji lažiraju odgovore, identificirani su svi čiji su rezultati u selekcijskoj situaciji prešli granice pogreške mjerenja dobivene u iskrenoj situaciji. Prema ovom kriteriju, Griffith i suradnici su procijenili da je svoje odgovore na skali neuroticizma lažiralo oko 3% „kandidata“, na skali ekstraverzije 27%, na skali otvorenosti 22%, na skali ugodnosti 29%, te na skali savjesnosti 34% „kandidata“. Još veći postoci spominju se u istraživanju Douglas, McDaniela i Snell (1996), koji su do brojčanih procjena došli Monte Carlo simulacijama preko postotka pada u prediktivnoj valjanosti upitnika ličnosti o kojima je izvijestila Hough (1998) u svojoj meta-analizi. Lažiranje dovodi do pada prediktivne valjanosti upitnika savjesnosti u visini od ,12, odnosno 55%. Douglas i suradnici su izračunali da je za toliki pad u valjanosti bilo potrebno da svoje odgovore lažira 39% uzorka. Na skali ugodnosti taj se postotak popeo na 49%. Griffith i Converse (2011) prikupili su i pregledali nalaze svih dosadašnjih istraživanja koja su istraživala pojavnost lažiranja

odgovora na upitnicima ličnosti u selekciji, te zaključili da se u lažiranje upušta oko 30% ($\pm 10\%$) kandidata.

S obzirom na mnogobrojne individualne i situacijske odrednice lažiranja odgovora (Dwight i Donovan, 2003; McFarland i Ryan, 2000; 2006; Mueller-Hanson i sur., 2006), postotak kandidata koji lažiraju svoje odgovore vjerojatno nikad neće biti moguće točno procijeniti. Upravo individualne odrednice razlog su što ne lažiraju svi kandidati svoje odgovore u jednakoj mjeri. U nastavku ćemo objasniti kako individualne razlike u lažiranju odgovora mogu dovesti do potencijalno negativnih posljedica na valjanost upitnika i selekcijske odluke (Griffith i Converse, 2011; Jerneić i sur., 2010; Rothstein i Goffin, 2006).

Moguće posljedice lažiranja odgovora na upitnicima ličnosti

Briga o mogućim posljedicama lažiranja odgovora na selekcijskih kontekst vjerojatno je glavni razlog kojem se može pripisati veliki istraživački interes za područje lažiranja odgovora. Posljedice lažiranja odgovora proučavane su u mnogim istraživanjima (Rosse i sur., 1998; Schmit i Ryan, 1993, Tonković Grabovac, Jerneić i Galić, 2012), koja po svom specifičnom cilju možemo podijeliti na tri skupine: istraživanja koja su se bavila posljedicama na konstruktnu valjanost upitnika ličnosti, istraživanja posljedica na kriterijsku valjanost upitnika ličnosti te istraživanja posljedica lažiranja odgovora na selekcijske odluke.

Istraživači koji su proučavali posljedice lažiranja na konstruktnu valjanost pitali su se mijenjaju li upitnici ličnosti predmet mjerenja ako kandidati iskrivljavaju svoje odgovore. U svrhu odgovora na to pitanje, istraživači su uspoređivali odgovore sudionika koji su bili iskreni i onih koji su lažirali svoje odgovore na upitniku ličnosti. Usprkos njihovom velikom broju, nalazi ovakvih istraživanja su proturječni. Dok je u nekim istraživanjima konstruktna valjanost upitnika očuvana (npr. Ellingson, Smith i Sackett, 2001; Henry i Raju, 2006; Marshall, De Fruyt, Rolland i Bagby, 2005; Robie, Zickar i Schmit, 2001), u drugima je bitno narušena (Biderman i Nguyen, 2006; Schmit i Ryan, 1993; Zickar i Robie, 1999) – u uspoređivanim grupama nađene su različite faktorske strukture upitnika, interkorelacije njihovih dimenzija te parametri čestica u okviru Teorije odgovora na zadatke. Razlog proturječnim nalazima možemo potražiti u različitim pristupima u formiranju komparativnih grupa za koje se pretpostavlja da se razlikuju u stupnju iskrivljavanja odgovora (Tonković Grabovac i sur., 2012). U jednoj liniji istraživanja uspoređivani su kandidati za posao nasuprot onima koji to nisu, najčešće zaposlenicima (Marshall i sur., 2005; Smith, Hanges i Dickson, 2001; Weekley, Ployhart i Harold, 2004). U drugoj liniji istraživanja uspoređivane

su grupe formirane prema visokim ili niskim rezultatima na skalama socijalne poželjnosti, primijenjenima uz upitnike ličnosti (Ellingson i sur., 2001; Flanagan i Raju, 1997; Marshall i sur., 2005; Stark, Chernyshenko, Chan, Lee i Drasgow, 2001). U trećoj liniji istraživanja uspoređivani su ispitanici koji su upitnik ličnosti rješavali uz standardnu uputu nasuprot onima koji su poticani na iskrivljavanje, najčešće uz uputu da se prikažu u pozitivnom svijetlu (Douglas i sur., 1996; Griffith, 1997). Zajednički nedostatak svih ovih strategija je što se o stupnju iskrivljavanja odgovora zaključuje indirektno, polazeći od pretpostavke da se ovako formirane grupe uistinu razlikuju u stupnju iskrivljavanja odgovora. Ta pretpostavka ne mora nužno biti točna. Kako bi ispravili nedostatke prethodnih istraživanja, Tonković Grabovac, Jerneić i Galić (2012) nedavno su proveli istraživanje s ciljem provjere utjecaja iskrivljavanja odgovora na konstruktну valjanost upitnika ličnosti korištenjem direktne mjere lažiranja odgovora – razlikovnih rezultata između primjene upitnika u situaciji koja je poticala iskreno odgovaranje i u situaciji simulirane selekcije. Rezultati upućuju na zaključak da lažiranje narušava konstruktну valjanost upitnika ličnosti, te da je efekt narušavanja veći što ispitanici više lažiraju svoje odgovore.

Potencijalni problem lažiranja odgovora jest i da ono može smanjiti povezanost upitnika ličnosti s kriterijskim varijablama, prije svega s radnom uspješnošću. Drugim riječima, lažiranje može umanjiti prediktivnu valjanost upitnika ličnosti u selekciji. Čini se da i u ovom području istraživanja rezultati ovise o primijenjenoj metodologiji, točnije, o tome jesu li istraživanja provedena u realnim ili laboratorijskim uvjetima. Nalazi laboratorijskih istraživanja u pravilu pokazuju da je narušavanje kriterijske valjanosti lažiranjem znatno. Tipični nacrt takvih istraživanja je usporedba situacija induciranih uputom. Upitnici ličnosti primijenjeni u situaciji poticanog uljepšavanja odgovora pokazivali su značajno niže povezanosti s kriterijskim varijablama u odnosu na rezultate dobivene u situaciji iskrenog odgovaranja (Dunnette, McCartney, Carlson i Kirchner, 1962; Mueller-Hanson, Heggstad i Thornton III, 2003). Nalazi istraživanja provedenih na realnim selekcijskim uzorcima, međutim, ukazuju na to da je utjecaj lažiranja odgovora na kriterijsku valjanost upitnika ličnosti zanemariv (Barrick i Mount, 1996; Hough, 1998; Ones, Viswesvaran i Reiss, 1996). U ovim istraživanjima tipično su uspoređivane grupe kandidata za posao s grupama zaposlenika, pri čemu nije nađena bitna razlika između koeficijenata prediktivne valjanosti ove dvije grupe. Zaključno, složiti ćemo se Jerneićem i suradnicima (str. 11, 2010) da se čini da „s obzirom na to da meta-analize valjanosti upitnika ličnosti provedene na temelju podataka prikupljenim na kandidatima za posao potvrđuju valjanost upitnika ličnosti u

predviđanju različitih organizacijskih ishoda, lažiranje odgovora ne negira njihovu korisnost za selekcijske svrhe“.

Neovisno o zaključcima o tome ima li lažiranje negativnih posljedica na konstruktnu i prediktivnu valjanosti upitnika ličnosti, čini se da nema sumnje da ono ipak predstavlja praktični problem u korištenju upitnika ličnosti djelujući nepovoljno na selekcijske odluke (JerneiĆ i sur., 2010). Naime, istraživanja provedena u realnim selekcijskim uvjetima otkrivaju da lažiranje mijenja rang poredak kandidata na nekoj osobini ličnosti, u odnosu na rang poredak istih kandidata u situaciji iskrenog odgovaranja (Griffith, Chmielowski i Yoshita, 2007). U novom poretku kandidata često je neproporcionalno velik broj onih koji su jako lažirali svoje odgovore. Osim toga, broj primljenih kandidata koji su u selekciji lažirali raste kako selekcijski omjer pada (Rosse i sur., 1998). S obzirom na neosjetljivost koeficijenta korelacije na promjene rang poretka kandidata pri vrhu distribucije rezultata, ovaj efekt nije vidljiv na promjenama u konstruktnoj i kriterijskoj valjanosti upitnika ličnosti. Dakle, lažiranje odgovora može znatno, a u uvjetima niskog selekcijskog omjera i drastično, utjecati na kvalitetu selekcijskih odluka. Smanjenje kvalitete može posljedično umanjiti korisnost i pravednost korištenja upitnika ličnosti u selekciji.

Definicija lažiranja odgovora na upitniku ličnosti

Pitanja o tome kolika je pojavnost lažiranja odgovora ili kakve su njegove posljedice, nemaju puno smisla bez jasne definicije fenomena lažiranja odgovora. Za početak, valja primijetiti kako se u literaturi za pojam lažiranja odgovora (engl. *faking*), ponekad koriste još i nazivi: pristranost u odgovaranju (engl. *response bias*), set odgovaranja (engl. *response set*), stil odgovaranja (engl. *response style*), iskrivljavanje odgovora (engl. *response distortion*), socijalno poželjno odgovaranja (engl. *socially desirable responding*), upravljanje dojmovima (engl. *impression management*) i dr. (Ziegler, MacCann i Roberts, 2011). No, zapravo se niti jedan od ovih pojmova ne može smatrati čistim sinonimom lažiranju odgovora.

Kako to često u psihologiji biva, različiti istraživači ponudili su različite definicije lažiranja odgovora. Tako, na primjer, McFarland i Ryan (2000) lažiranje odgovora u selekciji definiraju kao namjerni pokušaj kandidata da iskrivi svoje rezultate na procjenama ličnosti, kako bi ostvario željeni ishod. Slično, Goffin i Boyd (2009) lažiranjem odgovora na upitnicima ličnosti nazivaju tendenciju ispitanika da namjerno daju netočne odgovore kako bi povećali vjerojatnost postizanja željenog cilja, npr. dobivanja posla za kojeg se natječu. S druge strane, Paulhus (2011) smatra da je lažiranje motivirano iskrivljavanje vlastitih rezultata

s ciljem samoprezentacije. Prema njemu, neki tipovi iskrivljavanja (samo-zavaravanje i upravljanje dojmovima) uključuju pretjerivanje u pozitivnim kvalitetama i nijekanje negativnih, dok drugi mogu uključivati i isticanje negativnih atributa. Prema definiciji Dilcherta i Ones (2011), lažiranje je pretjerano pozitivna samo-prezentacija do koje dolazi kad kandidat svjesno pokušava iskriviti svoje rezultate u skladu s motivacijskim zahtjevima.

Pregledom ključnih postavki različitih definicija lažiranja, MacCann, Ziegler i Roberts (2011) ističu neke njihove zajedničke elemente: 1. lažiranje je ponašanje a ne osobina, 2. lažiranje zahtijeva motivaciju, orijentirano je cilju, 3. ponašanje lažiranja rezultira netočnim ili uljepšanim dojmom, 4. lažiranje uključuje interakciju osobinskih i situacijskih faktora, 5. lažiranje je svjesno ponašanje. No, Griffith i Peterson (2011) tvrde da je definicijama lažiranja generalni nedostatak što ne specificiraju niti teorijsku strukturu niti mehanizam djelovanja lažiranja odgovora, stoga ni ne čudi da se nakon više od 80 godina istraživanja istraživači još uvijek muče s definiranjem i prikladnim mjerenjem ovog fenomena. Za uvođenje jasnoće u područje lažiranja kandidata, nastavljaju autori, bit će potrebno temeljitije razumijevanje dispozicijskih, situacijskih i stilskih utjecaja na odgovaranje na česticama upitnika ličnosti u selekcijskom okruženju.

Najaktualnije viđenje pojma lažiranja odgovora dao je Sackett (2011). Prema njemu, opaženi rezultat na čestici upitnika ličnosti sastoji se od višestrukih sistematskih komponenata: 1. prosječnog pravog rezultata kroz situacije, 2. situacijski specifičnog pravog odmaka od navedenog prosječnog pravog rezultata, 3. pogrešne samo-percepcije koja se generalizira kroz različite domene, 4. situacijski specifične pogrešne samo-percepcije, 5. upravljanja dojmovima konzistentnog kroz različite domene, 6. situacijski specifičnog namjernog iskrivljavanja, itd. Lažiranju odgovora jednaka je zadnja komponenta – situacijski specifično namjerno iskrivljavanje. Operativno se ono može definirati kao razlika između dvije primjene iste skale ličnosti, pri čemu se u jednoj situaciji očekuje iskreno odgovaranje a u drugoj motivirano iskrivljavanje odgovora. Iako ova definicija lažiranja nije univerzalna, čini se da se u nju dobro uklapaju definicije većine autora u području. No, Sackett napominje da valja primijetiti da se u definicije lažiranja često pogrešno uključuju i treća i peta komponenta – samo-zavaravanje i dispozicijsko upravljanje dojmovima, komponente socijalno poželjnog odgovaranja.

U literaturi, međutim, postoje suprotstavljena gledišta o tome kakav je odnos lažiranja odgovora i socijalno poželjnog odgovaranja. Socijalno poželjno odgovaranje možemo opisati kao tendenciju za davanjem pretjerano pozitivnih samoopisa vlastitih karakteristika ili crta

ličnosti (Paulhus, 1991). Pitanje o kojem se debata vodi još od polovice prošlog stoljeća jest je li ono pogreška mjerenja koja ugrožava valjanost upitnika ličnosti ili je odraz individualnih razlika u ličnosti. Najnoviji razvoj u području predstavlja Paulhusov (2002) dvokomponentni model socijalno poželjnog odgovaranja, koji socijalno poželjno odgovaranje promatra kroz dvije razine: procesnu i sadržajnu. Na procesnoj razini razlikujemo svjesno i nesvjesno socijalno poželjno odgovaranje: samozavaravanje se odnosi na nesvjesnu tendenciju pojedinca da sebe vidi i prikazuje u pozitivnijem svjetlu, a upravljanje dojmovima na svjesno iskrivljavanje kako bi se ostavio bolji dojam na druge. Na sadržajnoj razini razlikujemo egoističko i moralističko iskrivljavanje. Egoističko iskrivljavanje je tendencija prenaplašavanja vlastitih sposobnosti, vlastitog socijalnog i intelektualnog statusa, odnosno prikazivanje sebe “super-herojem”, a očituje se u isticanju vlastite ekstravertiranosti, dominantnosti, intelekta i emocionalne stabilnosti. Moralističko iskrivljavanje definiramo kao tendenciju poricanja socijalno nepoželjnih impulsa i prikazivanje sebe “svećem”. Ono se očituje u pretjerivanju u vlastitoj ugodnosti i savjesnosti (Wiggins i Trapnell, 1996; Paulhus i John, 1998). Kombinacijom dviju nezavisnih razina (Tablica 1) dobivaju se četiri različita tipa socijalno poželjnog odgovaranja: *osnaživanje djelotvornosti* (nesvjesno egoističko iskrivljavanje), *upravljanje djelotvornosti* (svjesno egoističko iskrivljavanje), *osnaživanje zajedništva* (nesvjesno moralističko iskrivljavanje) i *upravljanje zajedništvom* (svjesno moralističko iskrivljavanje).

Tablica 1. Prikaz Paulhusovog (2002) dvorazinskog modela socijalno poželjnog odgovaranja

SOCIJALNO POŽELJNO ODGOVARANJE		Sadržajna razina	
		Egoističko iskrivljavanje	Moralističko iskrivljavanje
Procesna razina	Nesvjesno (osnaživanje)	Osnaživanje djelotvornosti	Osnaživanje zajedništva
	Svjesno (upravljanje dojmovima)	Upravljanje djelotvornošću	Upravljanje zajedništvom

U kakvom će odnosu lažiranje odgovora biti sa sadržajno različitim komponentama socijalno poželjnog odgovaranja, ovisit će vjerojatno o tome na kojoj dimenziji ličnosti lažiranje mjerimo i koje su poželjne osobine posla za koji se provodi selekcija (Galić i Jerneiđ, 2013). S druge strane, od procesnih komponenata socijalno poželjnog odgovaranja mogli bismo očekivati više osobinski uvjetovane varijance lažiranja odgovora. Paulhus (2011) navodi da lažiranje vidi širim pojmom od socijalno-poželjnog odgovaranja – lažiranje

uključuje različite tipove samo-prezentacije a socijalno poželjno odgovaranje samo je jedan od njih. S druge strane, dosta velik broj autora smatra lažiranje sinonimom svjesnom socijalno poželjnom odgovaranju, odnosno upravljanju dojmovima (npr. Mueller-Hanson i sur., 2006; Tett i sur., 2006; Tett i Simonet, 2011). Na temelju teorije samo-prezentacije u selekciji (Marcus, 2009), možemo pretpostaviti da je upravljanje dojmovima pojam koji je hijerarhijski nadređen lažiranju dojmovima. Lažiranje, kao ponašanje u određenoj situaciji, pritom je samo jedna od taktika upravljanja dojmovima. Perspektiva koju ćemo zauzeti u ovom istraživanju najbližnja je onoj koju zagovara Sackett (2011), da je lažiranje situacijski specifično namjerno iskrivljavanje (upravljanje dojmovima) u selekcijskoj situaciji.

Mjerenje lažiranja odgovora

Nakon definiranja lažiranja na konstruktnoj razini, kao situacijski specifičnog namjernog iskrivljavanja (Sackett, 2011), spuštamo se na operativnu razinu – kako izmjeriti stupanj lažiranja odgovora?

Burns i Christiansen (2011) nedavno su dali pregled suvremenih metoda mjerenja lažiranja odgovora pojedinog kandidata, koje su grupirali i usporedili prema tro-faktorskoj shemi. Prvi faktor odnosi se na to mogu li se rezultati prikupiti u jednoj točki mjerenja ili ih je potrebno više. Premda se generalno preferiraju potonje mjere, zato što uključuju i situaciju bez lažiranja, prve su često u selekcijskoj situaciji nužne jer nemamo priliku na kandidatima primijeniti upitnik u nekoj dodatnoj situaciji koja ne potiče motivaciju za samoprezentacijom. Drugi faktor razlikuje unutrašnje mjere koje se dobivaju iz samog upitnika ličnosti (npr. razlikovni rezultati na istoj skali ličnosti u dvije situacije primjene) od vanjskih mjera koje se dobivaju prikupljanjem dodatnih podataka (npr. skale socijalno poželjnog odgovaranja). Vanjske mjere zapravo su indirektno mjere lažiranja na upitniku ličnosti, a njihovo se korištenje bazira na pretpostavci da je lažiranje pojedinca u selekcijskom postupku jednako na svim mjerama, koja se u dosadašnjim istraživanjima nije potvrdila (Jernei i sur., 2010; McFarland i Ryan, 2000). Konačno, treći faktor bazira se na efektu lažiranja na koji je mjera osjetljiva – tiče li se efekt promjena u aritmetičkim sredinama ili promjena u konstruktnoj valjanosti. Neovisno o tome koja se tehnika koristi, svrha svih mjera je osvijetliti stupanj u kojem je lažiranje iskrivilo rezultate, odnosno u njih uvelo sistematsku pogrešku.

U nastavku ćemo pobliže opisati dominantnu mjeru lažiranja odgovora u istraživanjima odrednica lažiranja odgovora – razlikovne rezultate. Prednost ovog pristupa je omogućavanje direktnog mjerenja individualnih razlika u lažiranju.

Razlikovni rezultati

U kontekstu lažiranja odgovora pod pojmom „razlikovni rezultat“ (engl. *difference score*) mislimo na individualnu razliku u rezultatima na upitniku/dimenziji ličnosti između primjene u situaciji u kojoj se od ispitanika očekuje iskreno odgovaranje i primjene u situaciji u kojoj se očekuje lažiranje odgovora (Burns i Christiansen, 2011; McFarland i Ryan, 2000, 2006). Formulom razlikovni rezultat (Y_{L-I}) možemo opisati kao: $Y_{L-I} = X_L - X_I$, pri čemu je X_L rezultat na dimenziji ličnosti u situaciji u kojoj se očekuje lažiranje odgovora, a X_I rezultat na dimenziji ličnosti u situaciji iskrenog odgovaranja.

Premda se radi o direktnoj i jednostavnoj mjeri, korištenje razlikovnih rezultata za mjerenje individualnih razlika često je meta kritika. Neki istraživači (npr. Edwards, 2001) tvrde da su razlikovni rezultati besmislena i nevaljana mjera, upirući prstom u njihovu ponekad nisku pouzdanost. Znamo da niska pouzdanost neke mjere u korelacijskim analizama ima za posljedicu ograničeno pronalaženje povezanosti s drugim varijablama, stoga bi korištenje razlikovnih rezultata moglo dodatno otežati empirijsko utvrđivanje odrednica lažiranja odgovora. Druga pak skupina istraživača tvrdi da je razlikovni rezultat prikladna mjera lažiranja ako se očekuje interakcija između ispitanika i tretmana, što potvrđuju individualne razlike u lažiranju odgovora u selekcijskoj situaciji (Raymark i Tafero, 2009). Osim toga, njihova pouzdanost može biti visoka kad je pouzdanost testa visoka, korelacija između dvije primjene niska do umjerena, ili negativna, a varijanca testa u svakoj primjeni značajna. Za računanje pouzdanosti razlikovnih rezultata, McFarland i Ryan (2000) predlažu korištenje formule: $r_{rr} = (\sigma_{rr}^2 - \sigma_{e(rr)}^2) / \sigma_{rr}^2$, gdje je $\sigma_{e(rr)}^2 = \sigma_i^2(1 - r_{ii}) + \sigma_l^2(1 - r_{ll})$, pri čemu i predstavlja skalu primijenjenu u iskrenoj situaciji, l skalu u situaciji u kojoj se očekuje lažiranje odgovora, r koeficijent korelacije, σ_{rr} standardnu devijaciju razlikovnih rezultata, a $\sigma_{e(rr)}$ standardnu pogrešku mjerenja. Ako tako izračunata pouzdanost tipa internalne konzistencije zadovoljava uobičajeni prag od $\alpha = ,70$, razlikovne je rezultate opravdano koristiti kao mjeru lažiranja (McFarland i Ryan, 2000).

Konvergentna valjanost razlikovnih rezultata kao mjere lažiranja potvrđena je u istraživanjima koja su koristila višestruke operacionalizacije lažiranja. Yu (2008) je faktorskom analizom triju mjera lažiranja – razlikovnih rezultata, samoprocjene lažiranja i skale socijalno poželjnog odgovaranja – pokazala postojanje generalnog faktora lažiranja koji objašnjava preko 50% varijance rezultata. Visoka zasićenja razlikovnim rezultatom i samoprocjenom lažiranja ukazuju da te dvije mjere zahvaćaju isti konstrukt, donekle različit

od onog kojeg mjere skale socijalno poželjnog odgovaranja, koje se ionako nisu pokazale valjanom mjerom lažiranja odgovora (Griffith i Peterson, 2008).

Nedostatak korištenja razlikovnih rezultata jest njihova potencijalno spuriozna korelacija s dimenzijama od kojih su formirani (Burns i Christiansen, 2011). Naime, ako je dimenzija u pozitivnoj korelaciji s razlikovnim rezultatom od kojeg je formirana, to ne znači da je pozitivno povezana s lažiranjem odgovora (npr. savjesnost s razlikovnim rezultatom na skali savjesnosti). Pozitivna korelacija može biti rezultat autokorelacije između dimenzije ličnosti u iskrenoj situaciji i iste te varijable ugrađene u razlikovni rezultat. Kako bi se taj efekt umanjio, u većini istraživanja odrednica lažiranja odgovora razlikovni rezultati formirani su na svim dimenzijama korištenog inventara ličnosti (McFarland i Ryan, 2000; Mueller-Hanson i sur., 2006; Griffith i sur., 2006; Jernei i sur., 2010). Pritom se interpretiraju samo povezanosti razlikovnih rezultata i „vanjskih“ dimenzija, ali ne i korelacije pojedinog razlikovnog rezultata i dimenzije od koje je sačinjen. Praktični nedostatak takvog pristupa je baratanje s nekoliko kriterijskih varijabli odjednom. Raymark i Tafero (2009) i Tonković (2012) stoga sugeriraju formiranje kompozita razlikovnih rezultata na preostalim dimenzijama ličnosti jednostavnom linearnom kombinacijom. Slično, Mueller-Hanson i suradnici (2006) predlažu korištenje razlikovnih rezultata na različitim dimenzijama ličnosti kao indikatore latentne varijable lažiranja odgovora. Ipak, možda najbolji poznati način umanjivanja efekta spuriozne korelacije pri povezivanju dimenzija ličnosti i lažiranja je izračunavanje razlikovnih rezultata rezidualima dobivenima regresijskom analizom.

Slično „sirovim“ razlikovnim rezultatima, za izračunavanje razlikovnih rezultata rezidualima dobivenima regresijskom analizom potrebno je primijeniti upitnik ličnosti u obje situacije odgovaranja: situaciji u kojoj se od ispitanika očekuje iskreno odgovaranje i situaciji u kojoj se očekuje lažiranje odgovora. Ovi razlikovni rezultati dobivaju se regresijom rezultata iz situacije lažiranja na rezultate iskrenog odgovaranja te izračunavanjem reziduala (Pedhazur i Schmelkin, 1991). Dakle, reziduali se interpretiraju kao mjera lažiranja, odnosno komponenta rezultata iz situacije lažiranja koja se ne može objasniti iskrenim rezultatima. Korištenjem ovakve mjere izbjegava se problem autokorelacije do koje dolazi kod „sirovih“ razlikovnih rezultata. Dapače, reziduali će biti ortogonalni rezultatima iz „iskrene“ situacije jer predstavljaju varijancu rezultata u situaciji lažiranja koja nije povezana s „iskrenim“ rezultatima.

Burns i Christiansen (2011) navode da je nedostatak ove metode to što se postupkom regresije gubi deskriptivni potencijal „sirovih“ razlikovnih rezultata. Reziduali su, naime,

standardizirane varijable i kao takve ne daju informaciju o apsolutnoj razlici između rezultata u različitim situacijama odgovaranja. Usprkos tome, razlikovni rezultati dobiveni regresijom predstavljaju komparativno najbolju individualnu mjeru lažiranja odgovora te ćemo ih koristiti kao mjeru lažiranja odgovora i u ovom istraživanju.

Modeli odrednica lažiranja odgovora u selekcijskom kontekstu

S obzirom na to da je lažiranje odgovora ponašanje koje nije lako mjeriti u selekcijskoj situaciji, istraživanja u ovom području u novije vrijeme okreću se utvrđivanju o kojim to sve čimbenicima ovisi hoće li i u kojem stupnju kandidati lažirati svoje odgovore. U pokušaju da odgovore na to pitanje, posljednjih desetak godina nekoliko je skupina autora sistematiziralo moguće čimbenike i predložilo modele koji specificiraju ključne determinante lažiranja odgovora i njihove međusobne odnose. U nastavku ćemo opisati sve postojeće, nama poznate, modele odrednica lažiranja odgovora.

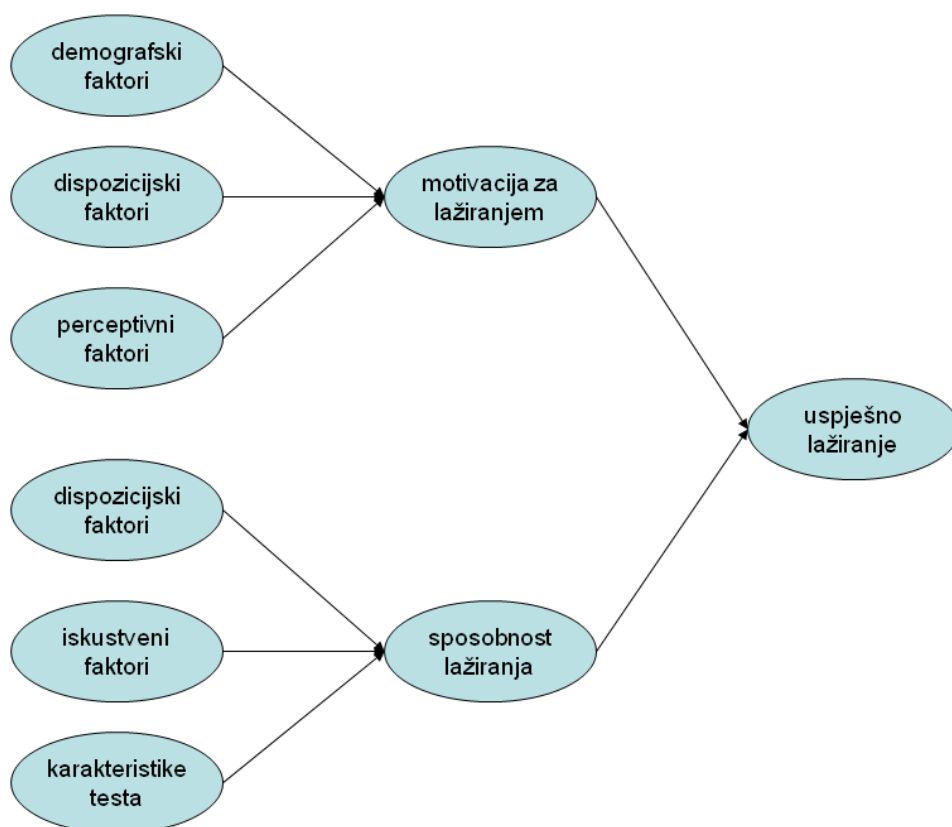
Interakcijski model Snell, Sydella i Lueke (1999)

Faktore pomoću kojih bi se mogla objasniti varijanca lažiranja odgovora među prvima su sugerirali **Douglas, McDaniel i Snell (1996)**. Tri su glavne značajke njihovog jednostavnog modela. Prvo, pretpostavili su da na lažiranje odgovora utječu karakteristike situacije. Na primjer, financijska kriza može povećati kandidatovu potrebu za poslom i potaknuti ga da lažira odgovore na upitniku ličnosti u selekciji, kako bi povećao svoje šanse za dobivanje posla. Drugo, neki kandidati mogu imati veću mogućnost lažiranja odgovora, jer im njihov niski pravi rezultat na upitniku ličnosti ostavlja dovoljno prostora za iskrivljavanje odgovora u socijalno poželjnom smjeru. Treće, na lažiranje odgovora mogu djelovati i osobne karakteristike kandidata. Na primjer, stavovi da je lažiranje moralno prihvatljivo mogli bi utjecati na spremnost, a znanje o poželjnim odgovorima na sposobnost lažiranja odgovora. Nažalost, o svojim su pretpostavkama Douglas i suradnici izvijestili samo na jednoj konferenciji bez detaljnijeg opisa modela u punom tekstu. Stoga, iako pionirski, ovaj model nije imao većeg odjeka u literaturi lažiranja odgovora na upitnicima ličnosti u selekciji. No, jedna od autorica, Andrea F. Snell, nastavila je svoj rad na odrednicama lažiranja odgovora te tri godine kasnije sa svojim suradnicima objavila prvi široko poznati model lažiranja odgovora.

Snell, Sydell i Lueke (1999) predložili su interakcijski model lažiranja, koji integrira konstrukte iz domene individualnih razlika i kontekstualne faktore koji bi trebali utjecati na

lažiranje odgovora na nekognitivnim mjerama u selekciji. Autori naglašavaju da se na pitanje koji/kakvi kandidati će lažirati u selekciji nikad neće moći dati definitivni odgovor, jer stupanj lažiranja u velikoj mjeri ovisi o karakteristikama situacije. Na primjer, isti bi kandidat u većoj mjeri trebao lažirati odgovore u situaciji kad mu je konkurencija za taj posao snažnija.

Prema ovom modelu, sposobnost lažiranja i motivacija za lažiranjem glavne su i neposredne odrednice uspješnog iskrivljavanja odgovora (Slika 1). Motivacija se odnosi na kandidatovu sklonost lažiranju odgovora, te ostaje (ponekad pod nazivima „namjera“ ili „spremnost lažiranja“) njegovom ključnom odrednicom i u kasnijim modelima drugih autora. Motivaciju za lažiranjem određuju demografske, dispozicijske i perceptivne karakteristike kandidata te kontekstualni faktori. Sposobnost lažiranja se, s druge strane, odnosi na mogućnost kandidata da iskrivi svoje odgovore u željenom smjeru. Autori vjeruju da ona ovisi o dispozicijskim i iskustvenim faktorima te karakteristikama testa.



Slika 1. Model lažiranja odgovora Snell, Sydella i Lueke (1999)

Za svaku grupu faktora, autori su ponudili preliminarnu listu potencijalno prediktivnih varijabli. Na listi demografskih faktora motivacije za lažiranjem našli su se spol i dob. Na temelju istraživanja varanja, možemo predvidjeti da će više lažirati muškarci od žena, te mlađi

od starijih kandidata. No, naglašavaju Snell i suradnici (1999), nije jasno bi li utjecaj ovih demografskih varijabli na motivaciju za lažiranjem trebao biti direktan, ili bi one trebale moderirati utjecaj dispozicijskih ili perceptivnih faktora.

Kategorija dispozicijskih faktora motivacije za lažiranjem uključuje stabilne individualne crte ličnosti koje su teorijski ili empirijski povezane s obmanjivanjem drugih (engl. *deception*) i sličnim ponašanjima. Autori smatraju da bi u ovu kategoriju svakako trebalo uključiti rezultate na skalama upravljanja dojmova. Međutim, svjesni da ove skale u različitim situacijama mijenjaju svoj predmet mjerenja, nisu sigurni u kojoj bi situaciji one bile najprediktivnije za lažiranje odgovora: situaciji iskrenog odgovaranja, situaciji poticanog uljepšavanja odgovora ili simuliranoj selekcijskoj situaciji u kojoj se najboljim „kandidatima“ umjesto posla daju nagrade. Nadalje, lažiranje bi trebali predviđati niski rezultati na testu integriteta i skalama organizacijske delinkventnosti, te visoki na skalama makijavelizma i manipulativnosti (koja je povezana s makijavelizmom ali nema toliko negativne konotacije). Lažiranje bi trebalo biti povezano i s internalnim lokusom kontrole, koji pozitivno predviđa etičnost donesenih odluka, te sa stupnjem kognitivnog moralnog razvoja.

U kategoriji perceptivnih faktora, za koje autori pretpostavljaju da imaju najsnažniji utjecaj na lažiranje odgovora, nalaze se: ponašanja drugih, stavovi drugih, doživljena pravednost selekcijskog sustava, stavovi kandidata prema lažiranju, očekivanja uspjeha u lažiranju te važnost ishoda dobivanja posla. Prediktivnost ponašanja i stavova drugih može se objasniti time što se ponašanje pojedinca u određenoj mjeri može objasniti njegovim doživljajem socijalnih normi. Vjerovanje da je lažiranje odgovora na nekognitivnim mjerama u selekciji prihvaćena praksa, vjerojatno će pospješiti kandidatovu motivaciju da iskri svoje odgovore. Isti efekt trebali bi imati pozitivni stavovi samog kandidata o lažiranju. Očekivanje uspjeha u lažiranju i važnost dobivanja posla podlogu u objašnjavanju motivacije kandidata za lažiranje imaju u Teoriji očekivanja – pojedinci su više motivirani truditi se postići cilj ako percipiraju da za to imaju dobre šanse te ako im je ishod tog ponašanja važan (Vroom, 1964). Konačno, istraživanja organizacijske pravednosti upućuju na to da bi doživljaj nepravednosti selekcijskog sustava mogao pozitivno predviđati lažiranje odgovora.

Premda tu kategoriju nisu prikazali u grafičkom prikazu modela, Snell i suradnici spominju i kontekstualne faktore, točnije prisutnost i vrstu upozorenja te selekcijski omjer. Upozorenje o posljedicama eventualne detekcije lažiranja odgovora može u određenoj mjeri suzbiti stupanj lažiranja odgovora kandidata. Pritom, nastavljaju, nije svejedno kako je to upozorenje dano, jer različite vrste upozorenja mogu potencijalno imati različite efekte. Uz

upozorenje, koje se u selekcijskoj situaciji može kontrolirati, na lažiranje odgovora mogu utjecati i varijable koje su jednostavno karakteristika određene selekcijske situacije. Na primjer, ako kandidati misle da je selekcijski omjer vrlo nizak, mogu biti motiviraniji lažirati odgovore kako bi se uspješno natjecali s ostalim kvalificiranim kandidatima.

Lista odrednica sposobnosti lažiranja nešto je kraća. Što se dispozicijskih faktora tiče, pozitivnu vezu sa sposobnosti lažiranja te posljedično lažiranjem odgovora možemo očekivati od opće mentalne sposobnosti i emocionalne inteligencije. Visoko inteligentni pojedinci razvit će bolje strategije odgovaranja i lakše će povećati svoje rezultate na nekognitivnim mjerama. Na sličan bi način na sposobnost lažiranja odgovora trebali djelovati iskustveni faktori kandidata. Kandidati koji su radili na određenom poslu neko vrijeme trebali bi moći lakše od ostalih kandidata otkriti koje su osobine najvažnije za taj posao. Kako bi uspješno lažirali odgovore u pravom smjeru, ti pojedinci trebali bi također biti sposobni prepoznati koje se osobine i radna ponašanja mjere u selekcijskom testu. Konačno, Snell i suradnici navode nekoliko karakteristika testa potencijalno prediktivnih za lažiranje. Tako bi do lažiranja odgovora u manjoj mjeri došlo na upitnicima koji sadrže prikrivene čestice iz kojih je teško otkriti koji je odgovor poželjan za posao za koji se kandidati natječu, na upitnicima koji sadrže čestice tipa prisilnog izbora, te na upitnicima na kojima se odgovori na čestice boduju na temelju empirijski utvrđenih povezanosti s poželjnošću za posao, a ne tako da odgovori na pojedinoj čestici linearno doprinose većem rezultatu na prediktoru.

U parcijalnoj su empirijskoj validaciji ovog modela Lueke, Snell, Illingworth i Paidas (2001) pitali sudionike da na upitnik ličnosti odgovore u različitim hipotetskim scenarijima. Na primjer, scenariji su bili: „gladujete i morate dobiti posao kako biste prehranili obitelj“ i „za posao se natječete s malim brojem kandidata“. Na temelju razlikovnih rezultata između odgovora dobivenih u iskrenoj situaciji i odgovora u pojedinim scenarijima, autori su našli da se ljudi mogu kategorizirati u tri grupe s obzirom na spremnost na lažiranje odgovora. Takav nalaz ide u prilog pretpostavci da postoje stabilne individualne razlike u lažiranju odgovora. Međutim, ovo istraživanje nije ispitalo specifične osobine ličnosti koje bi mogle doprinijeti individualnim razlikama u spremnosti ili motivaciji za lažiranjem. Stoga, premda daje koristan okvir za bolje razumijevanje antecedenata lažiranja odgovora, možemo zaključiti da model Snell i suradnika ima nekoliko konceptualnih i empirijskih ograničenja (Mueller-Hanson, Heggstad i Thornton III, 2006). Istraživanja pojedinih odrednica nisu potvrdila pretpostavke da one značajno predviđaju lažiranje odgovora, a ponekad su čak nađene povezanosti suprotnog smjera od onog koji su pretpostavili Snell i suradnici (detaljni pregled

istraživanja bit će prikazan u idućem poglavlju). Na primjer, novija su istraživanja pokazala da veza između kognitivnih sposobnosti i lažiranja odgovora nije jednoznačna (Levashina, Morgeson i Campion, 2009) – osobe viših mentalnih sposobnosti generalno su manje sklone lažiranju, no kod onih koje se u to upuste pokazat će se pozitivna povezanost između rezultata na testu općih mentalnih sposobnosti i mjera lažiranja. Osim toga, ovdje valja zaključiti da sposobnost lažiranja postaje relevantnom odrednicom tek kad se modeli lažiranja odgovora prošire tako da predviđaju uspjeh u lažiranju odgovora, a ne to ponašanje općenito. Nadalje, opravdanost povezivanja nepromjenjivih demografskih varijabli kao što su spol i dob sa spremnosti na lažiranje je upitna. Napokon, Snell i suradnici pojedine su elemente modela potkrijepili empirijskim nalazima iz istraživanja akademskog varanja, krađa zaposlenika, obmanjivanja drugih i antisocijalnog ponašanja, no model nikad nije testiran u cijelosti, pa priroda pretpostavljenih odnosa ostaje otvoreno empirijsko pitanje.

Modeli lažiranja odgovora na nekognitivnim mjerama McFarland i Ryan

Originalni model (2000)

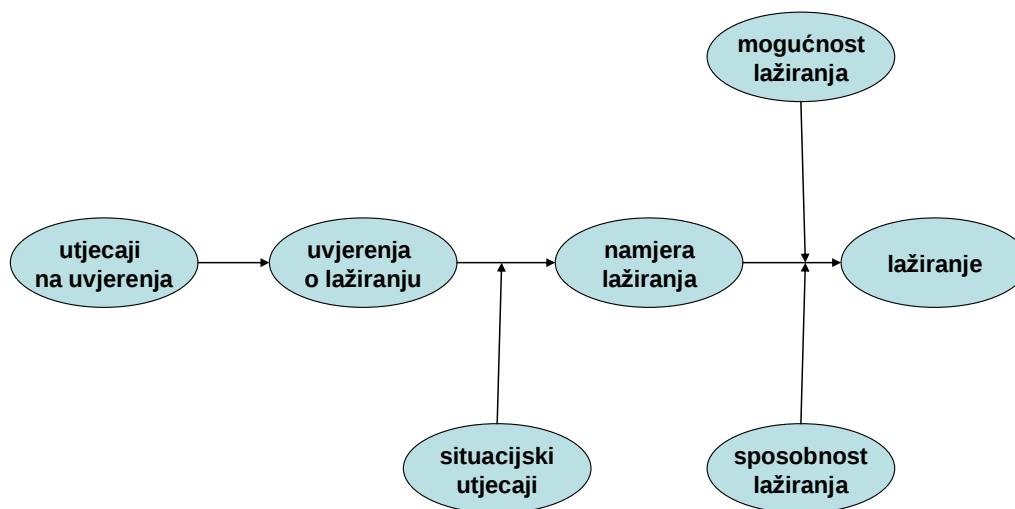
Otprilike u isto vrijeme, **McFarland i Ryan (2000)** empirijski su provjerile postavku Douglasa i suradnika (1996) da se uz lažiranje odgovora vežu neke osobne karakteristike kandidata. Cilj njihovog istraživanja bio je objasniti varijancu lažiranja odgovora na tri različite nekognitivne selekcijske mjere: pet-faktorskom upitniku ličnosti, biografskom upitniku i testu integriteta. Istraživanje su provele na uzorku studenata, koji su nekognitivne mjere ispunjavali dva puta: u situaciji simulirane selekcijske situacije i u situaciji koja je poticala iskreno odgovaranje. Uz navedene nekognitivne mjere, u iskrenoj situaciji primijenjena je još i skala samomotrenja, kao potencijalna odrednica lažiranja odgovora. Individualne mjere lažiranja autorice su operacionalizirale razlikovnim rezultatima na nekognitivnim mjerama između dvije primjene upitnika. Rezultati su pokazali da su sudionici u najvećoj mjeri lažirali rezultate na biografskom upitniku a u najmanjoj na skali otvorenosti. Kao prediktori lažiranja odgovora potvrđeni su integritet ($r = -.19 - .27$, ovisno o skali na kojoj je izračunat razlikovni rezultat), savjesnost ($r = -.19 - .32$) i neuroticizam ($r = .24 - .40$), izmjereni u situaciji iskrenog odgovaranja. Dakle, svoje su odgovore više lažirale osobe nižeg integriteta i niže savjesnosti te višeg neuroticizma. Otvorenost nije značajno predviđala lažiranje odgovora niti na jednom razlikovnom rezultatu, a samomotrenje, ekstraverzija i ugodnost predviđali su razlikovne rezultate samo na pojedinim skalama. Na temelju visokih međusobnih povezanosti različitih razlikovnih rezultata, autorice su zaključile da će osobe

koje iskrivljavaju na jednom upitniku vjerojatno to činiti i na drugom. Drugim riječima, zaključile su da su individualne razlike u stupnju lažiranja relativno stabilne a ne uvjetovane specifičnim testom.

Dobiveni nalazi bili su povod McFarland i Ryan (2000) da prošire, po njima prejednostavni, model lažiranja odgovora Douglasa i suradnika (1996). Premda su se složile da su osobne karakteristike, mogućnost za lažiranjem i situacijski faktori bitne odrednice lažiranja odgovora, dovele su u pitanje pretpostavku da je njihov utjecaj na lažiranje odgovora direktan. Nadalje, modelu Douglasa i suradnika prigovaraju da su u isti faktor grupirali varijable koje na lažiranje odgovora mogu utjecati na različiti način, npr. sposobnost lažiranja i uvjerenja o lažiranju.

Model McFarland i Ryan (2000), u odnosu na model Snell i suradnika (1999), specifičnije definira pojedine odrednice lažiranja odgovora te sugerira njihove moguće interakcije (Slika 2). Okosnicu modela čini utjecaj uvjerenja o lažiranju na namjeru za lažiranjem, te posljedično na samo ponašanje lažiranja odgovora. Uvjerenja o lažiranju mogu se predvidjeti vrijednostima, moralom, religioznošću i osobinama ličnosti kao što su integritet, savjesnost i neuroticizam. Situacijski utjecaji, kao što su želja za poslom ili upozorenje o mogućnosti detekcije lažiranja odgovora, moderiraju odnos između uvjerenja i namjere za lažiranjem, a sposobnost i mogućnost lažiranja povezanost između namjere lažiranja i stvarnog ponašanja. Pritom sposobnost lažiranja potencijalno povećavaju poznavanje konstrukata koji se mjere, transparentnost čestica, samomotrenje, kognitivna sposobnost i samosvjesnost. S druge strane, mogućnost lažiranja odnosi se na stupanj u kojem pojedinci uopće mogu podići svoj rezultat s obzirom na svoj pravi rezultat. Oni čiji je pravi rezultat visok imaju manju mogućnost iskriviti rezultat u poželjnom smjeru.

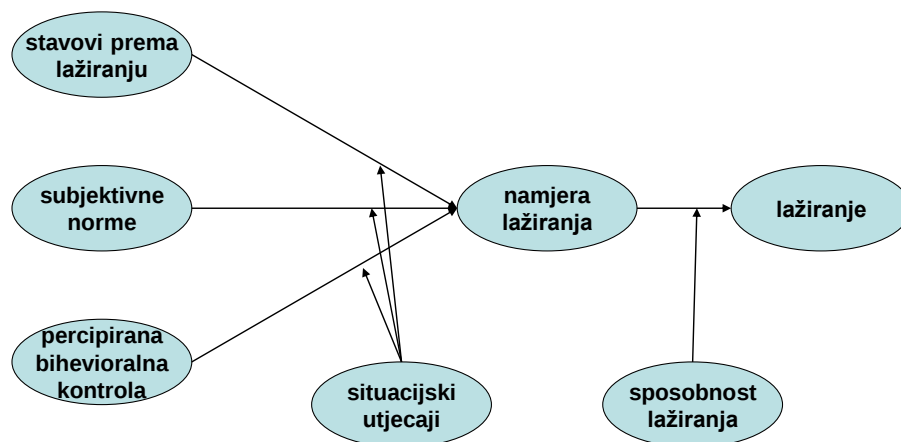
Kao što i same kasnije kažu (McFarland i Ryan, 2006), nedostatak modela je što je bio postavljen heuristički i nikad nije bio kompletno testiran. Zapravo, teško ga je i bilo testirati s obzirom na to da neke komponente modela, npr. specifični aspekti uvjerenja koji utječu na namjeru lažiranja, nisu bile dovoljno precizirane. Kako ističu Ajzen i Madden (1986), uvjerenja su složene strukture, a lažiranje odgovora će se moći bolje razumjeti i predviđati ako tu složenost temeljitije razmotrimo.



Slika 2. Model lažiranja odgovora McFarland i Ryan (2000)

Revidirani model (2006)

McFarland i Ryan 2006. godine svoj su model lažiranja odgovora proširile, integriravši u njega etabliranu Ajzenovu Teoriju planiranog ponašanja (1991). Teorija planiranog ponašanja višestruko je empirijski potvrđena i koristi se u raznim područjima u psihologiji za predviđanje namjera i posljedično ponašanja ljudi. Prema toj teoriji, namjera je neposredna odrednica određenog hotimičnog ponašanja. Namjeru pak određuju pozitivni stavovi pojedinca prema tom ponašanju, subjektivne norme i percipirana bihevioralna kontrola. Stavovi prema lažiranju uključuju uvjerenja o (ne)ispravnosti lažiranja odgovora, subjektivne norme uvjerenja o tome kako lažiranje odgovora vide drugi, a percipirana bihevioralna kontrola uvjerenja o lakoći lažiranja odgovora. Namjera zatim predviđa lažiranje odgovora. Utjecaji ostalih konstrukata, mogućnosti i sposobnosti lažiranja, ostali su isti kao i u prethodnom modelu, no u ovom su modelu autorice mogućnost za lažiranje tretirale kao jedan od faktora sposobnosti lažiranja (Slika 3).



Slika 3. Revidirani model lažiranja odgovora McFarland i Ryan (2006)

U seriji istraživanja na velikom uzorku studenata revidirani su model McFarland i Ryan (2006) empirijski testirale. Potvrdile su da se namjera za lažiranjem može predvidjeti stavovima prema lažiranju ($r = ,64 - ,72$), subjektivnim normama ($r = ,44 - ,57$) i percipiranom bihevioralnom kontrolom ($r = ,47 - ,54$). Ukupno su ove tri varijable objasnile 45 – 57% varijance namjere za lažiranjem, koja je bila umjereno do jako povezana s lažiranjem odgovora ($r = ,21 - ,54$). Ponovno, lažiranje odgovora bilo je mjereno razlikovnim rezultatima na dimenzijama pet-faktorskog inventara ličnosti. Moderatorski utjecaj situacijskih faktora (valencije prema postizanju uspjeha na testu i upozorenja da je skala laži uključena u upitnik), međutim, nije potvrđen. Za upozorenje se, umjesto toga, pokazalo da ima direktan utjecaj i na namjeru i na lažiranje odgovora. Moderatorski je utjecaj sposobnosti lažiranja na odnos namjere i lažiranja odgovora potvrđen, ali u suprotnom smjeru od očekivanog. Naime, znanje o mjerenim konstruktima, kao operacionalizacija sposobnosti lažiranja, smanjilo je a ne povećalo visinu povezanosti između namjere i lažiranja odgovora. Metodologijom strukturalnog modeliranja McFarland i Ryan (2006) stoga su testirale samo model direktnih veza. Prema modelu, za koji se pokazalo da dobro pristaje podacima, najveći relativni utjecaj na namjeru lažiranja ima upozorenje o skali laži, pa redom: stavovi prema lažiranju odgovora i percipirana bihevioralna kontrola. U ovom modelu subjektivne norme nisu značajno utjecale na namjeru lažiranja. Osim preko namjere lažiranja odgovora, potvrđen

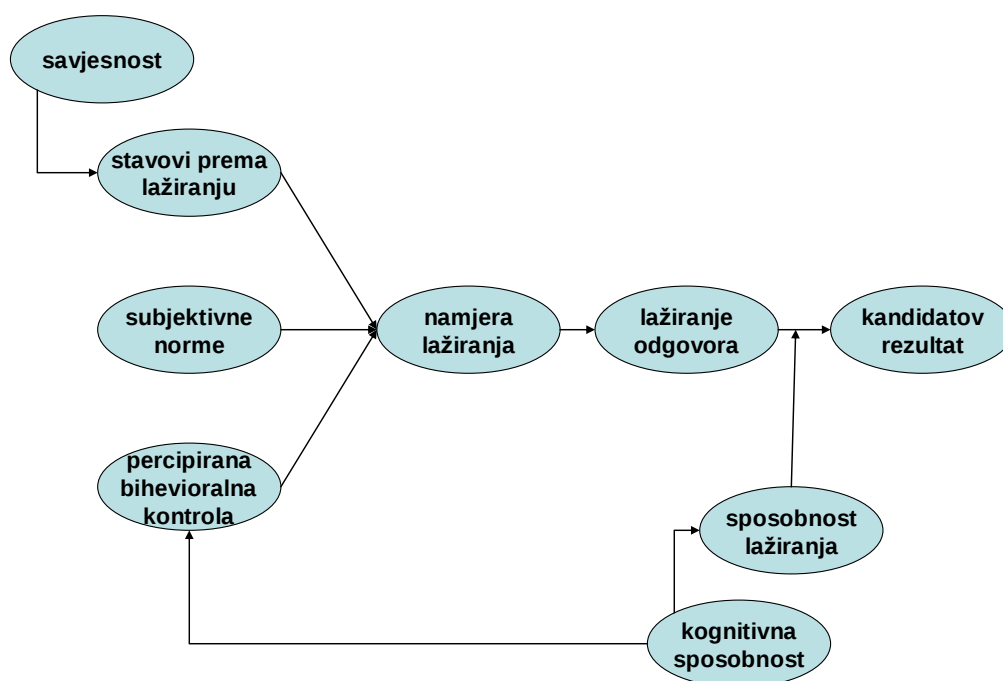
je i utjecaj upozorenja direktno na lažiranje. No, u skladu s očekivanjima, snažnija odrednica lažiranja ipak je bila namjera. Prediktore sposobnosti lažiranja koje svojim modelom sugeriraju McFarland i Ryan (2000; 2006) dodatno su empirijski provjerili Raymark i Tafero (2009). Rezultati su potvrdili prediktivnu valjanost kandidatovog poznavanja konstrukata koji se mjere i otvorenosti iskustvima, ali ne i samomotrenja.

Procesni model lažiranja odgovora na testovima integriteta Yu (2008)

Yu (2008) naglašava da je pri razlikovanju motivacije i sposobnosti lažiranja važno uočiti analogiju s tipičnim odnosno maksimalnim učinkom. Većina istraživanja lažiranja odgovora kao kriterij koristila je tipično lažiranje odgovora (engl. *will-do faking*) i time zahvatila motivacijski aspekt lažiranja. U novije su vrijeme istraživanja počela obraćati pažnju i na drugi aspekt lažiranja, koje možemo smatrati sposobnošću – maksimalno lažiranje (engl. *can-do faking*). Prema Yu, sposobnost lažiranja odnosi se na stupanj u kojem je kandidat sposoban uspješno lažirati odgovore, neovisno o svojoj namjeri da u selekcijskoj situaciji to i učini. Autorica primjećuje da pretpostavljena interakcija motivacije i sposobnosti podsjeća na klasičnu formulu „*uspješnost = motivacija x sposobnost*“, prema kojoj bi povišena sposobnost trebala maksimalizirati odnos između kandidatovog tipičnog lažiranja i uspješnosti u lažiranju. Osim utjecaja na uspješnost lažiranja, sposobnost lažiranja mogla bi utjecati i na namjeru lažiranja preko kandidatove percepcije sposobnosti lažiranja – percipirane bihevioralne kontrole. Specificirajući na taj način odnos namjere i sposobnosti lažiranja odgovora te uvođenjem koncepta uspješnosti u lažiranju, Yu je nadogradila model McFarland i Ryan (2006).

Svoj model (Slika 4) Yu je empirijski testirala dvama istraživanjima u kojima je kriterij bilo lažiranje odgovora na testovima integriteta. U skladu s očekivanjima, stavovi prema lažiranju ($r = ,55$), subjektivne norme ($r = ,60$) i percipirana bihevioralna kontrola ($r = ,70$) objasnile su velik dio (57%) varijance namjere lažiranja odgovora. Također, u jednom je istraživanju potvrđeno da je namjera medijator odnosa navedenih varijabli i lažiranja odgovora. Visina povezanosti namjere i lažiranja odgovora ($r = ,24$) bila je usporediva s onima koje su dobile McFarland i Ryan (2006). Nadalje, sposobnost lažiranja, operacionalizirana razlikovnim rezultatom između situacije maksimalnog lažiranja (potaknuta uputom sudionika da se pokažu u najboljem mogućem svijetlu) i situacije iskrenog odgovaranja, moderirala je odnos između samoprocijenjenog lažiranja i uspješnosti u lažiranju. Ispitanici koji su izvještavali o lažiranju odgovora postigli su više rezultate na testu

integriteta kad im je sposobnost lažiranja bila visoka, u odnosu na one kojima je sposobnost bila niska. Što se individualnih karakteristika tiče, savjesnost je bila negativno povezana sa stavovima prema lažiranju ($r = -,29 - -,34$) i namjerom lažiranja ($r = -,28 - -,33$), a opća mentalna sposobnost pozitivno sa sposobnošću lažiranja ($r = ,34$). Međutim, suprotno očekivanjima, opća mentalna sposobnost nije bila povezana s doživljenom sposobnošću lažiranja – percipiranom bihevioralnom kontrolom. Iako njen model nije u potpunosti potvrđen, Yu je svojim istraživanjem dala empirijsku potporu nekim bitnim elementima modela McFarland i Ryan. No, nedostatak je modela što je pritom u potpunosti zanemaren utjecaj situacijskih faktora.



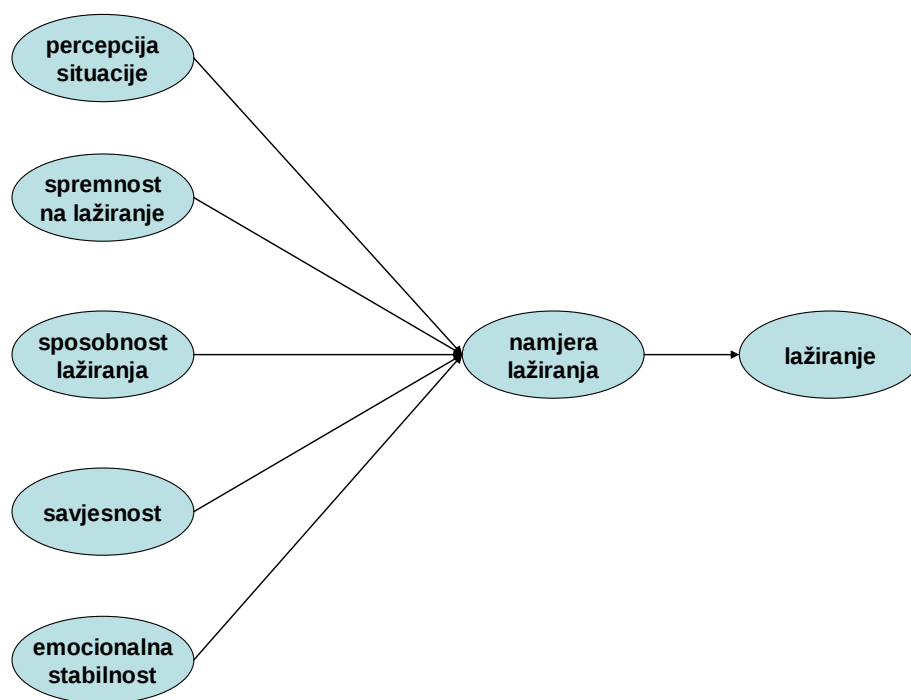
Slika 4. Model lažiranja odgovora Yu (2008)

Na kraju možemo zaključiti da je revidirani model McFarland i Ryan (2006) dobio samo parcijalnu ali, u dotadašnjoj kratkoj povijesti modela lažiranja odgovora, i najveću empirijsku potporu. Detaljniji uvid u nalaze empirijskih provjera otkriva da se potpora gotovo isključivo odnosi na dio modela preuzet iz Teorije planiranog ponašanja. Moderatorski utjecaji situacijskih faktora te sposobnosti i mogućnosti za lažiranje ili nisu potvrđeni, ili nisu uopće ni bili testirani. Konačno, dio modela od kojeg su počele razvijati originalni model iz 2000., utjecaj stabilnih individualnih razlika na uvjerenja o lažiranju, u revidiranoj je verziji modela u potpunosti zanemaren. Stoga je jedan od glavnih prigovora ovom modelu da utjecaj

dispozicijskih faktora na namjeru lažiranja nije dovoljno razrađen (Mueller-Hanson i sur., 2006).

Konceptualni model lažiranja odgovora Mueller-Hanson, Heggstada i Thorntona III (2006)

Na temelju pojedinih elemenata modela Snell i suradnika (1999) te modela McFarland i Ryan (2000; 2006), **Mueller-Hanson, Heggstad i Thornton III (2006)** postavili su novi model psiholoških procesa koji prethode lažiranju odgovora. Prema ovom modelu, odrednice lažiranja odgovora konceptualno odgovaraju sposobnosti i motivaciji za lažiranjem odgovora iz modela Snell i suradnika (1999), uz dodatak percepcije situacije i osobina ličnosti: savjesnosti i emocionalne stabilnosti. Model, dakle, obuhvaća pet bitnih odrednica lažiranja odgovora: spremnost na lažiranje, sposobnost lažiranja, percepciju situacije, te savjesnost i emocionalnu stabilnost (Slika 5). Sukladno modelu McFarland i Ryan (2000; 2006), navedeni antecedenti utječu na lažiranje odgovora posredno, preko namjere za lažiranjem.



Slika 5. Model lažiranja odgovora Mueller-Hanson, Heggstada, i Thorntona III (2006)

Kao i njihovi prethodnici, Mueller-Hanson i suradnici svoj su model provjerili na uzorku studenata, koji su na upitnik ličnosti odgovarali dva puta – jednom u situaciji iskrenog odgovaranja a drugi put u situaciji u kojoj ih se vođenom fantazijom poticalo da zamisle da su

u selekcijskom postupku za svoj posao snova. U uputi je naglašeno da ih se može otkriti ako lažiraju odgovore. Premda su odrednice konceptualno odgovarale elementima prethodnih modela, njihove su operacionalizacije u ovom istraživanju bile ponešto drugačije. Na primjer, Mueller-Hanson i suradnici percepciju situacije mjerili su elementima Teorije planiranog ponašanja, bihevioralnom kontrolom i subjektivnim normama, koje McFarland i Ryan (2000) smatraju relativno stabilnim uvjerenjima kandidata ne ističući pritom njihovu kontekstualnu uvjetovanost. Treći indikator percepcije situacije bila je doživljena važnost lažiranja odgovora za pozitivni ishod u selekcijskom postupku. S druge strane, spremnost na lažiranje odgovora definirali su isključivo dispozicijskim faktorima: makijavelizmom, nedostatkom svijesti o pravilima (engl. *lack of rule-consciousness*) te samomotrenjem. Savjesnost i neuroticizam bili su mjereni česticama iz IPIP baze podataka (Goldberg, 1999) grupiranim u klastere nižeg reda: savjesnost u sklonost čistoći i redu, sklonost planiranju, pouzdanost te usmjerenost na detalje i perfekcionizam, a neuroticizam u ljutnju, anksioznost, te promjenjivost raspoloženja (engl. *moodiness*). Konačno, sposobnost lažiranja bila je operacionalizirana upitnikom znanja konstruiranim od čestica savjesnosti i neuroticizma. Specifičnije, što je ispitanik bio točniji u procjenama o tome koji je smjer na pojedinoj čestici najpoželjniji u selekcijskoj situaciji, to je njegova sposobnost lažiranja bila procijenjena većom. Nažalost, ova se mjera nije pokazala prikladnom za mjerenje sposobnosti lažiranja odgovora. Naime, na ovakvom testu znanja svi su sudionici postigli vrlo visoke rezultate te mu je njegova neosjetljivost onemogućila ostvarivanje značajnih povezanosti s ostalim varijablama.

Mueller-Hanson i suradnici model su testirali koristeći metodologiju strukturalnog modeliranja i potvrdili nalaz McFarland i Ryan (2000) da namjera uistinu predviđa lažiranje odgovora. Uvjerljivo najboljim prediktorom namjere pokazala se percepcija situacije, kao latentni faktor važnosti lažiranja, subjektivnih normi i percipirane bihevioralne kontrole. U skladu s pretpostavkama modela, namjeru također značajno predviđaju spremnost na lažiranje odgovora, te emocionalna stabilnost i savjesnost. Povezanost spremnosti i namjere lažiranja odgovora doduše suprotnog je smjera od pretpostavljenog, što autori tumače mogućnošću da spremnost djeluje na namjeru preko percepcije situacije. Suprotno pretpostavkama modela Snell i suradnika, sposobnost lažiranja odgovora nije se pokazala značajnom odrednicom lažiranja odgovora. Kao što smo već naveli, potonji nalaz može se objasniti i neadekvatnom operacionalizacijom te odrednice. Na temelju dobivenih rezultata, Mueller-Hanson i suradnici zaključuju da se ljudi međusobno razlikuju u tome koliko će lažirati svoje odgovore u selekcijskoj situaciji, pri čemu neki ljudi lažiraju značajno a drugi malo ili uopće ne. Koji će

kandidati lažirati svoje odgovore, predviđaju njihova percepcija situacije te njihove osobine ličnosti.

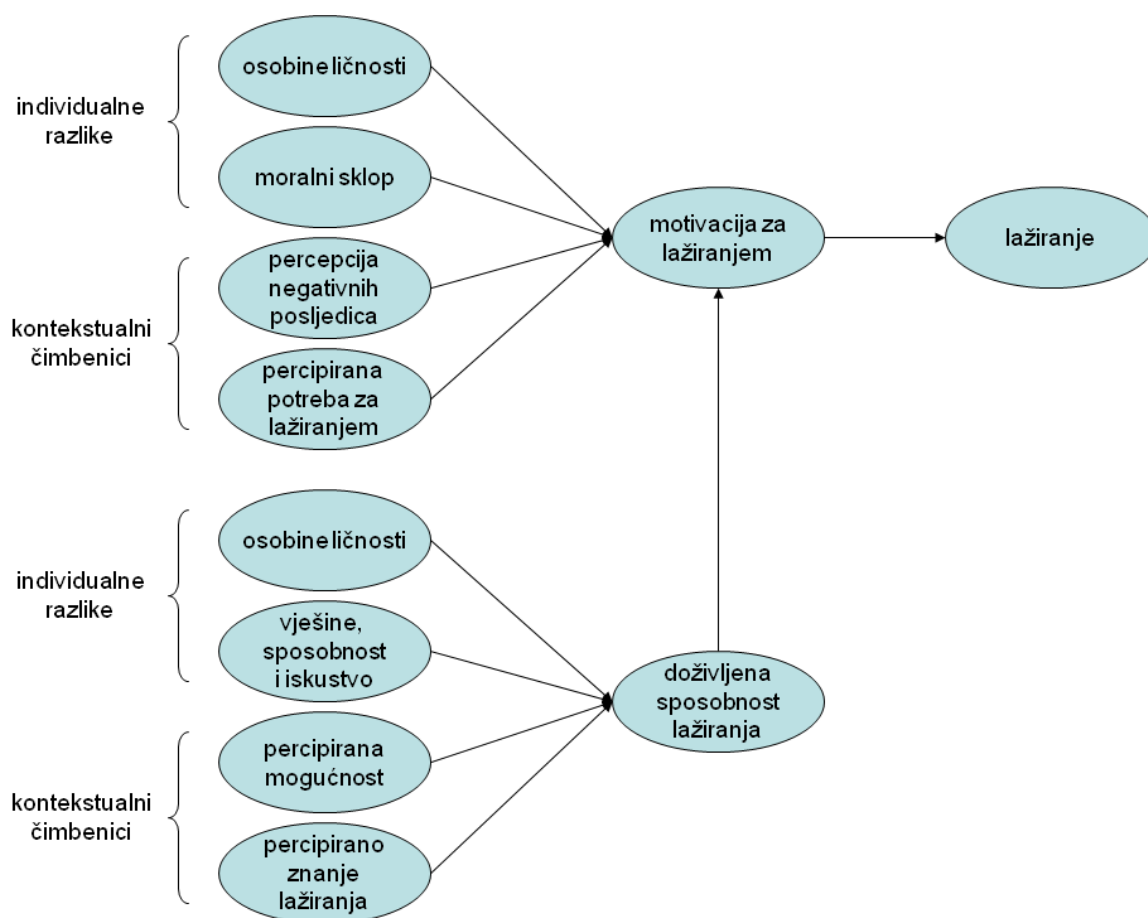
Doprinos rada Mueller-Hanson i suradnika prvenstveno se očituje u tome što su empirijski provjerili neke odrednice lažiranja odgovora o kojima su autori dotadašnjih modela bili samo teoretizirali. No, ograničenje istraživanja jest što su se usmjerili samo na individualne odrednice lažiranja odgovora, dok su objektivne karakteristike situacije u potpunosti zapostavili. Za sveobuhvatno objašnjenje lažiranja odgovora potreban je model koji će uključivati i osobinske i situacijske odrednice.

Opći model lažiranja odgovora Goffina i Boyd (2009)

Goffin i Boyd (2009) kritički su se osvrnuli na, po njima teorijske, modele Snell i suradnika (1999), McFarland i Ryan (2000, 2006) i Mueller-Hanson i suradnika (2006), te njihove konceptualne nedostatke pokušali ispraviti svojim općim modelom lažiranja odgovora na razini čestice upitnika ličnosti. Prema modelu Goffina i Boyd, lažiranje određuju individualne karakteristike i kontekstualni čimbenici, utječući na lažiranje posredno – preko motivacije za lažiranjem odgovora, koja je jedina njegova direktna odrednica (Slika 6). Motivaciju određuju relativno stabilne individualne karakteristike kandidata kao što su moralni sklop (engl. *moral code*) i osobine ličnosti, te njegova percepcija situacije („kontekstualni čimbenici“) i doživljena sposobnost lažiranja odgovora. Bitni je nedostatak prethodnih modela, tvrde Goffin i Boyd, što su sposobnost lažiranja definirali kao objektivni a ne subjektivni faktor. Kao što je to već bila uočila Yu (2008), kandidatova objektivna sposobnost lažiranja povećat će njegovu namjeru za lažiranjem samo ako i on sam percipira da je sposoban uspješno lažirati odgovore na upitniku. Stoga Goffin i Boyd predlažu pojam doživljene sposobnosti lažiranja odgovora, kao direktne odrednice motivacije za lažiranjem.

Analogno modelu Snell i suradnika (1999), Goffin i Boyd za svaku su navedenu kategoriju ponudili listu potencijalnih odrednica. No, za razliku od Snell i suradnika koji su svoje hipoteze postavljali na temelju nalaza istraživanja nepoželjnog ponašanja i drugih konstrukata srodnih lažiranju, lista Goffina i Boyd bogatija je za istraživanja, provedena u posljednjih deset godina, baš u području lažiranja odgovora. Osobine ličnosti koje potencijalno djeluju na motivaciju za lažiranjem su: samomotrenje, makijavelizam, integritet, potreba za odobravanjem, savjesnost i emocionalna stabilnost. Samomotrenje, makijavelizam i potreba za odobravanjem trebali bi biti pozitivno povezani s motivacijom, a integritet negativno. Smjer povezanosti savjesnosti i emocionalne stabilnosti s lažiranjem odgovora nije

tako lako odrediti. Razlog tome je što pojedine facete mogu različito djelovati na lažiranje odgovora čime se njihov utjecaj na razini dimenzije može poništiti. Pouzdanost i opreznost trebale bi s motivacijom za lažiranjem biti povezane negativno, a težnja za postignućem pozitivno. Nažalost, Goffin i Boyd nisu ponudili tako detaljnu listu potencijalnih prediktora moralnog sklopa. Svjesni da ga u određenoj mjeri definiraju i osobine ličnosti, naglašavaju samo da se moralni sklop prvenstveno odnosi na uvjerenja o ispravnosti lažiranja odgovora stečena socijalizacijom. Napokon, bitni elementi percepcije situacije su percepcija da će lažiranje rezultirati negativnim posljedicama te doživljena potreba za lažiranjem odgovora, koju dijelom određuje želja za uspjehom u selekcijskoj situaciji (želja za poslom), a dijelom doživljena razlika između idealnog i vlastitog odgovora.



Slika 6. Model lažiranja odgovora Goffina i Boyda (2009)

S druge strane, preko doživljene sposobnosti lažiranja odgovora na motivaciju djeluju: percipirana mogućnost lažiranja, koja je prvenstveno uvjetovana tipom čestica u upitniku, te percipirano znanje o poslu i traženim osobinama ličnosti. Uz navedene kontekstualne čimbenike, doživljenu sposobnost lažiranja odgovora pospješit će individualne karakteristike:

narcizam, socijalna taktičnost, inovativnost, samopoštovanje, facete savjesnosti težnja za postignućem i samoeфикаsnost. Sve ove karakteristike trebale bi povećati kandidatov doživljaj da može uspješno lažirati odgovore, te ga motivirati da to uistinu i učini. Također, na doživljenu sposobnost lažiranja utjecat će kombinacija određenih vještina, sposobnosti i iskustava.

Premda daje sveobuhvatni okvir za razumijevanje motivacije za lažiranjem odgovora, model Goffina i Boyd zapravo još nije empirijski provjeravan. Zasad jedino poznato istraživanje koje je ciljano provjeravalo neki element modela Goffina i Boyd je istraživanje odrednica lažiranja iz pet-faktorskog modela ličnosti, koje je provela Tonković (2012). Istraživanje je potvrdilo pretpostavku Goffina i Boyd da pojedine facete iste dimenzije mogu na lažiranje djelovati u različitom smjeru. Međutim, rezultati su ovu hipotezu podržali za facete dimenzije otvorenosti, ali ne i dimenzije savjesnosti i neuroticizma. Sve u svemu, još uvijek nije utvrđeno koje sve šire i uže osobine ličnosti, koji aspekti moralnog sklopa te koji elementi percepcije situacije određuju motivaciju kandidata za lažiranjem odgovora. Osim toga, model Goffina i Boyd uključuje samo kandidatov doživljaj situacije, dok ostaje nejasno kako na lažiranje odgovora utječu objektivne karakteristike situacije.

Marcusov (2009) model samo-prezentacije u selekciji

U pregledu modela lažiranja odgovora valja spomenuti i **Marcusovu (2009)** teoriju samo-prezentacije u selekcijskoj situaciji. Marcus samo-prezentacijska ponašanja definira kao legitimne pokušaje kandidata da sliku koju šalju o sebi prilagode zahtjevima atraktivnih poslodavaca. „Dok se lažiranje odgovora implicitno ili eksplicitno definira kao moralno neprihvatljivo ponašanje koje ima negativne posljedice za proces profesionalne selekcije, samo-prezentacija ne implicira evaluativne pretpostavke o etičnosti ponašanja niti poželjnosti ishoda“ (str. 419, Marcus, 2009). Osim toga, samo-prezentacija uključuje široki set mogućih ponašanja s ciljem ostavljanja poželjnog dojma na poslodavca, pri čemu je lažiranje, kao namjerna prezentacija lažnih atributa, samo jedno od njih. Za razliku od dosad opisanih modela usmjerenih na lažiranje odgovora, usmjeravajući se na samo-prezentacijska ponašanja, ovaj model ima za cilj razumjeti ponašanje kandidata iz perspektive njih samih. Povrh specificiranja odrednica samo-prezentacije kandidata, Marcus predlaže i model procesa kojima se njihov utjecaj odvija, te njihove efekte na kriterijsku valjanost selekcijskih metoda.

Slično kao i dosadašnji modeli, samo-prezentacijske resurse kandidata Marcus (2009) je kategorizirao u dva seta varijabli: samo-prezentacijske vještine i motivaciju (Slika 7).

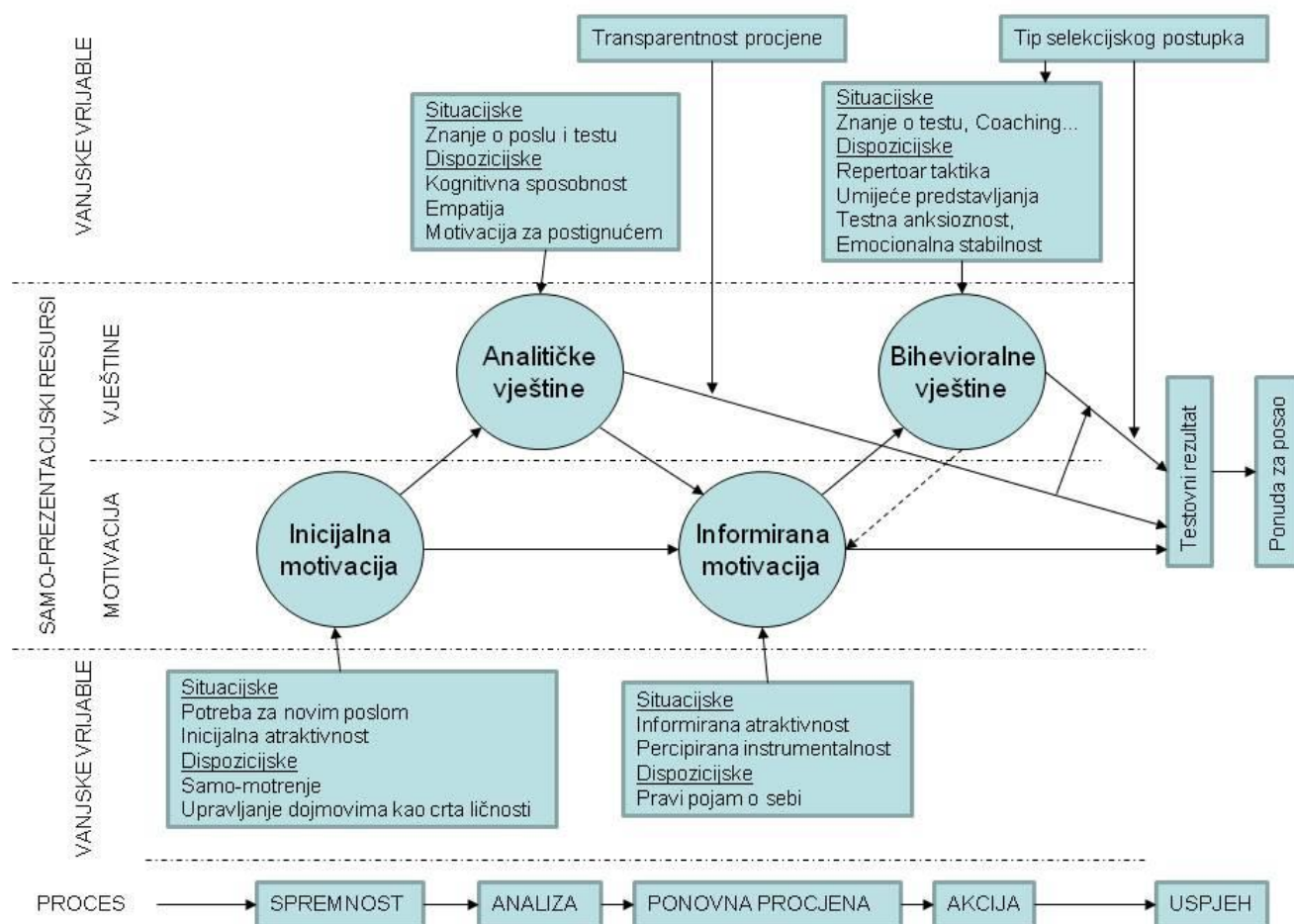
Premda se radi o sličnim konstruktima, autor preferira pojam samo-prezentacijskih vještina pred samo-prezentacijskim sposobnostima, jer se sposobnostima tipično nazivaju stabilne individualne razlike dok su vještine podložne usavršavanju. Vještine i motivacija međusobno se izmjenjuju u tome tko ima ključnu ulogu u pojedinoj fazi samo-prezentacijskog procesa. Ukratko, kandidati u selekcijski proces ulaze s inicijalnom spremnošću da se povoljno prezentiraju, a zatim nastavljaju s analizom selekcijske situacije koristeći analitičke vještine. Analizu slijedi faza ponovne procjene situacije u kojoj ključnu ulogu ima motivacija informirana ponovnom procjenom („informirana motivacija“), koja zatim određuje korištenje specifičnih razina i tipova bihevioralnih samo-prezentacijskih vještina. Samo-prezentacijske vještine utječu na rezultate selekcijskih postupaka te konačno dovode do ponude za posao ako je samo-prezentacija bila uspješna. Osim opisanog puta utjecaja preko bihevioralnih vještina, analitičke vještine i informirana motivacija na testovne rezultate djeluju i direktnom vezom. Duž procesa, na motivaciju i korištene vještine utječu dispozicijske odrednice i percepcije situacije. Marcus nije izostavio ni objektivne karakteristike selekcijskog postupka, koje moderiraju odnose između kandidatovih vještina i testovnih rezultata. Potencijalne odrednice predstaviti ćemo u nastavku, grupirane prema fazi na koju utječu.

Prema ovoj teoriji, inicijalna motivacija ključan je samo-prezentacijski resurs u fazi spremnosti za samo-prezentaciju. Situacijske odrednice koje mogu povećati ovu motivaciju, povećavajući valenciju posla, su potreba za poslom te pozitivne procjene posla na temelju informacija prikupljenih tijekom regrutiranja. Dispozicijske odrednice kao što su samomotrenje, upravljanje dojmovima kao crta ličnosti te javna svijest o sebi na inicijalnu bi motivaciju trebale djelovati povećavajući kandidatovo očekivanje da se u selekciji može povoljno prezentirati.

Nadalje, analitičke vještine određuju dispozicijske varijable kao što su kognitivna sposobnost, empatija kao crta ličnosti i motivacija za postignućem, te situacijske varijable poznavanja odnosno prethodnog iskustva sa sličnim poslovima i/ili sličnim selekcijskim postupcima. Usto, aktiviranje analitičkih vještina ovisi i o inicijalnoj motivaciji kandidata za samo-prezentacijom. U ovoj fazi treba spomenuti i jednu objektivnu situacijsku varijablu – transparentnost procjene situacije – koja se odnosi na to koliko su očiti zahtjevi u određenom selekcijskom postupku. Za razliku od teorija Snell i suradnika (1999) i McFarland i Ryan (2000, 2006), koje pretpostavljaju da su karakteristike testa direktno povezane sa sposobnošću za lažiranje, Marcus predlaže moderatorski odnos u kojem transparentnost utječe na vezu analitičkih vještina i testovnih rezultata. Oblik tog odnosa trebao bi biti u obliku obrnutog

slova „U“ – analitičke vještine trebale bi utjecati na testovne rezultate na umjereno transparentnim postupcima, ali ne i na postupcima s jako visokom ili jako niskom transparentnošću.

Jednom kad kandidat formira predodžbu očekivanja koja imaju oni koji donose odluke, početne procjene atraktivnosti posla mogu se izmijeniti. Informirana motivacija u ovoj fazi stoga je različita od inicijalne, jer se na temelju provedene analize stvara subjektivna percepcija vanjskog ideala, koja se potom uspoređuje sa slikom o sebi. Dakle, razlike između inicijalne i informirane motivacije bit će određene pozitivnim ili negativnim evaluacijama selekcijskog procesa, te diskrepancom između slike o sebi i percipiranog ideala poslodavca. S obzirom na to da kandidati streme konzistentnosti, slika koju su prikazali u procedurama ranije u selekcijskom procesu predviđat će sliku koju odašilju kasnije u procesu. Osim utjecaja na bihevioralne vještine samo-prezentacije, koje se aktiviraju u idućoj fazi, informirana će motivacija, točnije valencija posla i očekivanje kandidata da će postići dobar rezultat na testovima, utjecati i direktno na testovne rezultate.



Slika 7. Marcusov (2009) model samo-prezentacije u selekciji

Nakon odluke o tome koju sliku poslati potencijalnim poslodavcima, kandidati se konačno moraju ponašati sukladno svojim namjerama. Ova zadnja faza samo-prezentacije, faza bihevioralnih vještina potrebnih za izvođenje samo-prezentacije, dosad se nije spominjala u modelima odrednica lažiranja na upitnicima ličnosti nego samo u modelima lažiranja u intervjuu (Levashina i Campion, 2006). Zapravo, Marcus tvrdi da na tip selekcijskog postupka možemo gledati kao na moderator prirode i značajnosti veze između bihevioralnih vještina i testovnog rezultata. Demonstracija samo-prezentacije na upitniku ličnosti jednostavno je čin označavanja preferiranog odgovora na listu papira i vjerojatno neće biti izvor velikih individualnih razlika. Ostale postupke za ovu svrhu podijelit ćemo u dvije grupe: interaktivne (npr. intervju) i testove maksimalnog učinka (npr. kognitivni testovi). Bihevioralne vještine potrebne za samo-prezentaciju na interaktivnim procedurama pozitivno su određene repertoarom taktika i umijećem predstavljanja. S druge strane, za testove maksimalnog učinka, poželjni su visoka emocionalna stabilnost (niska ispitna anksioznost) te praksa i *coaching* u sličnim procedurama. Analitičke vještine moderiraju odnos bihevioralnih vještina i uspjeha samo-prezentacije za interaktivne procedure, ali ne i za procedure maksimalnog učinka – kandidatove bihevioralne vještine utjecat će na uspjeh samo-prezentacije to pozitivnije što su njegove analitičke vještine više. Konačno, slično modelu Goffina i Boyd (2009), kandidatov doživljaj vlastitih bihevioralnih vještina samo-prezentacije (doživljena sposobnost lažiranja) pozitivno će utjecati na motivaciju za samo-prezentacijom, koja potom utječe na stvarni uradak na testu.

Kritički se osvrnuvši na Marcusovu teoriju, možemo istaknuti njen doprinos u proširenju fokusa s lažiranja odgovora na samo-prezentacijska ponašanja u selekciji. Međutim, ova novost ujedno je i glavni nedostatak ove teorije u kontekstu našeg budućeg istraživanja. S obzirom na to da predviđa i druga ponašanja osim lažiranja odgovora, koje je tema ovog istraživanja, možemo očekivati da ova teorija ne predstavlja idealni okvir za provjeru odrednica lažiranja odgovora. Premda je popis odrednica samo-prezentacije Marcus mahom preuzeo iz prijašnjih modela lažiranja odgovora (McFarland i Ryan 2000; Snell i sur., 1999), vremenski slijed njihovog utjecaja u procesu samo-prezentacije još jedna je novost ovog modela. Promatrajući selekcijski proces iz perspektive kandidata, autor je motivaciju razdvojio u dva kvalitativno različita resursa samo-prezentacije: početnu motivaciju za posao i motivaciju koja se formira nakon analize očekivanja organizacije. Također, ono što su dosadašnji modeli nazivali sposobnošću za lažiranje, Marcus razdvaja u analitičke i

bihevioralne samo-prezentacijske vještine, koje se aktiviraju u različitim fazama te imaju različite odrednice.

Konačno, kao i kod većine prijašnjih modela, ograničenje ove teorije jest i to što nije empirijski testirana. Osim toga, kompleksnost ovog modela može predstavljati poteškoće budućim empirijskim provjerama, koje se vjerojatno neće sve moći provesti u jednom istraživanju. U prilog valjanosti ovom modelu ide njegova primjena u interpretaciji naoko kontradiktornih nalaza u području istraživanja posljedica lažiranja odgovora na valjanost selekcijskih postupaka. Sva četiri resursa samo-prezentacije indirektno će negativno utjecati na kriterijsku valjanost selekcijskih postupaka preko narušavanja njihove konstruktne valjanosti. Međutim, u isto vrijeme, samo-prezentacijski resursi direktno će utjecati i na radnu uspješnost, i to u različitom smjeru. Dok je utjecaj samo-prezentacijskih vještina uglavnom pozitivan, utjecaj motivacijskih resursa može utjecati na radnu uspješnost u oba smjera. Tako informirana motivacija može povećavati radnu uspješnost ako je dominantno vođena željom baš za konkretnim poslom, ali je i smanjivati ako je dominantno vođena samo potrebom za bilo kojim poslom. Na temelju toga Marcus utvrđuje da samo-prezentacija uistinu utječe na profesionalnu selekciju, ali na druge načine nego što praktičari tradicionalno misle.

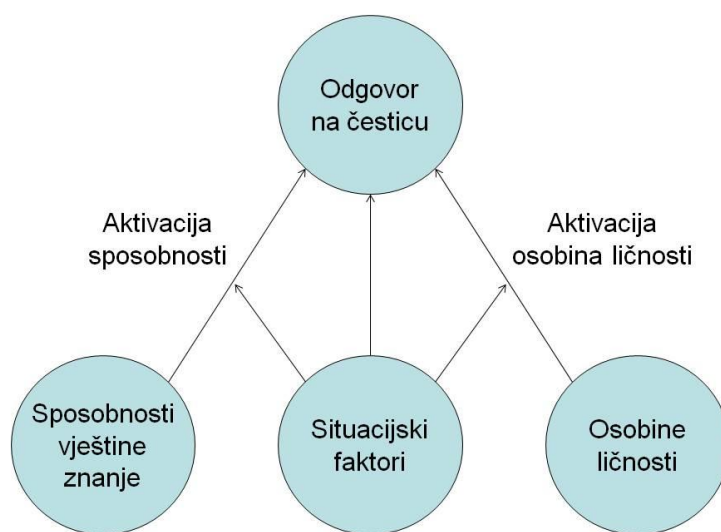
Interakcijski modeli iskrivljavanja odgovora Tetta i suradnika

Originalni model (2006)

Tett, Anderson, Ho, Yang, Huang i Hanvongse (2006) dolaze do zaključka da poteškoće u istraživanjima u području lažiranja leže u nerazlikovanju sposobnosti i motivacije za lažiranjem te u neprepoznavanju efekata situacije koji su s njima u interakciji. Premda im se sviđa ideja Snell i suradnika (1999) da je lažiranje produkt složenog međudjelovanja sposobnosti, dispozicijskih osobina i situacijskih faktora, nedostatkom njihovog modela smatraju to što nije specificirana priroda tog interakcijskog procesa. U definiranju odnosa između navedenih ključnih koncepata, Tett i suradnici oslonili su se na model radne uspješnosti interakcije osobine i situacije Tetta i Burnetta (2003) i time postavili svoj interakcijski model iskrivljavanja odgovora na razini čestice (Slika 8).

Prema modelu radne uspješnosti Tetta i Burnetta, pojedine radnikove osobine ličnosti dolaze do izražaja kad ih aktivira situacijski podražaj. Analogno tome, model iskrivljavanja odgovora Tetta i suradnika pretpostavlja da će određene osobine ličnosti dovesti do iskrivljavanja odgovora onda kad ih aktiviraju odgovarajući situacijski faktori. Na isti način

situacijski faktori mogu aktivirati i sposobnosti, vještine i znanja. Osim utjecaja na aktivaciju osobina ličnosti i sposobnosti, model pretpostavlja i direktni utjecaj situacijskih faktora na odgovaranje na česticu upitnika ličnosti. Pritom autori razlikuju tri komponente odgovora: pravi rezultat, iskrenu pogrešku (kao rezultat samozavaravanja) i neiskrenu pogrešku (rezultat upravljanja dojmovima). Koristeći nomenklaturu klasične teorije testova, svaki opaženi odgovor (X) sastoji se tri sistematske komponente: pravog rezultata (T), pogreške uvjetovane samozavaravanjem (sz) te pogreške uvjetovane upravljanjem dojmovima (ud). Kad se ovim sistematskim faktorima doda komponenta slučajne pogreške (e), formula za opaženi rezultat može se izraziti kao: $X = T + sz + ud + e$.



Slika 8. Interakcijski model iskrivljavanja odgovora Tetta i suradnika (2006)

Tett i suradnici ponudili su listu relevantnih situacijskih faktora, sposobnosti i osobina ličnosti koje prethode svakoj sistematskoj komponenti odgovara na upitnik ličnosti. Nama najzanimljiviju, neiskrenu pogrešku – lažiranje odgovora – potencijalno aktiviraju sljedeći situacijski faktori: situacija testiranja općenito, induciranje lažiranja uputom, visoka važnost ishoda testiranja za ispitanika, poučavanje u iskrivljavanju, upozorenje o posljedicama lažiranja, transparentnost čestice i pravi rezultat na osobini koja se mjeri (mogućnost lažiranja); sposobnosti: kognitivna sposobnost, prepoznavanje čestice, upoznatost s poslom/radnom ulogom, upoznatost s upitnikom ličnosti i socijalne vještine; te osobine ličnosti: integritet, ambicioznost, sklonost riziku i kompetitivnost.

Premda je bio jedinstven po tome što razlaže iskrivljavanje odgovora na tri komponente te nudi zasebne odrednice svake od njih, model Tetta i suradnika (2006) praktički nije imao odjeka u literaturi odrednica lažiranja odgovora. Tett je, međutim, nastavio

svoj rad, te zajedno sa Simonetom 2011. godine objavio proširenu verziju modela, koju su nazvali „multisaturacijskim“ modelom motiviranog iskrivljavanja.

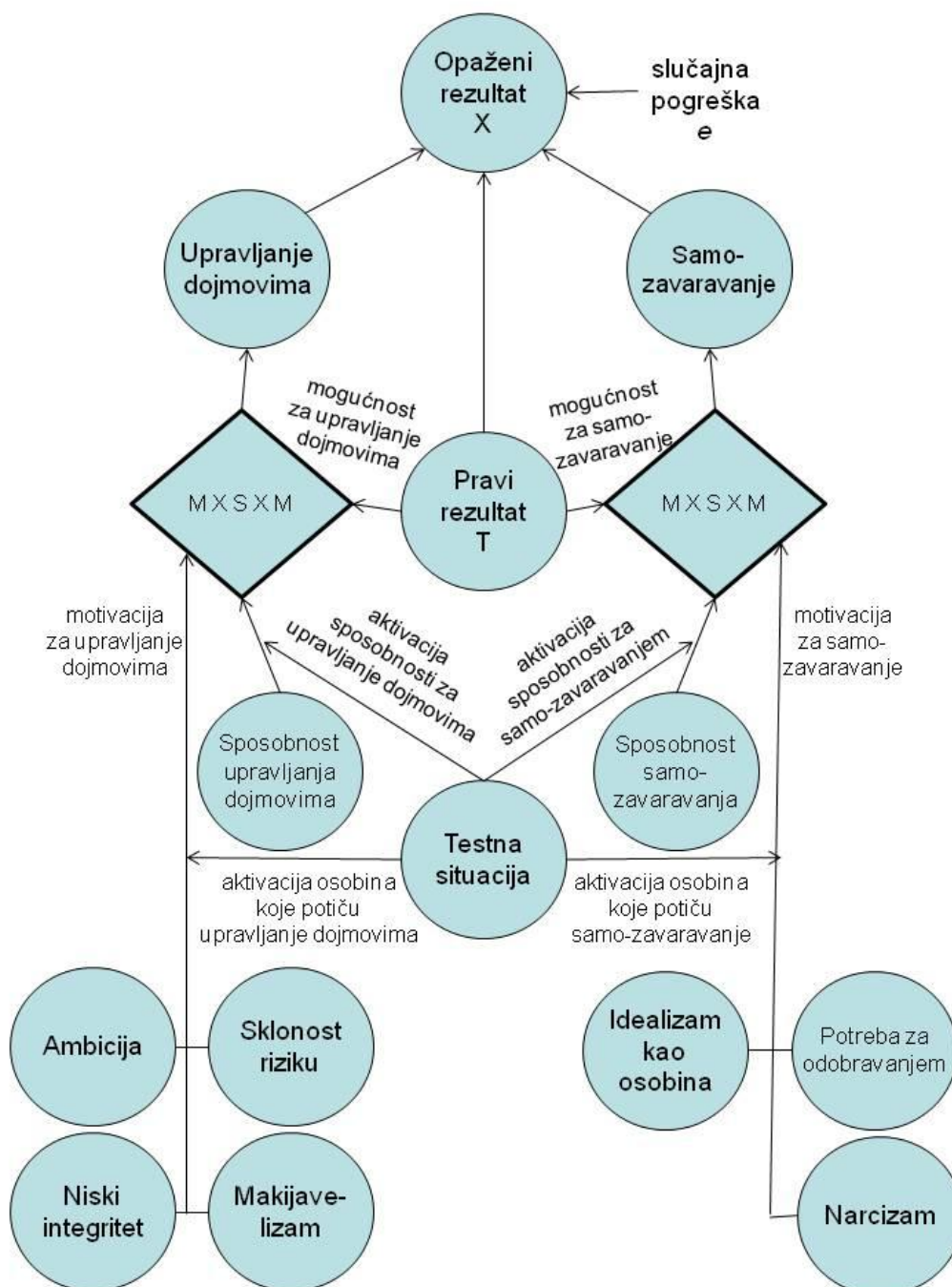
Multisaturacijski model motiviranog iskrivljavanja odgovora Tetta i Simoneta (2011)

Multisaturacijski model **Tetta i Simoneta (2011)** naslanja se na prijašnje modele lažiranja odgovora (Goffin i Boyd, 2009; Marcus, 2009; McFarland i Ryan, 2000, 2006; Snell i sur., 1999), ali se od njih i razlikuje u nekoliko ključnih stavki. Kao i dosadašnji modeli, lažiranje smatra rezultatom sposobnosti i motivacije za lažiranjem. Nadalje, identificira višestruke osobine kao potencijalne izvore motivacije za lažiranjem, te pretpostavlja da osobine ličnosti i sposobnosti koje potiču lažiranje odgovora u tom procesu međudjeluju s relevantnim situacijskim faktorima. Kao razliku u odnosu na prijašnje modele navode elemente koje su Tett i suradnici (2006) već bili predstavili u ranijoj verziji modela. Kao prvo, doprinos je proširenje klasičnog psihometrijskog modela ($X = T + e$) dvjema sistematskim komponentama: samozavaravanjem i upravljanjem dojmovima. Upravo zato su model nazvali „multisaturacijskim“ – čestice testa mogu biti u različitoj mjeri saturirane ciljanim i neciljanim sadržajem. Drugo, slično ideji koju je navela i Yu (2008), Tett i suradnici upravljanje dojmovima smatraju tipom (radnog) učinka, odnosno ponašanjem koje može biti manje ili više uspješno. Kao i kod radnih ponašanja, uspješnost je određena kombinacijom mogućnosti, sposobnosti i motivacije. Treće, motivaciju baziranu na osobinama razmatraju u terminima Teorije aktivacije osobina (engl. *Trait activation theory – TAT*; Tett i Burnett, 2003), koja podrazumijeva da osobine ličnosti dolaze do izražaja kad ih aktivira situacijski podražaj. Četvrto, multisaturacijski model nudi usporedno razumijevanje samozavaravanja, čime zahvaća cijelu procesnu domenu socijalno poželjnog odgovaranja. Konačno, ovaj model zanemaruje uvjerenja, norme, namjere i ostale socio-kognitivne konstrukte. Autori dozvoljavaju da bi ove varijable mogle biti uključene u potpuno razumijevanje ponašanja lažiranja, ali smatraju da je mehanizam njihovog utjecaja različit od ovog, nedovoljno istraženog, kojim na lažiranje utječu sposobnosti i osobine. Zanimljivo, namjeru za lažiranjem, kao ključni element u modelima lažiranja odgovora koji se oslanjaju na Teoriju planiranog ponašanja, smatraju redundantnim elementom s obzirom na to da je lažiranje već u startu definirano kao svjesno ponašanje. U prilog tome navode činjenicu da neki modeli (npr. Snell i sur., 1999) izjednačavaju namjeru s motivacijom za lažiranje.

Međusobni odnosi elemenata modela prikazani su na Slici 9. Može se vidjeti da su procesi koji dovode do lažiranja (upravljanja dojmovima) i samozavaravanja slični, te da oni

uključuju utjecaje mogućnosti, sposobnosti i motivacije koji se međusobno množe ($M \times S \times M$). Osim toga, oba procesa uključuju višestruke osobine ličnosti koje se aktiviraju u situacijama koje su za njih relevantne. S obzirom na to da će samozavaravanje odrediti različite osobine ličnosti od lažiranja odgovora, možemo očekivati da će za njih pojedine karakteristike situacije biti različito relevantne. Isti mehanizam situacijske aktivacije vrijedi i za varijable sposobnosti. Dakle, model pretpostavlja da je opaženi testovni rezultat složena kombinacija različitih izvora varijance. Svaka komponenta (T , sz i ud) ima svoj set prediktora i situacijskih okidača te svaka može različito doprinositi opaženom rezultatu. Komponenta pravog rezultata ima samo jednu odrednicu – ciljanu osobinu. S druge strane, upravljanje dojmovima predviđaju višestruke osobine: ambicija, sklonost riziku, niski integritet i makijavelizam, a samozavaravanje: idealizam, potreba za odobravanjem i narcizam. S obzirom na to da se na listi odrednica lažiranja odgovora nalaze i neke pozitivne osobine, Tett i Simonet (2011) slažu se s Marcusom (2009) u tome da lažiranje nema nužno negativne posljedice po selekciju.

Opisani model nudi dobar temelj za testiranje hipoteza o relativnim prednostima i nedostacima pri zapošljavanju onih koji lažiraju i koji se samozavaravaju, te za raspravu o implikacijama lažiranja na procjenu konstruktne valjanosti upitnika ličnosti. Ukratko, činjenica da se opaženi rezultat na čestici upitnika ličnosti ne sastoji samo od pravog rezultata već i od sistematskih komponenti pod utjecajem različitih osobina i sposobnosti, upućuje na to da bi se definicija konstrukta od interesa trebala redefinirati. Također, prednost ovog modela je što je u interpretaciju ponašanja odgovaranja na upitnik integrirana moderna teorija crta ličnosti, koja pretpostavlja da se lažiranje i samozavaravanje mogu promatrati kao izrazi osobine koji su reakcija na situacijske znakove relevantne za tu osobinu. Nažalost, model još nije empirijski provjeravan, stoga prednosti koje smo naveli treba uzeti s rezervom. Iako se primjena Teorije aktivacije osobina u području lažiranja odgovora čini logičnom, iz modela nije jasno kojom bi se operacionalizacijom hipoteza o aktivaciji osobina ispitala. Konačno, autori su propustili navesti listu prediktivnih sposobnosti, kao i listu relevantnih situacijskih faktora koji aktiviraju osobine prediktivne za lažiranje odgovora.



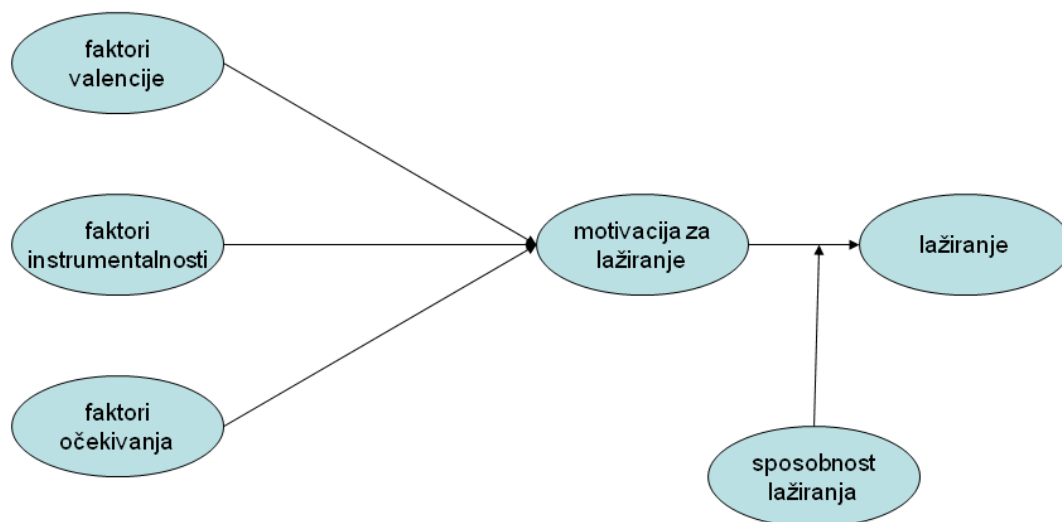
Slika 9. Multisaturacijski model motiviranog iskrivljavanja odgovora Tetta i Simoneta (2011)

Model proksimalnih odrednica lažiranja odgovora Ellingson i McFarland (2011)

U istom broju posebnog izdanja časopisa *Human performance*, u kojem su Tett i Simonet ponudili svoj model motiviranog iskrivljavanja odgovora, **Ellingson i McFarland (2011)** objavile su novi model proksimalnih odrednica motivacije za lažiranjem i lažiranja odgovora. Kako bi stvorile jednostavni a sveobuhvatni model, primijenile su VIE teoriju motivacije (Vroom, 1964) koja se smatra prikladnom teorijom za objašnjenje odabira ponašanja koja su vezana uz ekstrinzično vrednovane ishode (Kanfer, 1990). Uz to da se radi o svjesnom

ponašanju, Ellingson i McFarland (2011) lažiranje odgovora u selekciji definiraju kao ponašanje za koje ne postoji „zlobna“ namjera - to je ponašanje koje prvenstveno ima za cilj zadovoljiti vlastite interese, a ne napakostiti drugima. Iako lažiranjem kandidati možda mogu načiniti štetu drugim kandidatima, takve posljedice samo su nusprodukt ovog ponašanja. Stoga, lažiranje odgovora treba razlikovati od ostalih negativnih agresivnih ili nepoželjnih organizacijskih ponašanja koja, u pravilu, za cilj imaju naštetiti drugima ili organizaciji.

Prema VIE teoriji, ljudi svjesno biraju između alternativnih ponašanja, na temelju percepcija, vjerovanja i stavova o tim alternativama te njihovih ishoda. Do ponašanja dolazi kad pojedinac razmotri tri neposredna faktora: valenciju, instrumentalnost i očekivanje (Vroom, 1964). Ukratko, valencija se odnosi na afektivnu orijentaciju pojedinca prema potencijalnim ishodima ponašanja. Instrumentalnost označava stupanj u kojem pojedinac vjeruje da će njegovo ponašanje dovesti do pojedinih ishoda. Konačno, slično konceptu percipirane bihevioralne kontrole, očekivanje se odnosi na stupanj u kojem pojedinac vjeruje da može izvesti određeno ponašanje. Kad ove pojmove primijenimo na ponašanje lažiranja odgovora, možemo zaključiti da će pojedinci biti motiviraniji lažirati odgovore (kao način postizanja poželjnih rezultata na testu) kad: 1. vjeruju da je lažiranje ključno za postizanje visokih rezultata na testu i za osiguravanje poželjnog ishoda selekcije (instrumentalnost), 2. preferiraju taj ishod u odnosu na druge opcije postizanja osobnog zadovoljstva (valencija), 3. pouzdaju se u svoje kapacitete za uspješno lažiranje i podizanje testovnih rezultata (očekivanje). Prema modelu Ellingson i McFarland (2011), motivacijske odrednice lažiranja odgovora na lažiranje djeluju isključivo preko ova tri faktora. U procesu lažiranja odgovora, odnos između motivacije za lažiranjem i uspješnog lažiranja odgovora zatim moderira sposobnost lažiranja odgovora. Međusobni odnosi navedenih elemenata prikazani su na Slici 10. Osoba može biti motivirana za lažiranje, no ako za to nema objektivnih sposobnosti, neće biti u stanju prikladno izmijeniti svoje rezultate. Dakle, premda to autorice eksplicitno ne navode, ovdje valja primijetiti da se njihov model u odnosu na većinu prethodno navedenih razlikuje u tome što kao kriterij uzima uspješnost u lažiranju odgovora, a ne samo ponašanje lažiranja odgovora bez obzira na ishod.



Slika 10. Model proksimalnih odrednica motivacije za lažiranjem i lažiranja odgovora (Ellingson i McFarland, 2011)

Kako bi potkrijepile svoju hipotezu, odrednice koje se spominju u prijašnjim modelima lažiranja odgovora pridijelile su jednom od ključna četiri elementa ovog jednostavnog modela: valenciji, instrumentalnosti, očekivanju i doživljenoj sposobnosti lažiranja. Neki autori (npr. McFarland i Ryan, 2006; Mueller-Hanson i sur., 2006) čak su i sami spomenuli pojedine elemente VIE teorije, no dosad niti jedan od njih tu teoriju nije upotrijebio kao okosnicu cijelog svog modela lažiranja odgovora. Iako ostale elemente određuju i individualni i situacijski faktori, prema Ellingson i McFarland (2011) odrednice valencije primarno su određene individualnim faktorima. Percipirana privlačnost posla (McFarland i Ryan, 2000; Snell i sur., 1999) valenciju će povećati, a smanjit će je faktori kao što su samo-efikasnost u traženju posla (Ellingson, 2011), moralne i druge vrijednosti i uvjerenja te integritet kao osobina ličnosti (McFarland i Ryan, 2000, 2006; Mueller-Hanson i sur., 2006; Snell i sur., 1999). Lista odrednica instrumentalnosti nešto je kraća – povećat će je subjektivne norme o prisutnosti lažiranja odgovora (McFarland i Ryan, 2006; Mueller-Hanson i sur., 2006; Snell i sur., 1999), definirane ovdje kao situacijski faktor. S druge strane, instrumentalnost će biti manja kod pojedinaca čiji je pravi rezultat već poželjan (McFarland i

Ryan, 2000), odnosno kod onih koji vjeruju da posjeduju karakteristike koje se traže za posao. Faktor očekivanja povećat će individualni faktori znanja o selekcijskoj metodi i znanja o konstruktima koji se mjere (McFarland i Ryan, 2000, 2006; Snell i sur., 1999), te makijavelizam kao osobina ličnosti (Mueller-Hanson i sur., 2006; Snell i sur., 1999), a smanjiti situacijski faktori kao što su prikrivene čestice na upitniku ličnosti, upitnici ličnosti s česticama prisilnog izbora (McFarland i Ryan, 2000; Snell i sur., 1999) te upozorenje da se lažiranje može otkriti i/ili da će odgovori biti provjeravani (McFarland i Ryan, 2000, 2006). Autorice modela napominju da će ovi situacijski faktori smanjiti lažiranje odgovora samo u slučaju da su kandidati u selekcijskom kontekstu svjesni njihove prisutnosti. Dakle, slično pretpostavci Goffina i Boyd (2009), Ellingson i McFarland pretpostavljaju da je od objektivnih karakteristika situacije za objašnjavanje motivacije kandidata važniji utjecaj percepcije situacije. Međutim, isto ne vrijedi i za odrednice sposobnosti lažiranja, za koju se prediktivnima smatraju faktori kojih pojedinci nisu svjesni. To su, na primjer, bodovanje odgovora na upitniku ličnosti kod kojeg kandidatima nije jasno koji je odgovor najpoželjniji (McFarland i Ryan, 2000; Snell i sur., 1999), korištenje lažnih tvrdnji (engl. *bogus items*), vremena latencije i drugih tehnika za detekciju lažiranja odgovora. Individualne odrednice koje povećavaju sposobnost lažiranja su kognitivna i emocionalna inteligencija (Snell i sur., 1999) i samomotrenje (McFarland i Ryan, 2000; Mueller-Hanson i sur., 2006). Također, sposobnost lažiranja trebala bi povećati i dispozicijska inteligencija – znanje o odnosu između ponašanja, osobina i situacija (Christiansen, Wolcott-Burnam, Janovics, Burns i Quirk, 2005).

Ellingson i McFarland (2011) svoj su model usporedile s prijašnjim modelima lažiranja odgovora. Osnovna sličnost s modelom Snell i suradnika (1999) jest što oba pretpostavljaju da je lažiranje funkcija motivacijskih faktora i sposobnosti te da u određivanju njihove razine međudjeluju individualni i situacijski faktori. Međutim, Snell i suradnici sugeriraju da sve karakteristike testa i svi iskustveni faktori utječu na lažiranje samo preko sposobnosti lažiranja, dok Ellingson i McFarland smatraju da bi znanje i iskustvo sa selekcijskim metodama trebali poticati motivaciju za lažiranjem. Osim toga, autorice dodaju da je za efekt pojedinih karakteristika testa potrebno da ih kandidati u selekcijskom postupku primijete. Nadalje, ovaj model među odrednice ne ubraja demografske faktore kandidata, jer su eventualne grupne razlike vjerojatno rezultat različitih kulturalnih vrijednosti i sl., a ne pripadnosti grupi. Konačno, Snell i suradnici su predvidjeli da motivacija i sposobnost direktno djeluju na lažiranje, dok Ellingson i McFarland vjeruju da je priroda njihovog odnosa

moderatorska – sposobnost lažiranja moderira odnos između motivacije za lažiranjem i lažiranja odgovora.

Upravo moderatorski utjecaj sposobnosti lažiranja glavna je sličnost modelu koji je McFarland desetak godina ranije razvila s Ryan (McFarland i Ryan, 2000. 2006). Iako bi se na prvi pogled moglo činiti da je verzija modela iz 2006. nekonzistentna s ovim modelom jer sadrži drugi okvir teorije motivacije, Ellingson i McFarland tvrde da se ova dva modela sasvim lijepo poklapaju. Naime, u okviru Teorije planiranog ponašanja, namjera nije ništa više od motivacije osobe da se upusti u željeno ponašanje. Nadalje, Ellingson i McFarland se slažu da stavovi, subjektivne norme i percipirana bihevioralna kontrola pospješuju motivaciju za lažiranjem. Međutim, nastavljaju, njihov model ide korak dalje – autorice razdvajaju percipiranu bihevioralnu kontrolu u situacijske i individualne elemente koji djeluju na vjerovanja o lakoći lažiranja, te opisuju kojim mehanizmom te varijable djeluju na koji aspekt motivacije pojedinca.

Model Mueller-Hanson i suradnika (2006) pokušao je integrirati elemente modela Snell i suradnika (1999) i McFarland i Ryan (2000), te stoga neke njihove upravo spomenute sličnosti s modelom Ellingson i McFarland vrijede i za njega. Međutim, ova dva modela ipak se razlikuju u nekoliko aspekata. Faktor koji su Mueller-Hanson i suradnici nazvali percepcijom situacije, Ellingson i McFarland razbile su u nekoliko elemenata koji mogu različito djelovati na lažiranje odgovora. Drugo, pri definiranju faktora spremnosti za lažiranje, Mueller-Hanson i suradnici fokusirali su se isključivo na dispozicijske faktore, dok autorice ovog modela pretpostavljaju da je spremnost za lažiranje rezultat složenije interakcije dispozicijskih i situacijskih faktora. Treće, sposobnost lažiranja tretirana je kao prediktor namjere za lažiranjem, a ne kao moderator njenog odnosa s lažiranjem.

Slično modelu Goffina i Boyd (2009), model Ellingson i McFarland pretpostavlja da je motivacija direktna odrednica lažiranja odgovora, te da doživljena sposobnost lažiranja preko nje utječe na lažiranje odgovora. Model Goffina i Boyd, međutim, ne uključuje objektivnu sposobnost lažiranja odgovora koju Ellingson i McFarland smatraju nezaobilaznom proksimalnom odrednicom lažiranja odgovora. No, potencijalne odrednice koje su predložili Goffin i Boyd, uklapaju se u model neposrednih odrednica Ellingson i McFarland, pri čemu autorice novijeg modela specificiraju i njihov mehanizam djelovanja.

Premda se čini da uspješno integrira dosadašnje spoznaje o lažiranju odgovora u jedan okvir, da bi bio potpun, modelu Ellingson i McFarland (2011) nedostaje empirijske potvrde. S obzirom na to da se radi o recentnom modelu, njegove postavke još nisu bile predmet

istraživanja. Stoga još uvijek ne znamo djeluju li sve motivacijske odrednice lažiranja odgovora preko faktora očekivanja, instrumentalnosti i valencije. Osim toga, dosad nije poznato istraživanje koje je potvrdilo moderatorski odnos sposobnosti lažiranja na vezu između motivacije za lažiranjem i lažiranje odgovora. Također, nije nađena ni adekvatna operacionalizacija ove varijable, kojom bi se moderatorski odnos testirao.

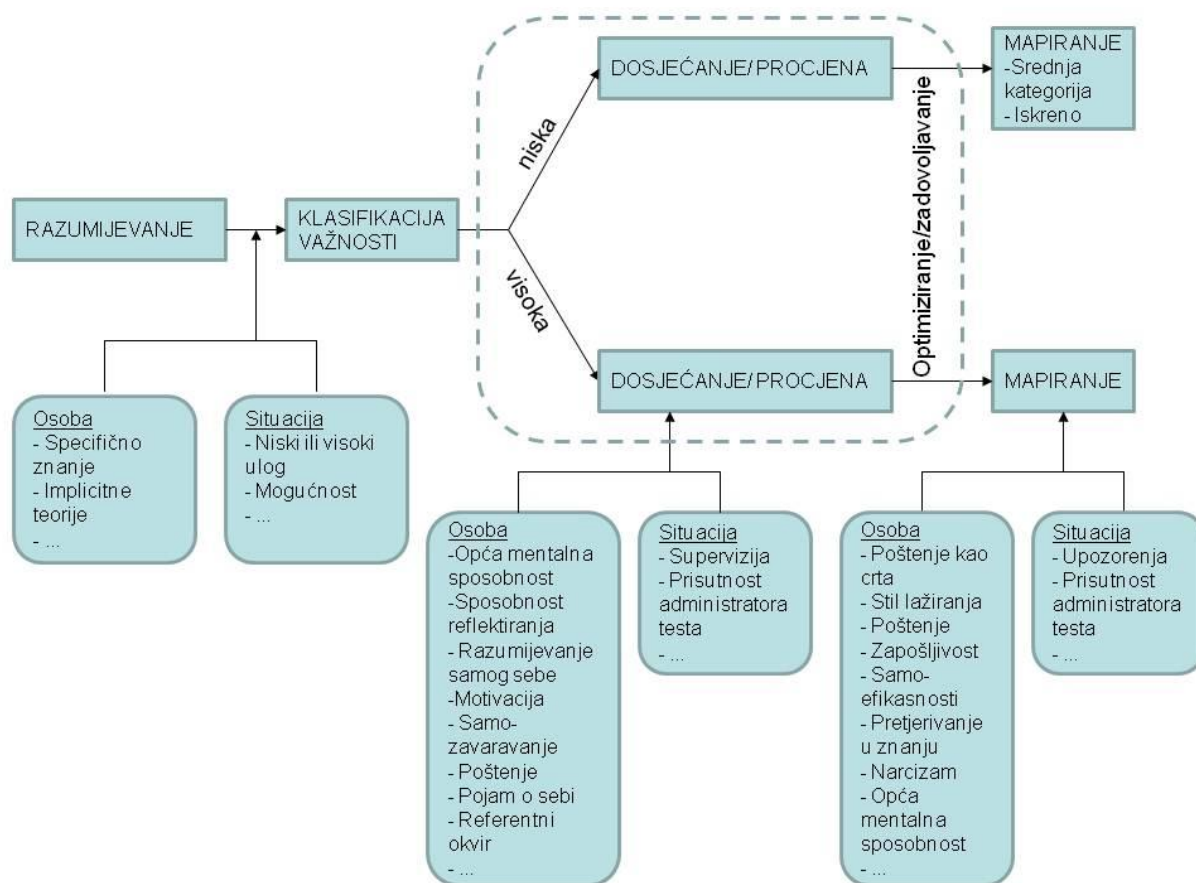
Zieglerov (2011) kognitivni procesni model lažiranja odgovora

Zadnji koji ćemo spomenuti u ovom pregledu modela lažiranja odgovora jest **Zieglerov (2011)** model lažiranja odgovora. Premda je model prvenstveno razvijen s ciljem objašnjavanja kognitivnog tijeka procesa lažiranja odgovora, Ziegler daje i pregled osobinskih i situacijskih odrednica pojedinih faza lažiranja odgovora na upitniku ličnosti.

Zieglerov model temelji se na njegovom kvalitativnom istraživanju, u kojem je proveo kognitivne intervjuje na 50 sudionika koji su u laboratorijskim uvjetima lažirali svoje odgovore na upitniku ličnosti. Nadograđivši neke poznate modele odgovora na upitnike ličnosti (Krosnick, 1999; Tourangeau i Rasinski, 1988) spoznajama iz svog primarnog istraživanja, Ziegler je postavio model koji proces lažiranja odgovora promatra kroz četiri koraka: 1. razumijevanje, 2. klasifikacija važnosti, 3. dosjećanje/procjena te 4. mapiranje (Slika 11). Model pretpostavlja da se u svakom od ova četiri koraka može opaziti interakcija osobinskih i situacijskih faktora.

Odmah nakon prve faze razumijevanja, odnosno kodiranja i formiranja mentalne reprezentacije sadržaja čestice, kandidat u drugoj fazi klasificira njenu važnost s obzirom na zahtjeve situacije. Ako procijeni da je čestica nebitna za dobivanje posla, do lažiranja neće doći. Odgovori sudionika kvalitativnog istraživanja upućuju na to da će klasifikaciju važnosti određivati specifično znanje kandidata i implicitne teorije o poziciji za koju se natječe. Usto, važnu ulogu imaju i situacijski faktori kao što su visoki odnosno niski ulozi i rizik za kandidata, te mogućnost lažiranja, koju Ziegler nije dodatno elaborirao. U idućem koraku, kandidat se dosjeća informacija o sebi koje su vezane uz sadržaj čestice, te ih uspoređuje s mentalnom reprezentacijom čestice. Ovisno o tome je li čestica klasificirana kao bitna ili nebitna, ishod procjene bit će optimizacija iskrivljavanjem rezultata odnosno zadovoljavanje bez iskrivljavanja (Krosnick, 1999). Na vjerojatnost optimiziranja, odnosno potrebu prikazivanja u socijalno poželjnom svijetlu, u ovoj fazi utjecat će osobine ličnosti kao što su opća mentalna sposobnost, sposobnost refleksije, razumijevanje samog sebe, motivacija, samozavaravanje, poštenje, pojam o sebi i referentni okvir za procjenu, te situacijski faktori

poput nadgledanja ili prisutnosti eksperimentatora. Konačno, u fazi mapiranja kandidat daje svoje odgovor na čestici upitnika ličnosti. U Zieglerovom kvalitativnom istraživanju ona se odvila tako brzo da je bilo nemoguće kognitivnim protokolima simultano prikupiti informacije o odrednicama stupnja lažiranja. Na popisu potencijalno prediktivnih individualnih varijabli našli su se još i poštenje kao crta ličnosti, stil lažiranja, poštenje pri ispunjavanju upitnika, visoka zapošljivost kao operacionalizacija niske potrebe za lažiranjem, samo-efikasnost za lažiranje odgovora, pretjerivanje u znanju, narcizam, ali i opća mentalna sposobnost. Potencijalno prediktivne situacijske varijable su prisutnost upozorenja i opet prisutnost eksperimentatora, no pretpostavljamo da se ovaj put radi o faktoru koji smanjuje lažiranje odgovora.



Slika 11. Kognitivni procesni model lažiranja odgovora (Ziegler, 2011)

Uz empirijsku utemeljenost, generalna prednost Zieglerovog modela jest specificiranje procesa kojim se lažiranje odgovora odvija. No, ista prednost ujedno je i ograničenje ovog modela za istraživanje odrednica lažiranja odgovora na upitnicima ličnosti. Naime, složenost modela onemogućava istraživačima da, ispitujući procese, u jednom cjelovitom istraživanju provjere i odrednice lažiranja odgovora. Zapravo, imajući u fokusu proces lažiranja, Ziegler je

listu potencijalnih odrednica priložio bez dublje elaboracije svake od njih. Sve u svemu, istraživanje provjera odrednica pojedine faze procesa lažiranja odgovora morat će pričekati dodatnu empirijsku validaciju procesnog dijela modela.

Zaključak pregleda modela lažiranja odgovora

Na temelju kritičkog pregleda postojećih modela lažiranja odgovora, možemo zaključiti da se radi o propulzivnom istraživačkom području. Naime, u desetak godina proučavanja odrednica lažiranja odgovora, razvijeno je gotovo isto toliko različitih modela. Nagli interes istraživača za ovu temu neupitno je poželjan, no za sobom je povukao i neke poteškoće. Jedna negativna posljedica brzog teorijskog razvoja područja je oskudni broj empirijskih istraživanja, koja bi suprotstavljene pretpostavke različitih modela trebala pravovremeno testirati. Poteškoće se odnose i na pojavu da se, zbog kratkog vremenskog razmaka, modeli često međusobno ne referiraju jedan na drugoga.

Posebni problem predstavlja to što različiti autori često iste odrednice nazivaju različitim imenom, kao i različite odrednice istim imenom. Osim toga, u, ionako rijetkim, istraživanjima koriste različite operacionalizacije istog konstrukta. Stoga je pri izostanku korelacije između lažiranja odgovora i neke njegove potencijalne odrednice nemoguće utvrditi je li izostanak rezultat nepostojanja teorijske veze između konstrukata ili samo njihove neadekvatne operacionalizacije. Prigovor za neslaganje u definicijama istih konstrukata vrijedi i za sam konstrukt lažiranja odgovora. Dok neki autori ovaj pojam izjednačavaju s upravljanjem dojmovima (npr. Mueller-Hanson i sur., 2006), drugi smatraju da je lažiranje odgovora samo jedna njegova strategija (npr. Marcus, 2009). Istraživanja su pak donekle suglasna u tome da lažiranje odgovora, kako god ono bilo definirano, treba mjeriti razlikovnim rezultatima (McFarland i Ryan, 2000, 2006; Yu, 2008).

Možemo primijetiti i da je između autora ipak postignut konsenzus oko određenih elemenata. On je možda najočitiji u ideji da modelom lažiranja odgovora treba zahvatiti i individualne i situacijske odrednice (Marcus, 2009; McFarland i Ryan, 2000, 2006; Tett i sur., 2006; Tett i Simonet, 2011). Također, gotovo svi modeli kao osnovne individualne odrednice ističu motivaciju i sposobnost lažiranja (Ellingson i McFarland, 2011; Goffin i Boyd, 2009; Snell i sur., 1999).

Već su autori prvog modela lažiranja odgovora (Snell i sur., 1999) prepoznali da je neposredna odrednica lažiranja odgovora motivacija za lažiranjem. Motivacija se odnosi na kandidatovu sklonost lažiranja odgovora, te ostaje (ponekad pod nazivima „namjera“ ili

„spremnost na lažiranje“) njegovom ključnom odrednicom i u kasnijim modelima drugih autora (Ellingson i McFarland, 2011; Goffin i Boyd, 2009; Marcus, 2009; McFarland i Ryan, 2000, 2006; Mueller-Hanson i sur., 2006). Ova je pretpostavka potvrđena u istraživanjima McFarland i Ryan (2006), Mueller-Hanson i suradnika (2006) te Yu (2008), u kojima je dobiveno da je, ovisno o dimenziji na kojoj je formiran razlikovni rezultat, namjera umjereno do snažno ($r = ,21 - ,61$) povezana s lažiranjem odgovora. U sva tri istraživanja motivacija za lažiranjem bila je operacionalizirana skalom namjere koju su McFarland i Ryan (2001) konstruirale u okviru upitnika namijenjenog mjerenju elemenata Teorije planiranog ponašanja (Ajzen, 1991) u kontekstu lažiranja odgovora. Autori različitih modela, međutim, ne slažu se u tome koje su to odrednice motivacije za lažiranjem. Sukladno Teoriji planiranog ponašanja, McFarland i Ryan (2006) neposrednim odrednicama lažiranja odgovora smatraju stavove prema lažiranju, subjektivne norme te percipiranu bihevioralnu kontrolu. U svom kasnijem modelu lažiranja koji je razvila s Ellingson, McFarland (2011) je okvir Teorije planiranog ponašanja zamijenila VIE teorijom, prema kojoj sve odrednice lažiranja djeluju preko valencije, instrumentalnosti ili očekivanja. Konačno, možda najširu kategorizaciju odrednica ponudili su Goffin i Boyd (2009), koji su odrednice grupirali u četiri kategorije: osobine ličnosti, aspekte moralnog sklopa, kontekstualne čimbenike te doživljenu sposobnost lažiranja odgovora.

Sposobnost lažiranja u nekim modelima nalazimo i pod pojmom vještina (Marcus, 2009). Dio autora sposobnost lažiranja definira objektivnim faktorom (McFarland i Ryan, 2000, 2006; Tett i Simonet, 2011), a dio subjektivnim faktorom kao doživljenu sposobnost lažiranja koja na lažiranje odgovora djeluje posredno, preko motivacije za lažiranjem (Goffin i Boyd, 2009). Čini se da objektivnu sposobnost lažiranja odgovora uključuju oni modeli koji za kriterij imaju uspješnost u tom ponašanju, dok će samo lažiranje odgovora kao svjesno ponašanje bez obzira na ishod, vjerojatno bolje predvidjeti doživljena sposobnost lažiranja.

U svakom je slučaju jedno od ključnih pitanja kakav je odnos motivacijskih i situacijskih faktora. Jedna skupina autora smatra da motivacijski i situacijski faktori nezavisno djeluju na lažiranje odgovora (Douglas i sur., 1996), drugi tvrde da motivacija posreduje u odnosu između situacijskih faktora i lažiranja odgovora (Snell i sur., 1999; Mueller-Hanson i sur., 2006; Goffin i Boyd, 2009), a treće je mišljenje da faktori situacije moderiraju odnos motivacijskih faktora i lažiranja odgovora (Marcus, 2009; McFarland i Ryan, 2000, 2006; Tett i sur., 2006; 2011). Osim toga, ne postoji slaganje ni u definiciji situacijskih faktora – dio navedenih autora govori o objektivnim karakteristikama situacije, a

dio o kandidatovim doživljajima te situacije. Među modelima koji uključuju obje skupine situacijskih odrednica (Ellingson i McFarland, 2011; Marcus, 2009; McFarland i Ryan, 2000, 2006; Snell i sur., 1999) percepcija situacije i njene objektivne karakteristike eksplicitno su razdvojene jedino u modelima Marcusa te Ellingson i McFarland.

CILJ ISTRAŽIVANJA

Činjenica da su istraživanja odrednica lažiranja odgovora malobrojna, a operacionalizacije modela odrednica različite, potaknula nas je na cjelovitije istraživanje motivacije za lažiranjem i relevantnih situacijskih faktora, kao i prirode njihovog odnosa u predviđanju lažiranja odgovora. Dakle, cilj je ovog istraživanja **ispitati motivacijske i situacijske odrednice lažiranja odgovora na upitnicima ličnosti**. S obzirom na to da nudi najširi okvir za razumijevanje lažiranja odgovora, neposredne odrednice motivacije za lažiranjem grupirali smo sukladno Općem modelu lažiranja Goffina i Boyd (2009) u četiri kategorije: osobine ličnosti, aspekte moralnog sklopa, kontekstualne čimbenike te doživljenu sposobnost lažiranja odgovora. Uz subjektivne karakteristike situacije, u model koji provjeravamo uključili smo i objektivne karakteristike, te istražili prirodu njihovog međusobnog odnosa. Specifičnije, istraživanjem smo pokušali odgovoriti na dva problema:

Problem 1: Određuju li osobine ličnosti, aspekti moralnog sklopa, kontekstualni čimbenici i doživljena sposobnost lažiranja odgovora motivaciju za lažiranjem odgovora te posljedično stupanj lažiranja odgovora u upitnicima ličnosti?

Kako bismo odgovorili na prvi problem, na temelju postavki teorijskih modela lažiranja odgovora (Ellingson i McFarland, 2011; Goffin i Boyd, 2009; Marcus, 2009; McFarland i Ryan, 2000, 2006; Mueller-Hanson i sur., 2006; Snell, Sydell i Lueke, 1999; Tett i sur., 2006; Tett i Simonet, 2011; Yu, 2008; Ziegler, 2011), identificirali smo motivacijske i situacijske odrednice koje su se pokazale potencijalno prediktivnima za lažiranje odgovora. Ispitali smo osobine ličnosti, elemente moralnog sklopa i kontekstualne čimbenike za koje smo, na temelju prethodnih istraživanja, pretpostavili da određuju hoće li i u kojoj mjeri kandidati lažirati odgovore. Osim toga, prikupili smo i procjene doživljene sposobnosti lažiranja odgovora. U nastavku ćemo svaku potencijalnu motivacijsku odrednicu definirati prvo na konceptualnoj razini, a zatim ćemo dati pregled dosadašnjih istraživanja koja su provjeravala u kojoj mjeri ta odrednica predviđa lažiranje odgovora. Pregled će uključivati kako empirijske provjere opisanih modela, tako i istraživanja koja su provjeravala samo pojedine odrednice lažiranja odgovora bez određene teorijske podloge. Konačno, prediktivnom hipotezom specificirat ćemo smjer u kojem bi pojedina odrednica trebala djelovati na motivaciju za lažiranjem te posljedično na ponašanje lažiranja odgovora.

Problem 2: Djeluju li objektivne karakteristike situacije izravno na kontekstualne čimbenike (percepciju situacije) i doživljenu sposobnost lažiranja odgovora ili pak moderiraju njihov odnos s motivacijom za lažiranjem odgovora?

U pregledu situacijskih odrednica ukratko ćemo pokušati opisati sve objektivne situacijske uvjete za koje se pokazalo da utječu na stupanj lažiranja odgovora. No, detaljnije ćemo se osvrnuti samo na upozorenje o otkrivanju lažiranja odgovora, kojim smo manipulirali u ovom istraživanju.

Motivacijske odrednice lažiranja odgovora

Ličnost

Svi vodeći modeli lažiranja odgovora pretpostavljaju da je ličnost kandidata bitna odrednica motivacije za lažiranjem odgovora (Ellingson i McFarland, 2011; Goffin i Boyd, 2009; Marcus, 2009; McFarland i Ryan, 2000, 2006; Mueller-Hanson i sur., 2006; Snell, Sydel i Lueke, 1999; Tett i sur., 2006; Tett i Simonet, 2011; Yu, 2008; Ziegler, 2011). Pritom se najčešće ističu „velike“ dimenzije savjesnosti i emocionalne stabilnosti, kao dimenzije koje su najviše povezane s integritetom i socijalno poželjnim odgovaranjem (Mueller-Hanson i sur., 2006). Potencijalno prediktivne osobine ličnosti su i pojedine facete otvorenosti (Tonković, 2012), a van okvira pet-faktorskog modela to su: lokus kontrole, svijest o sebi, samomotrenje, makijavelizam i sklonost socijalno poželjnom odgovaranju.

Savjesnost

Savjesnost je jedna od temeljnih dimenzija ličnosti te dimenzija koja se najčešće spominje u kontekstu psihologije rada. Razlog tome je što savjesnost, u usporedbi s ostalim dimenzijama ličnosti, najbolje predviđa opću radnu uspješnost te odgovorno i nepoželjno organizacijsko ponašanje (Barrick, Mount i Judge, 2001). U okviru pet-faktorskog modela ličnosti (McCrae i Costa, 1985), dimenzija savjesnosti obuhvaća šest faceta nižeg reda: samo-efikasnost (engl. *competence*), urednost (engl. *order*), pouzdanost (engl. *dutifulness*), težnju za postignućem (engl. *achievement striving*), samo-disciplinu (engl. *self-discipline*) te opreznost (engl. *deliberation*). Samo-efikasnost odlikuje osobe koje su racionalne, informirane te sebe općenito vide kompetentnima. Dio uspješnosti savjesnih osoba rezultat je njihove organiziranosti i urednosti, koje ih čine učinkovitima na poslu. Njihova visoka pouzdanost očituje se u savjesnom pridržavanju svojih moralnih načela. Težnja za postignućem

podrazumijeva nastojanje za postizanjem izvrsnosti u svemu čime se bave, što im omogućava njihova visoka samo-disciplina. Konačno, savjesne su osobe oprezne, tj. sklone planiranju i pažljivom promišljanju prije postupanja (Costa i McCrae, 1998).

Kao odrednica lažiranja odgovora, savjesnost se spominje u modelu McFarland i Ryan (2000), Mueller-Hanson i suradnika (2006), te Goffina i Boyd (2009). McFarland i Ryan sugeriraju da bi savjesnost mogla utjecati na kandidatova uvjerenja o lažiranju, međutim ne specificiraju u kojem smjeru. S jedne strane, smatraju da bi savjesniji pojedinci trebali biti iskreniji jer su općenito odgovorni i slijede pravila, te su često visokog integriteta (Ones, Viswesvaran i Schmidt, 1993). S druge strane, navode da istraživanja konzistentno pokazuju povezanost savjesnosti sa sklonošću socijalno poželjnom odgovaranju (Ones, Viswesvaran i Reiss, 1996), što bi se doduše moglo tumačiti time da je socijalno poželjno odgovaranje dovelo i do povećanja rezultata na skali savjesnosti. Kako bi provjerile smjer u kojem savjesnost djeluje na lažiranje odgovora, autorice su provele primarno istraživanje u kojem su savjesnost mjerile s 12 čestica skraćene verzije NEO pet-faktorskog upitnika ličnosti (Costa i McCrae, 1985). Rezultati su pokazali da je savjesnost bila nisko negativno povezana ($r = -.19 - -.32$) s iskrivljavanjem odgovora na skalama neuroticizma i ekstraverzije te biografskom upitniku. Iskrivljavanje je pritom bilo mjereno razlikovnim rezultatom između situacije iskrenog odgovaranja i situacije u kojoj je uputom bilo poticano uljepšavanje odgovora. Negativnu povezanost savjesnosti s lažiranjem odgovora McFarland i Ryan ponovno su potvrdile u istraživanju 2006. godine, u kojem su, uz razlikovne rezultate na upitniku ličnosti, mjerile namjeru i specifična uvjerenja o lažiranju. Dimenzija savjesnosti, mjerena istoimenom skalom inventara ličnosti NEO-FFI (Costa i McCrae, 1989), sa svim je mjerama lažiranja ostvarila nisku povezanost, pri čemu je najveća bila sa samoprocijenjenom namjerom za lažiranjem ($r = -.27$). Premda nešto manja ($-.15$), ta se povezanost potvrdila i metodologijom strukturalnog modeliranja u istraživanju Mueller-Hanson i suradnika (2006). Savjesnost je bila mjerena pomoću 20 čestica iz IPIP baze čestica (Goldberg, 1999), grupiranih u četiri klastera nižeg reda: 1. sklonost čistoći i redu, 2. sklonost planiranju, 3. pouzdanost te 4. usmjerenost na detalje i perfekcionizam. Pri strukturalnom modeliranju, četiri klastera predstavljala su četiri indikatora latentne varijable savjesnosti, a latentna varijabla namjere za lažiranjem bila je formirana pomoću sedam čestica skale namjere koja je preuzeta iz istraživanja McFarland i Ryan (2006). Istu skalu namjere koristila je i Yu (2008) u svom istraživanju u kojem je provjeravala model lažiranja odgovora na testovima integriteta. Savjesnost, koju je mjerila pomoću deset čestica iz IPIP baze, bila je povezana s negativnijim

uvjerenjima o lažiranju, nižom namjerom za lažiranjem te nižim stupnjem lažiranja mjerenim samoiskazom. Navedene korelacije opet su se kretale na razini niskog efekta (oko -,20).

Goffin i Boyd (2009) tvrde da smjer povezanosti savjesnosti i lažiranja nije moguće jednoznačno odrediti. Razlog tome je što pojedine facete mogu različito djelovati na lažiranje odgovora čime se njihov utjecaj na razini dimenzije može poništiti. Stoga u svom modelu zasebno specificiraju facete koje određuju motivaciju, a zasebno facete koje određuju doživljenu sposobnost lažiranja. Pouzdanost i opreznost trebale bi s motivacijom za lažiranjem biti povezane negativno, a težnja za postignućem pozitivno (Goffin i Anderson, 2007). Težnja za postignućem bi također trebala biti pozitivno povezana s doživljenom sposobnosti lažiranja. Ista hipoteza trebala bi vrijediti i za samo-efikasnost. Doprinos faceta savjesnosti zasad je jedina provjeravala Tonković (2012), u istraživanju u kojem je povezivala facete savjesnosti, mjerene upitnikom IPIP-300, s lažiranjem mjerenim ukupnim razlikovnim rezultatom na upitniku ličnosti između simulirane selekcijske situacije i situacije koja je poticala iskreno odgovaranje. Facete savjesnosti zajedno su objasnile 15% varijance lažiranja odgovora, što je bilo dvostruko više od postotka koji je objasnio rezultat na cijeloj dimenziji savjesnosti. Dakle, Goffin i Boyd (2009) dobro su sugerirali da bi povezanost između savjesnosti i lažiranja odgovora informativnije bilo proučavati na facetnoj razini. Međutim, pojedinačne korelacije faceta s lažiranjem odgovora koje je dobila Tonković nisu u potpunosti potvrdile njihove pretpostavke. Naime, sve su korelacije bile negativnog predznaka, uz iznimku opreznosti koja nije bila značajno povezana s lažiranjem odgovora. No, u skladu s pretpostavkom Goffina i Boyd (2009), usprkos negativnoj korelaciji s lažiranjem odgovora, samo-efikasnost je bila pozitivno povezana sa samoprocjenom ispitanika o tome koliko su bili uspješni u lažiranju svojih odgovora, što bismo mogli smatrati indikatorom doživljene sposobnosti lažiranja odgovora. S obzirom na to da Tonković nije provjeravala mehanizam djelovanja faceta savjesnosti na lažiranje odgovora, njihov utjecaj na motivaciju za lažiranjem odgovora još je uvijek neistražen.

Na temelju danog pregleda teorije i istraživanja savjesnosti kao odrednice lažiranja odgovora, očekujemo da će sve facete savjesnosti biti značajno povezane s motivacijom za lažiranje, te posljedično s lažiranjem odgovora. Što se tiče smjera povezanosti pojedine facete, premda neki pojedinačni nalazi sugeriraju drugačije (Tonković, 2012), na temelju teorijski elaboriranog modela Goffina i Boyd (2009) očekujemo sljedeće:

*H1.1. Facete **savjesnosti** pouzdanost i opreznost bit će negativno, a težnja za postignućem i samo-efikasnost pozitivno povezane s motivacijom za lažiranjem te stupnjem lažiranja*

odgovora. Preostale facete savjesnosti, urednost i samo-disciplina, bit će negativno povezane s motivacijom za lažiranjem te stupnjem lažiranja odgovora.

Neuroticizam

Dimenzija neuroticizma, ili emocionalne stabilnosti ako promatramo njen suprotni pol, također je jedna od temeljnih osobina ličnosti ljudi (Eysenck, 1947; Gray, 1982; Costa i McCrae, 1985). Jedan pol te dimenzije opisuje se pridjevima kao što su „nervozan“, „sumnjičav“ i „promjenjivog raspoloženja“, a drugi pridjevima „stabilan“, „samopouzdan“ i „učinkovit“ (Hogan, 1991). Drugim riječima, dimenzija neuroticizma opisuje kako pojedinac reagira na stres. Emocionalno stabilne osobe se uspješno suočavaju sa stresnim situacijama kao što su međuljudski sukobi, rizične situacije, osobno odbijanje i vremenski pritisak. U okviru pet-faktorskog modela (Costa i McCrae, 1985), neuroticizam opisuju šest faceta nižeg reda: anksioznost (engl. *anxiety*), ljutnja (engl. *angry hostility*), depresija (engl. *depression*), pretjerana svjesnost sebe/sputanost (engl. *self-consciousness*), neumjerenost (engl. *impulsiveness*) i ranjivost (engl. *vulnerability*). Anksioznost i ljutnja su dispozicijske forme dva temeljna emocionalna stanja: straha i ljutnje (Costa i McCrae, 2006). Svatko ove emocije doživljava s vremena na vrijeme, ali frekvencija i intenzitet kojima se doživljavaju variraju od pojedinca do pojedinca. Osobe koje karakterizira anksioznost napete su i sklone brigama da će nešto poći po zlu, a one sklone ljutnji često su hostile i razdražljive. U podlozi faceta depresije i sputanosti također su dvije emocije – tuga i sram. Kao osobina ličnosti, depresija opisuje sklonost doživljavanju tuge, bespomoćnosti, usamljenosti a nerijetko i osjećaja krivnje. Pretjerana zaokupljenost sviješću o sebi/sputanost odnosi se na ljude koji su skloni osjećati sram, te one koji su zbog osjećaja vlastite inferiornosti i nedostatka samopoštovanja osjetljivi na zadirkivanje od strane drugih. Posljednje dvije facete neuroticizma češće se manifestiraju u ponašanju nego u emocionalnim stanjima. Neumjerenost je sklonost impulzivnom ponašanju koje se očituje u nemogućnosti odolijevanju iskušenjima. S druge strane, ranjive osobe pokazuju nesposobnost adekvatnog nošenja sa stresom, što se pogotovo vidi u neočekivanim situacijama u kojima su sklone panici i prepuštanju pomoći drugih ljudi.

U modelima lažiranja odgovora neuroticizmu se pridaje gotovo ista važnost kao i savjesnosti. McFarland i Ryan (2000) navode da se emocionalno nestabilne osobe jako zabrinjavaju time kako ih drugi vide zbog čega bi mogle uljepšavati odgovore u višoj mjeri od emocionalno stabilnih. Svojim istraživanjem tu su hipotezu i empirijski potvrdile. Rezultat na skali neuroticizma (mjeren s 12 čestica skraćene verzije NEO pet-faktorskog upitnika ličnosti)

pozitivno je korelirao s razlikovnim rezultatima na skalama ekstraverzije, ugodnosti, savjesnosti te biografskom upitniku (.24 – .40). Isto kao i za savjesnost, McFarland i Ryan nalaz da je neuroticizam značajno povezan s lažiranjem odgovora potvrdile su u istraživanju 2006. godine. Dimenzija neuroticizma (mjerena istoimenom skalom inventara ličnosti NEO-FFI, Costa i McCrae, 1989), pokazala je nisku ali pozitivnu povezanost s pozitivnim stavovima prema lažiranju odgovora (.13), namjerom za lažiranje odgovora (.17 kad je mjerena prije lažiranja odgovora; .22 kad je mjerena nakon lažiranja odgovora), te razlikovnim rezultatima na skalama ekstraverzije (.19), ugodnosti (.12) i savjesnosti (.22). U istraživanju u kojem su podatke obradili metodologijom strukturalnog modeliranja, Mueller-Hanson i suradnici (2006) su pokazali da je neuroticizam značajni prediktor namjere lažiranja (.22), i to nešto bolji u usporedbi sa savjesnošću (.15). Kao i savjesnost, neuroticizam je bio mjeran pomoću 20 čestica iz IPIP baze podataka (Goldberg, 1999), grupiranim u tri klastera nižeg reda: 1. ljutnja, 2., anksioznost, te 3. promjenjivost raspoloženja (engl. *moodiness*).

U modelu Goffina i Boyd (2009) neuroticizam je ipak nešto manje zastupljen nego savjesnost. Za razliku od savjesnosti, predložen je samo kao odrednica motivacije ali ne i doživljene sposobnosti lažiranja. No, isto kao i za savjesnost, autori sugeriraju da pojedine facete mogu različito djelovati na lažiranje odgovora čime se njihov utjecaj na razini dimenzije može poništiti. Stoga u svom modelu prediktivne hipoteze postavljaju na razini faceta. Anksioznost, depresija i ranjivost trebale bi na motivaciju za lažiranjem djelovati negativno, a neumjerenost pozitivno. Racionalu da će lažiranju odgovora sklonije biti manje anksiozne i manje depresivne osobe temelje na nalazima da ih karakterizira mirnoća i opuštenost te da nisu sklone brinuti se što sve može poći po zlu, odnosno da nisu sklone osjećanju krivnje i bespomoćnosti (Costa i McCrae, 1992). Ranjive osobe generalno se osjećaju nesposobnima suočiti se s izazovnim situacijama, kakva je i situacija lažiranja odgovora. Konačno, osobe koje nisu sklone neumjerenom i impulzivnom ponašanju mogu imati nižu motivaciju za lažiranjem, jer bolje kontroliraju porive da lažiraju odgovore. U zasad jedinom poznatom empirijskom istraživanju odrednica lažiranja odgovora na facetnoj razini neuroticizma, Tonković (2012) je dobila da su facete neuroticizma, mjerene pet-faktorskim upitnikom IPIP-300, ipak sve bile pozitivno povezane s lažiranjem odgovora. Facete su zajedno objasnile 15% varijance razlikovnih rezultata, što odgovara nalazu McFarland i Ryan (2000). Značajni prediktori bili su impulzivnost te sputanost, koju su Goffin i Boyd (2009) propustili navesti kao odrednicu lažiranja odgovora. Međutim, dobiveni koeficijent multiple korelacije nije bio veći od korelacije koju je s lažiranjem odgovora

ostvarila dimenzija neuroticizma višeg reda, sugerirajući da u slučaju neuroticizma analiza na facetnoj razini nije doprinijela boljem objašnjavanju kriterija. Kao ni u slučaju savjesnosti, Tonković nije provjeravala povezanost faceta neuroticizma s motivacijom za lažiranjem odgovora.

S obzirom na to da je istraživanje koje je provela Tonković (2012) zasad jedino empirijsko istraživanje na facetama neuroticizma, u kojem se one nisu ni povezivale s motivacijom za lažiranje, hipotezu za facete neuroticizma nećemo postaviti na temelju njenog istraživanja već vodeći se teorijski elaboriranim modelom Goffina i Boyd:

*H1.2. Facete **neuroticizma** anksioznost, depresija i ranjivost bit će negativno, a faceta neumjerenosti pozitivno povezana s motivacijom za lažiranjem te stupnjem lažiranja odgovora. Preostale facete emocionalne stabilnosti, sputanost i ljutnja, bit će negativno povezane s motivacijom za lažiranjem te stupnjem lažiranja odgovora.*

Otvorenost iskustvima

Otvorenost iskustvima još je jedna od temeljnih dimenzija ličnosti uključenih u pet-faktorski model (Costa u McCrae, 1985). Radi se o „velikom“ faktoru o čijoj se konceptualizaciji istraživači najmanje slažu, te ga ponekad nazivaju i Kulturom ili Intelektom (McCrae i Costa, 2003). U svakom slučaju, ovaj faktor opisuje otvorenost prema različitim iskustvima i promjenama, bilo kulturalnim, intelektualnim, umjetničkim ili nekim drugima. Ipak, čini se da se u zadnje vrijeme uvriježila konceptualizacija McCraea i Coste (2003), prema kojoj na facetnoj razini otvorenost iskustvima sadrži: maštu (engl. *fantasy*), umjetničke interese (engl. *aesthetics*), emocionalnost (engl. *feelings*), sklonost pustolovinama (engl. *actions*), intelekt (engl. *ideas*) te liberalizam (engl. *values*). Prva faceta se odnosi na maštovitost i tendenciju razvijanja kreativnih i elaboriranih maštarija, a umjetnički se interesi očituju u sklonosti različitim vidovima umjetnosti i estetici. Pojedinci otvoreni iskustvima otvoreni su i svojim osjećajima – snažno ih doživljavaju i u tome često vide smisao života. Sklonost pustolovinama suprotna je rigidnosti – otvoreni ljudi su spremni kušati novo jelo, pogledati novi film ili putovati u stranu zemlju. Visoki intelekt otvorenih ljudi očituje se u njihovoj znatiželji i vrednovanju znanja. Konačno, liberalne osobe su spremne razmatrati različite mogućnosti i tolerirati različite ljude. Liberalnih su vrijednosti i drže da ne postoji apsolutno dobro i zlo, već da ta procjena ovisi o situaciji (McCrae i Costa, 2003).

Otvorenost iskustvima dosad se nije spominjala kao odrednica lažiranja odgovora na upitnicima ličnosti niti u jednom teorijskom modelu lažiranja odgovora. Vjerojatno je tome

tako jer je u istraživanjima u kojima su zajedno primjenjivane skale otvorenosti i mjere lažiranja odgovora izostao nalaz da su ta dva konstrukta povezana (McFarland i Ryan, 2000; McFarland i Ryan, 2006). Doduše, u istraživanju McFarland i Ryan (2006) nađene su značajne pozitivne ali vrlo niske povezanosti otvorenosti iskustvima s namjerom za lažiranje odgovora ($r = ,09$) te s razlikovnim rezultatom na skali savjesnosti ($r = ,11$). Istraživanje koje je nedavno provela Tonković (2012) sugeriralo je da razlog negativnim nalazima može biti činjenica da pojedine facete otvorenosti mogu u različitom smjeru djelovati na lažiranje odgovora. Tonković je u svom istraživanju dobila da su facete otvorenosti zajedno objasnile 17% varijance lažiranja odgovora na preostalim skalama pet-faktorskog upitnika ličnosti. Povezanost ukupnog rezultata na dimenziji otvorenosti i lažiranja odgovora bila je nulta. Značajnim prediktorima pokazale su se facete mašte i liberalizma, koje su bile pozitivno povezane s lažiranjem odgovora, te faceta sklonosti pustolovinama koja je s lažiranjem odgovora bila povezana negativno. Dakle, ovi nalazi sugeriraju da će svoje odgovore više lažirati osobe koje su maštovite i time sposobnije iskriviti odgovore u željenom smjeru, osobe koje su liberalnije u zaobilaženju pravila, te osobe koje su rigidnije i manje sklone promjenama.

Premda ustanovljena na jedinom poznatom empirijskom nalazu o povezanosti faceta otvorenosti i lažiranja odgovora (Tonković, 2012), pozitivna korelacija faceta mašte i liberalizma s lažiranjem odgovora teorijski je opravdana, stoga isti smjer povezanosti očekujemo i u ovom istraživanju. S obzirom na to da za negativnu korelaciju između sklonosti pustolovinama i stupnja lažiranja odgovora (Tonković, 2012) nema teorijski logičnog objašnjenja, o smjeru prediktivne valjanosti faceta sklonosti pustolovinama ne možemo postaviti direktivnu hipotezu.

*H1.3. Facete **otvorenosti** mašta i liberalizam bit će pozitivno povezane s motivacijom za lažiranjem te stupnjem lažiranja odgovora. Povezanost faceta sklonosti pustolovinama s kriterijima motivacijom za lažiranjem te stupnjem lažiranja odgovora ostavljamo otvorenim istraživačkim pitanjem.*

Lokus kontrole

Lokus kontrole odnosi se na stupanj u kojem pojedinac vjeruje da ima kontrolu nad svojim životom (Rotter, 1954). Za pojedince koji su događaje i prilike u svom životu skloni atribuirati svojem ponašanju, tj. one koji smatraju da imaju visoki stupanj kontrole nad svojim životom, kažemo da imaju unutarnji (internalni) lokus kontrole. S druge strane, oni koji

uzroke nalaze u faktorima izvan njih samih imaju vanjski (eksternalni) lokus kontrole (Rotter, 1954). Premda je lokus kontrole zapravo pojedinčeva percepcija kontrole, ne svrstavamo ga u kontekstualne čimbenike nego u faktore ličnosti, jer se radi o stabilnom uvjerenju koje pojedinac veže uz brojne situacije (Snell i sur., 1999). Autori se, međutim, ne mogu složiti u tome kakav je odnos između konstrukta lokusa kontrole i pet-faktorskog modela ličnosti (Hatrup, O'Connell i Labrador, 2005). Prema nekima je lokus kontrole specifična osobina ličnosti koja nije povezana s pet-faktorskim modelom ličnosti (npr. Tett, Jackson i Rothstein, 1991), dok ga neki autori vide kao faktor nižeg reda dimenzije savjesnosti (Costa i McCrae, 1992).

Lokus kontrole kao potencijalni prediktor u teorijskim modelima lažiranja odgovora spominje se samo u modelu Snell i suradnika (1999). Svoju pretpostavku autori modela potkrepljuju nalazom da ljudi s unutarnjim lokusom kontrole donose etičnije odluke (Trevino i Youngblood, 1990). Osim toga, istraživanja su pokazala da je vanjski lokus kontrole povezan i s nepoželjnim akademskim ponašanjem (Leming, 1980), stavovima prema varanju (Coleman i Mahaffey, 2000) i priznanjima o varanju na fakultetu (Thorpe, Pittenger i Reid, 1999). Prema tome, možemo zaključiti da će pojedinci koji osjećaju više odgovornosti za vlastite postupke, dakle oni s unutarnjim lokusom kontrole, biti manje skloni neetičnim ponašanjima, pa tako i lažiranju odgovora na upitnicima ličnosti. S druge strane, dodaju Griffith i suradnici (2006), osobe s vanjskim lokusom kontrole mogu se upustiti u lažiranje kako bi smanjile osjećaj nedostatka kontrole nad selekcijskim postupkom.

Griffith, Malm, English, Yoshita i Gujar (2006) svoju su pretpostavku o povezanost između vanjskog lokusa kontrole i sklonosti lažiranju odgovora potvrdili u istraživanju u kojem su lažiranje mjerili razlikovnim rezultatima na upitniku ličnosti između situacije iskrenog odgovaranja i situacije za koju su sudionike uvjerali da je realna selekcijska. Skala eksternalnosti s pojedinim razlikovnim rezultatima korelirala je u visini ,20 – ,30. Korelacije su bile sustavno više kod sudionika koji su upitnik ličnosti rješavali u okviru referentnog okvira koji se odnosio na radni kontekst.

Na temelju svega navedenog, možemo očekivati da će sklonije lažirati odgovore biti osobe s vanjskim lokusom kontrole:

*H1.4. Vanjski **lokus kontrole** bit će pozitivno povezan s motivacijom za lažiranjem te stupnjem lažiranja odgovora.*

Javna svijest o sebi

Fenigstein, Scheier i Buss (1975) primijetili su da se ljudi međusobno razlikuju s obzirom na učestalost i stupanj u kojem svjesno usmjeravaju pažnju na sebe odnosno razmišljaju o sebi. Takvu tendenciju usmjeravanja pažnje na sebe kao osobine ličnosti nazivamo svijest o sebi. Privatna svijest o sebi odnosi se na stupanj u kojem se ljudi usmjeravaju na unutarnje, skrivene aspekte sebe koji nisu dostupni vanjskim opažačima. U kontekstu ovog rada, zanimljiviji je drugi aspekt svijesti o sebi – javna svijest o sebi, koja se odnosi na stupanj u kojem ljudi misle o javnim, vanjskim aspektima sebe koje drugi ljudi mogu opažati. To je „generalna svijest o sebi kao socijalnom objektu koji utječe na druge“ (Fenigstein, Scheier i Buss, 1975, str. 523). Osobe s izraženijom javnom svijesti o sebi više vode računa o tome kako ih drugi vrednuju i osjetljiviji su na socijalno odbacivanje. One o sebi misle da su fleksibilnije i da svoje ponašanje mogu prilagoditi različitim publikama (Tunnel, 1984). Na temelju svega navedenog, očekuje se da će takve osobe biti motivirane lažirati odgovore kako bi upravljale dojmom koji stvaraju o sebi.

Levashina i Campion (2006) prvi su autori koji su teorijski povezali javnu svijest o sebi sa spremnošću kandidata na lažiranje odgovora. No, njihov se model lažiranja odnosi na odgovore u selekcijskom intervjuu a ne na upitnicima ličnosti. Javnu svijest o sebi kao odrednicu motivacije za lažiranjem također spominje i Marcus (2009) u svom modelu samo-prezentacije u selekciji. Prema njemu, osobine ličnosti kao što je javna svijest o sebi, trebale bi djelovati na kandidatovu inicijalnu motivaciju za samo-prezentacijom, tako što povisuju kandidatovo očekivanje da se u selekciji može povoljno predstaviti. Koliko nam je poznato, hipoteza o prediktivnoj valjanosti javne svijesti o sebi za lažiranje odgovora dosad nije provjeravana u istraživanjima. Prema Ziegleru (2011), pojam o sebi utjecat će na dosjećanje informacija o sebi koje su vezane uz sadržaj čestice, što posljedično djeluje na odgovor kandidata na čestice upitnika ličnosti.

Na temelju teorijskih modela Levashine i Campiona (2006) i Marcusa (2009), postavili smo sljedeću hipotezu:

H1.5. Javna svijest o sebi bit će pozitivno povezana s motivacijom za lažiranjem te stupnjem lažiranja odgovora.

Samomotrenje

Samomotrenje opisuje stupanj u kojem pojedinac regulira svoje ponašanje u socijalnim situacijama i međuljudskim odnosima na temelju socijalnih znakova. Pojam je postavio Snyder (1974) koji samomotrenje definira kao samo-opažanje i samo-kontrolu vođene socijalnim znakovima s ciljem socijalne prikladnosti. Drugim riječima, pojedinci skloni samomotrenju posebno su vješti u „čitanju“ situacijskih znakova, modificiranju svog ponašanja kako bi pristajalo situaciji, te opažanju ishoda svog ponašanja kako bi se osigurali da je ono postiglo željeni efekt (Mueller-Hanson i sur., 2006). Prema Goffinu i Boyd (2009), osobe sklonije samomotrenju biti će svjesnije kako se prezentiraju na svakoj čestici upitnika ličnosti te motiviranije lažirati odgovore kako bi upravljale dojmovima koje stvaraju. U prilog toj pretpostavci ide nalaz da kod osoba visokih na samomotrenju postoji velika diskrepanca između samoprocjena i procjena ličnosti od strane njihovih poznanika (Tunnell, 1980), te između njihovih vlastitih stavova i ponašanja (Snyder i Tanke, 1976). Samomotrenje bi, dodaje Marcus (2009), slično kao i javna svijest o sebi, na inicijalnu motivaciju za samoprezentacijom trebalo djelovati na način da povećaju kandidatovo očekivanje da se u selekciji može pozitivno prezentirati.

Samomotrenje u kontekstu odrednica lažiranja odgovora prvi put se spominje u istraživanju McFarland i Ryan iz 2000. godine. S obzirom da su osobe visoko na toj dimenziji svjesnije svog socijalnog okruženja, svjesnije što je društveno prihvatljivo (Tunnell, 1980), te bolje u manipuliranju dojmovima koje ostavljaju na druge (Snyder, 1974), autorice su pretpostavile da će samomotrenje biti povezano s izraženijim lažiranjem odgovora. U svom istraživanju, samomotrenje su mjerile skraćenom verzijom Snyderove skale samomotrenja. Očekivanu povezanost potvrdile su samo kad je lažiranje bilo mjereno razlikovnim rezultatom na skali integriteta, dok je korelacija s razlikovnim rezultatima na svih pet skala ličnosti ostala nulta. Autorice sugeriraju da se ovaj neočekivani nalaz može pripisati razlici između jakih i slabih situacija. U slabim situacijama, kad ne postoji potreba za motrenjem vlastitog ponašanja, osobe nisko na samomotrenju to ni ne rade, dok one visoko na samomotrenju to rade jer se uvijek brinu o socijalnoj prikladnosti vlastitih postupaka. S druge strane, selekcijska situacija predstavlja jaku situaciju u kojoj postoji potreba za motrenjem vlastitog ponašanja, te visoki i niski na samomotrenju lažiraju odgovore u jednakoj mjeri.

Prediktivnu valjanost samomotrenja u zasebnim istraživanjima provjerili su Griffith i suradnici te Mueller-Hanson i suradnici. U istraživanju Mueller-Hanson i suradnika rezultat na Snyderovoj (1974) skali samomotrenja značajno je ali vrlo nisko pozitivno korelirao s

većinom razlikovnih rezultata na dimenzijama upitnika ličnosti (do ,15) te s namjerom za lažiranjem (,29). Konfirmatornom faktorskom analizom autori su potvrdili da je samomotrenje značajni indikator (,38) latentnog faktora spremnosti na lažiranje (engl. *willingness to fake*). Griffith i suradnici u svom su istraživanju željeli stvoriti nešto slabiju situaciju u usporedbi s istraživanjem McFarland i Ryan (2000) pa su umjesto eksplicitne upute da uljepšavaju odgovore sudionicima koji su došli na istraživanje rekli da mogu sudjelovati u selekciji za posao koji se u međuvremenu ponudio. Rezultati su pokazali da su korelacije po visini odgovarale onima dobivenima kod Mueller-Hanson i suradnika, no nisu se pokazale značajnima jer je uzorak sudionika bio nešto manji. U recentnom istraživanju, Raymark i Tafero (2009) su samomotrenje također mjerili Snyderovom skalom samomotrenja (1974), točnije njegovom subskalom usmjerenosti na druge (engl. *other-directedness*) koja sadrži sedam čestica. Kao i u dosadašnjim istraživanjima, usmjerenost na druge pri reguliranju vlastitog ponašanja pokazala je skromnu no značajnu povezanost s razlikovnim rezultatima na upitniku ličnosti.

Na temelju pregleda teorije i istraživanja samomotrenja kao odrednice lažiranja odgovora, očekujemo sljedeće:

H1.6. Samomotrenje će biti pozitivno povezano s motivacijom za lažiranjem te stupnjem lažiranja odgovora.

Makijavelizam

Prema Psihologijskom rječniku (Petz, 1992), pojam „makijavelizam“ odnosi se na jedan od užih modela ponašanja, koji je svoj začetak doživio krajem šezdesetih godina prošloga stoljeća, a odnosi se na psihologijsko uobličenje filozofsko-političkih pogleda renesansnog mislioca Machiavellija. Danas tim pojmom označavamo svako ponašanje karakterizirano manipuliranjem ljudima pomoću lukavstva, laskanja, zavaravanja, prijetnji i pritisaka s namjerom da se upravlja i kontrolira njihovo ponašanje u svrhu postizanja osobnih ciljeva. Pod pojmom manipulacije podrazumijeva se navođenje drugoga da učini nešto što inače ne bi učinio, a bez upotrebe sile; osim toga, uspješnu manipulaciju predstavlja i postizanje određene koristi, a na štetu nekog drugog. U osnovi makijavelističkog interpersonalnog ponašanja je uvjerenje da se ljudima može i treba manipulirati, izrazita sklonost da se to čini, te socijalna vještina u primjeni takvih postupaka.

Od jednodimenzionalnog konstrukta kojeg su postulirali i prvi operacionalizirali Christie i Geis (1970), makijavelizam je danas evoluirao u višedimenzionalni konstrukt, pri

čemu se najčešće spominje četverofaktorska konceptualizacija. Faktori koji se repliciraju i u međukulturalnim istraživanjima su: varanje, amoralnost, cinizam i laskanje (Milas, 1991). Prema tome, makijavelisti su osobe koje varaju druge, što kod njih samih dovodi do uvjerenja da su i drugi ljudi amoralni. Ciničkog su svjetonazora a u komunikaciji s osobama koje vide kao moćne druge, služe se laskanjem kako bi ostvarili ono što žele.

Ranu teoriju i istraživanja ovog konstrukta karakterizirala je nomotetička osamljenost (Milas, 1991), odnosno propust autora da eksperimentalne nalaze primjereno ugrade u širu teorijsku cjelinu. Jones i Paulhus (2009) pokušali su ispraviti taj nedostatak i makijavelizam ugraditi u širi prostor ličnosti pojedinca. Prema pet-faktorskom modelu ličnosti, makijavelizam je negativno povezan sa savjesnošću i s ugodnosti. U okviru Wigginsovog (1991) kružnog interpersonalnog modela, makijavelisti bi bili smješteni visoko na vrijednosti djelotvornosti a nisko na vrijednosti zajedništva. Konačno, makijavelizam, zajedno s narcizmom i subkliničkom psihopatijom, čini tzv. Mračnu trijadu ličnosti koja opisuje bešćutne, sebične i zlonamjerne osobe (Paulhus i Williams, 2002).

Makijavelizam je kao odrednica lažiranja odgovora prepoznat u većini modela lažiranja odgovora (Ellingson i McFarland, 2011; Goffin i Boyd, 2009; Levashina i Campion, 2006; Mueller-Hanson i sur., 2006; Tett i Simonet, 2011). Makijavelisti su skloni manipulativnom ponašanju kako bi postigli svoje osobne ciljeve, što može uključivati i ostvarivanje povoljnog ishoda selekcijskog postupka u okviru kojeg se rješava upitnik ličnosti. Snell i suradnici (1999) vjeruju da je makijavelizam dispozicijska odrednica motivacije za lažiranjem. Svoju pretpostavku baziraju na nalazima da se radi o osobini koja predviđa varanje (Grover, 1997). Istu racionalu navode i Goffin i Boyd (2009), koji makijavelizam također smatraju individualnom odrednicom motivacije za lažiranjem. Neki autori dodaju da je mogući medijator njihove povezanosti sklonost strateškoj samo-prezentaciji (Levashina i Campion, 2006). U prilog tome ide nalaz da je makijavelizam pozitivno povezan sa samomotrenjem (Jones i Paulhus, 2009). Lopes i Fletcher (2004) nalaze da makijavelisti, za razliku od nemakijavelista, upravljanje dojmovima smatraju prikladnom strategijom samo-prezentacije na intervjuu za posao. Ellingson i McFarland (2011) specificiraju da će makijavelizam na motivaciju za lažiranjem djelovati preko faktora očekivanja, odnosno stupnja u kojem pojedinac vjeruje da može uspješno lažirati svoje odgovore i iskriviti rezultate na upitniku ličnosti u poželjnom smjeru.

Istraživanje Mueller-Hanson i suradnika (2006) potvrdilo je potencijal makijavelizma za predviđanje lažiranja odgovora. Autori su pretpostavili su da će makijavelisti strateški

izmijeniti svoje rezultate na upitniku ličnosti kako bi postigli željeni cilj. Strukturalnim modeliranjem autori su našli da se u njihovom istraživanju makijavelizam pokazao najboljim indikatorom latentnog faktora spremnosti na lažiranje (,75). Uz makijavelizam, faktor su definirali samomotrenje i nedostatak svijesti o pravilima (engl. *lack of rule-consciousness*). Makijavelizam su mjerili jednodimenzionalnim upitnikom Mach IV (Christie i Geis, 1970), koji se sastoji od 20 čestica namijenjenih mjerenju osobne tendencije manipuliranju drugima u svrhu postizanja vlastitih ciljeva. Rezultat na skali makijavelizma bivarijatno je značajno korelirao i s namjerom za lažiranjem (,29), i sa svim razlikovnim rezultatima na dimenzijama ličnosti (,11 – ,23).

Na temelju svega navedenog, postavili smo sljedeću hipotezu:

*H1.7. **Makijavelizam** će biti pozitivno povezan s motivacijom za lažiranjem te stupnjem lažiranja odgovora.*

Socijalno poželjno odgovaranje

Socijalno poželjno odgovaranje možemo definirati kao tendenciju davanja pretjerano pozitivnih opisa vlastitih osobina usklađenih s društvenim normama i standardima (Paulhus, 2002). Prema ranije opisanom Paulhusovom (2002) dvo-razinskom modelu, ono je višedimenzionalni konstrukt koji uključuje komponente koje se razlikuju na sadržajnoj i procesnoj razini. Modeli i istraživanja odrednica lažiranja odgovora spominju samo procesnu razinu socijalno poželjnog odgovaranja, dok sadržajnu gotovo u potpunosti zanemaruju. U modelu Snell i suradnika (1999) socijalno poželjno odgovaranje, točnije upravljanje dojmovima, spominje se kao dispozicijska odrednica motivacije za lažiranjem. Autori modela, međutim, nisu sigurni kako tu odrednicu operacionalizirati, jer se predmet mjerenja skala upravljanja dojmovima (npr. dobra prilagodba, namjerno iskrivljavanje ili sposobnost otkrivanja čestica skale laži) mijenja ovisno o okolnostima u kojima je primijenjena. Stoga autori ne vjeruju u prediktivnu vrijednost skala upravljanja niti jednoj situaciji primjene.

Goffin i Boyd (2009) u svom teorijskom modelu sugeriraju da bi jedna od individualnih odrednica motivacije za lažiranjem mogla biti potreba za odobravanjem, jer bi osobe s visoko izraženom ovom osobinom mogle biti motivirane iskrivljavati svoje odgovore kako bi se predstavile u poželjnijem svijetlu. Potvrdu te pretpostavke možemo pronaći u istraživanjima jedne od najpoznatijih skala socijalno poželjnog odgovaranja, Marlowe-Crowneove skale (Crowne i Marlowe, 1960). Prvotno je skala osmišljena kao mjera (svjesnog) socijalno poželjnog odgovaranja, no kasnija su istraživanja pokazala da mjeri širi

konstrukt koji su autori nazvali potrebom za odobravanjem (Crowne i Marlowe, 1964). Pokazalo se, naime, da su sudionici koji imaju visok rezultat na ovoj skali podložniji socijalnom utjecaju, izbjegavaju vrednovanje od strane drugih, te im je uspješnost u zadacima u većoj mjeri uvjetovana evaluacijama drugih ljudi u odnosu na sudionike s niskim rezultatom. Prema Marcusu (2009), upravljanje dojmovima kao crta ličnosti povisit će kandidatovo očekivanje da se u selekciji može pozitivno prezentirati te tako povećati njegovu inicijalnu motivaciju za samo-prezentacijom. Stoga možemo zaključiti da se teoretičari slažu da bi kao dispozicijsku odrednicu lažiranja odgovora trebalo uključiti nesvjesno socijalno poželjno odgovaranje, odnosno samo-zavaravanje.

Zasad jedino poznato empirijsko istraživanje koje je za cilj imalo provjeriti možemo li socijalno poželjno odgovaranje smatrati determinantom lažiranja odgovora proveli su Griffith i suradnici 2006. godine. Prema njihovom mišljenju, s obzirom na dugu tradiciju mjerenja lažiranja odgovora skalama socijalno poželjnog odgovaranja, svako istraživanje individualnih odrednica lažiranja odgovora bilo bi nedostatno ako se ne uključi konstrukt socijalno poželjnog odgovaranja. Stoga su u svom istraživanju provjerili predviđaju li nesvjesno osnaživanje i svjesno upravljanje dojmovima, mjereni Uravnoteženim inventarom socijalno poželjnog odgovaranja (BIDR, Paulhus, 1984) u situaciji iskrenog odgovaranja, razlikovne rezultate na NEO-FFI pet-faktorskom upitniku ličnosti. Suprotno očekivanjima, skale osnaživanja i upravljanja dojmovima nisu bile pozitivno povezane s lažiranjem odgovora. Točnije, ove su skale značajnu povezanost ostvarile samo s dijelom razlikovnih rezultata, i to u negativnom smjeru ($r \approx -.20$). Pritom je vrijednost koeficijenta korelacije bila viša za skalu osnaživanja, u odnosu na skalu upravljanja dojmovima.

O prediktivnoj valjanosti socijalno poželjnog odgovaranja za predviđanje lažiranja odgovora možemo zaključiti i iz istraživanja koja su skale socijalno poželjnog odgovaranja koristila kao jedan od indikatora lažiranja odgovora. McFarland i Ryan (2006) primijenile su pet-faktorski upitnik ličnosti NEO-FFI i skale BIDR-a u situaciji u kojoj se poticalo iskreno odgovaranje te u simuliranoj selekcijskoj situaciji. Razlikovne rezultate na svih pet dimenzija ličnosti potom su korelirale s rezultatima na skalama socijalno poželjnog odgovaranja u obje situacije. Sustavno više korelacije s razlikovnim rezultatima dobivene su kad su skale BIDR-a bile primijenjene u simuliranoj selekcijskoj situaciji, dakle kad je njima bilo mjereno upravljanje dojmovima, što ne možemo smatrati dispozicijskom odrednicom. Kad su skale BIDR-a bile primijenjene u situaciji iskrenog odgovaranja, McFarland i Ryan dobile su uglavnom nulte korelacije s razlikovnim rezultatima, uz iznimku razlikovnih rezultata na

skalama ugodnosti i savjesnosti s kojima su korelirale nisko ali značajno. S razlikovnim rezultatima na skali savjesnosti obje su skale korelirale negativno ($r \approx -.10$), dok je s razlikovnim rezultatima na skali ugodnosti skala osnaživanja ostvarila pozitivnu, a skala upravljanja dojmovima negativnu korelaciju. Uz ove mjere, autorice su primijenile i mjere elemenata Teorije planiranog ponašanja: stavova prema lažiranju, subjektivnih normi, percipirane bihevioralne kontrole i namjere za lažiranjem, za koje se utvrdilo da značajno određuju lažiranje odgovora. Pritom je namjera za lažiranje bila mjerena dva puta: prije i poslije ispunjavanja upitnika u simuliranoj selekcijskoj situaciji. Kad su skale BIDR-a bile primijenjene u situaciji iskrenog odgovaranja, obje su s ovim mjerama elemenata Teorije planiranog ponašanja nisko negativno korelirale. Pritom su korelacije sa osnaživanjem bile sustavno niže i nisu sve dostigle prag značajnosti.

Premda se u njemu mjerilo svjesno upravljanje dojmovima, a ne nama zanimljivo nesvjesno dispozicijsko samozavaravanje, recentno istraživanje Galića i Jerneića (2013) jedino je koje je povezivalo razlikovne rezultate sa skalama socijalno poželjnog odgovaranja iz obje sadržajne domene: upravljanjem djelotvornošću i upravljanjem zajedništva. Rezultati su pokazali da obje skale upravljanja dojmovima primijenjene u simuliranoj selekcijskoj situaciji značajno predviđaju lažiranje odgovora na dimenzijama savjesnosti, neuroticizma i ekstraverzije. Razlikovne rezultate na dimenziji otvorenosti skale egoističkog i moralističkog upravljanja predviđale su samo u situaciji u kojoj je uputom bilo poticano moralističko iskrivljavanje (isticanje vrijednosti zajedništva), ali ne i u situaciji egoističkog iskrivljavanja (koja je isticala vrijednost djelotvornosti). S druge strane, razlikovni rezultati na dimenziji ugodnosti mogli su se predvidjeti i u situaciji kojom se poticalo egoističko i u situaciji kojom se poticalo moralističko iskrivljavanje, no samo skalom moralističkog upravljanja.

Na kraju možemo zaključiti da istraživanja uglavnom potvrđuju značajni doprinos socijalno poželjnog odgovaranja u predviđanju lažiranja odgovora, no ne daju konzistentne rezultate o smjeru njihove povezanosti. Donekle različit obrazac korelacija koje s lažiranjem ostvaruju skala zajedništva i skala djelotvornosti (Galić i Jerneiće, 2013), upućuje na to da njihov doprinos u predviđanju lažiranja odgovora nije redundantan te da ih obje valja uključiti u istraživanje odrednica lažiranja odgovora. Pritom će njihov relativni doprinos ovisiti o tome na kojim dimenzijama i u kojoj situaciji su formirani razlikovni rezultati. S obzirom na to da su novija istraživanja pokazala da i skale upravljanja dojmovima i skale osnaživanja u anonimnoj situaciji mjere osnaživanje a u situaciji gdje postoji potreba za prikazivanjem u pozitivnom svijetlu mjere upravljanje dojmovima (Parmač Kovačić, Jerneiće, Galić, 2013), u

istraživanju odrednica lažiranja odgovora skale socijalno poželjnog odgovaranja primijenit ćemo u situaciji iskrenog odgovaranja.

Sukladno teorijski utemeljenim modelima Goffina i Boyd (2009) te Marcusa (2009), smatramo da će socijalno poželjno odgovaranje kao crta ličnosti (osnaživanje) povisiti kandidatovo očekivanje da se u selekciji može pozitivno prezentirati te tako povećati njegovu motivaciju za samo-prezentacijom i posljedično lažiranje odgovora. Na temelju navedenog, u ovom istraživanju očekujemo sljedeće:

H1.8. Egoističko osnaživanje i moralističko osnaživanje bit će pozitivno povezane s motivacijom za lažiranjem te stupnjem lažiranja odgovora.

Moralni sklop

Vodeći se modelom Goffina i Boyd (2009), motivaciju za lažiranjem pokušat ćemo objasniti još jednom kategorijom osobinskih varijabli koju nazivamo moralnim sklopom. Empirijsku podršku uključivanju moralnog sklopa u modele lažiranja odgovora daju mnoga istraživanja. Na primjer, istraživanje Seilera i Kuncela (2005; prema Pace i Borman, 2006) u kojem su se moralna uvjerenja pokazala najboljim prediktorom namjere za lažiranjem između brojnih provjeranih osobinskih i situacijskih varijabli. Lažiranje je bilo prisutno u manjem stupnju kod onih kandidata čija su moralna uvjerenja bila viša. Osim toga, rijetka kvalitativna istraživanja u ovom području (npr. Robie, Brown i Beaty, 2007) potvrđuju da kandidati koji su motivirani davati iskrene odgovore često to rade zato što osjećaju da je lažiranje odgovora moralno neispravno.

Razlika u odnosu na kategoriju ličnosti jest da se osobine obuhvaćene moralnim sklopom u većoj mjeri mogu razviti podučavanjem i socijalizacijom (Goffin i Boyd, 2009). Stoga ćemo u ovom istraživanju kao aspekte moralnog sklopa kandidata odrediti konstrukte koji se spominju u dosadašnjim modelima i istraživanjima odrednica lažiranja odgovora koji spadaju u individualne karakteristike ljudi koje su više određene socijalnim iskustvima nego dispozicijskim faktorima. To su integritet, stavovi prema lažiranju odgovora, subjektivne norme, stupanj moralnog rasuđivanja te religioznost kandidata.

Stavovi prema lažiranju odgovora

Većina socijalnih psihologa stav definira kao relativno trajno vrednovanje ljudi, objekata ili ideja (Aronson, Wilson i Akert, 2005). To vrednovanje oblikuje se prvenstveno kroz

spoznajna, emocionalna i ponašajna iskustva. Prema tome, s obzirom na svoja prijašnja iskustva, kandidati mogu imati pozitivne ili negativne reakcije na lažiranje odgovora u selekciji. Interes psihologa u proučavanju stavova leži u činjenici da stavovi u pravilu predviđaju (namjerna) ponašanja ljudi (Ajzen, 1991; Ajzen i Fishbein, 1977). Najpoznatija teorija o tome kako stavovi omogućuju predviđanje namjernih ponašanja je Ajzenova Teorija planiranog ponašanja (1991). Prema toj teoriji, kada ljudi imaju vremena za razmišljanje kako će se ponašati, najbolji prediktor njihova ponašanja je namjera ponašanja. Namjeru određuju stavovi prema specifičnom ponašanju, zajedno sa subjektivnim normama i percipiranom bihevioralnom kontrolom. Što je ponašanje o kojemu osoba ima stav specifičnije, to će ga stav bolje predviđati.

Da su „popustljivi“ stavovi prema lažiranju bitna odrednica lažiranja odgovora, pretpostavili su već Snell i suradnici (1999), smjestivši ih u svoj model lažiranja odgovora među iskustvene odrednice motivacije za lažiranjem. Svoju pretpostavku autori temelje na nalazima da „popustljivi“ stavovi prema varanju općenito dobro predviđaju takvo ponašanje (Graham, Monday, O'Brien i Steffen, 2004; Kamp i Brooks, 1991; Murphy, 1993). Međutim, ključnu ulogu u predviđanju lažiranja odgovora stavovi dobivaju tek sedam godina kasnije, kad su McFarland i Ryan (2006) u svoj model lažiranja odgovora ugradile elemente Teorije planiranog ponašanja.

Za potrebu empirijske provjere te pretpostavke, elemente Teorije planiranog ponašanja operacionalizirale su instrumentom posebno konstruiranim za istraživanje lažiranja odgovora. Rezultati njihovog istraživanja pokazali su da pozitivni stavovi prema lažiranju odgovora visoko predviđaju namjeru za lažiranjem ($r = ,64 - ,72$). Koristeći isti instrument, nalaz je potvrdila Yu (2008) za namjeru za lažiranjem na testu integriteta ($r = ,55$). Za lažiranje operacionalizirano razlikovnim rezultatima koeficijenti su bili nižeg efekta: do ,22 u istraživanju McFarland i Ryan (2006) i ,36 u istraživanju Yu (2008). Pozitivni stavovi prema lažiranju bili su jedan od glavnih uzroka lažiranja i u kvalitativnom istraživanju procesa lažiranja koje su proveli Hurtz i Hurtz (2005; prema Turcu, 2011). Konačno, da se kandidati međusobno razlikuju prema uvjerenjima o moralnoj (ne)ispravnosti lažiranja odgovora, slažu se i autori Općeg modela lažiranja odgovora, Goffin i Boyd (2009), te ističu da je pri predviđanju lažiranja odgovora važno zahvatiti i ove šire shvaćene individualne karakteristike kandidata.

Kao i prethodni autori, očekujemo sljedeće:

H1.9. Pozitivni stavovi prema lažiranju odgovora bit će pozitivno povezani s motivacijom za lažiranjem te stupnjem lažiranja odgovora.

Subjektivne norme

Subjektivne norme možemo definirati kao percipirani društveni pritisak za izvođenje odnosno neizvođenje određenog ponašanja (Ajzen, 1991). One su rezultat vjerovanja o normativnim očekivanjima drugih i motivacije same osobe da ta očekivanja ispuni. Drugim riječima, subjektivne norme su vjerovanja ljudi o tome kako će drugi ljudi do kojih im je stalo gledati na određeno ponašanje (Aronson i sur. 2005). Prema Teoriji planiranog ponašanja (Ajzen, 1991), za predviđanje nečijih namjera, poznavanje tih vjerovanja može biti jednako važno kao i poznavanje stavova te osobe.

Pojam subjektivnih normi u modele lažiranja odgovora uvele su McFarland i Ryan (2006), kad su svoj model revidirale integriravši u njega Teoriju planiranog ponašanja. Međutim, slične konstrukte spominju već i Snell i suradnici (1999). Zajedno sa stavovima prema lažiranju, u perceptivne odrednice motivacije za lažiranjem, ovi su autori uključili i percepciju ponašanja i stavova drugih. Percepcija ponašanja drugih odnosi se na percepciju kandidata o čestini kojom svoje odgovore lažiraju drugi kandidati. Vjerovanje da puno ljudi iskrivljava svoje odgovore na nekognitivnim testovima, trebalo bi motivirati kandidate da i oni sami to čine. Ovu pretpostavku Snell i suradnici grade na istraživanju Grahama i suradnika (1994) koji su našli da su akademskom varanju skloniji oni studenti koji misle da to isto radi i velik broj njihovih kolega. Možda još sličniji konstrukt subjektivnim normama su stavovi drugih. Pod tim pojmom Snell i suradnici (1999) podrazumijevaju kandidatovu procjenu o tome kako drugi (specifični ljudi ili društvo kao cjelina) vide prihvatljivost lažiranja odgovora na nekognitivnim testovima u selekciji. Povezanost između ovakvih percipiranih normi i ponašanja višestruko je potvrđena u istraživanjima krađa na poslu i drugih nepoželjnih organizacijskih ponašanja (npr. Kamp i Brooks, 1991). Ellingson i McFarland (2011) subjektivne norme svrstavaju među situacijske faktore, te pretpostavljaju da će one na motivaciju za lažiranjem djelovati preko instrumentalnosti, odnosno vjerovanja da je lažiranje ključno za postizanje visokih rezultata na testu i za osiguravanje poželjnog ishoda selekcije.

Pretpostavku o tome da su subjektivne norme bitna odrednica namjere za lažiranjem odgovora, te posljedično i samog ponašanja, testirali su McFarland i Ryan (2006), Mueller-Hanson i sur., (2006) i Yu (2008). Sve skupine autora pritom su koristile upitnik koji su za

mjerjenje elemenata Teorije planiranog ponašanja razvile McFarland i Ryan (2003). One su u svom istraživanju našle da su subjektivne norme visoko povezane s namjerom za lažiranjem ($r = ,44 - ,57$), ali nisko ili nultu s razlikovnim rezultatima. Nešto nižu povezanost subjektivnih normi našli su Mueller-Hanson i suradnici (2006) s istom mjerom namjere ($,37$), ali značajnu s razlikovnim rezultatima na upitniku ličnosti ($r = ,21 - ,33$). Najvišu korelaciju subjektivnih normi dobila je Yu (2008) s namjerom za lažiranjem ($,60$), dok je korelacija s razlikovnim rezultatima ostala na razini umjerenog efekta ($,35$).

Sve u svemu, možemo zaključiti da su se subjektivne norme pokazale bitnom odrednicom lažiranja odgovora na nekognitivnim mjerama. Premda Goffin i Boyd (2009) ne spominju eksplicitno ovaj konstrukt, u njihovom modelu on bi vjerojatno našao svoje mjesto kao element moralnog sklopa, zajedno s ostalim uvjerenjima o (ne)ispravnosti lažiranja odgovora. Stoga pretpostavljamo sljedeće:

H1.10. Subjektivne norme o prihvatljivosti lažiranja bit će pozitivno povezane s motivacijom za lažiranjem te stupnjem lažiranja odgovora.

Integritet

Prema rječniku stranih riječi, integritet možemo definirati kao osobno poštenje, neovisnost, striktnu privrženost određenim vrijednostima i ponašanjima (Anić i Goldstein, 1999). Nažalost u psihologijskoj literaturi ne postoji jasna definicija ovog konstrukta. Kao kompozitni konstrukt, dio autora definira integritet kroz osobine s kojima je povezan: iskrenost, poštenje, pouzdanost, savjesnost, socijalni konformizam, nesklonost traženju uzbuđenja, poštivanje autoriteta i dr. S druge strane, u području istraživanja profesionalne selekcije, niski integritet se često povezuje sa sklonošću nepoželjnom organizacijskom ponašanju – namjernom radnikovom ponašanju koje je suprotno ciljevima organizacije (Gruys i Sackett, 2003). Ovakvu definiciju potkrepljuju nalazi meta-analiza koji potvrđuju prediktivnu valjanosti testova integriteta za krađe u organizacijama te za nepoželjno organizacijsko ponašanje općenito (Ones i sur., 1993). Na temelju obje definicije moglo bi se pretpostaviti da se od osoba visokog integriteta očekuje manja sklonost lažiranju odgovora.

Kao odrednica lažiranja odgovora, integritet se spominje gotovo u svim modelima (Ellingson i McFarland, 2011; Goffin i Boyd, 2009; McFarland i Ryan, 2000; Snell i sur., 1999; Tett i sur., 2006; Ziegler, 2011). Snell i suradnici (1999) vide ga kao dispozicijsku odrednicu motivacije za lažiranjem. Svoju pretpostavku temelje na povezanosti integriteta s krađama i disciplinskim problemima. Prema McFarland i Ryan (2000), integritet bi trebao biti

odrednica vjerovanja o lažiranju odgovora. Osobe višeg integriteta, nastavljaju autorice, manje su sklone upravljanju samoprezentacijom, jer vjeruju da je ono što rade dobro. Premda Goffin i Boyd (2009) integritet svrstavaju u odrednicu lažiranja odgovora iz kategorije ličnosti, dodaju da se moralni sklop odnosi na individualne razlike koje su pod određenim utjecajem socijalizacije. S obzirom na to da to vrijedi za integritet, u ovo istraživanje ćemo ga uključiti kao aspekt moralnog sklopa.

Svoje su pretpostavke o negativnoj povezanosti integriteta i lažiranja testirale samo McFarland i Ryan (2000). U svom su istraživanju korelirale rezultat na upitniku integriteta s razlikovnim rezultatima na nekoliko nekognitivnih mjera te potvrdile da on značajno predviđa lažiranje odgovora. Korelacije su bile očekivanog smjera i kretale su se između ,20 i ,30. Ovaj nalaz potvrdili su i Griffith i suradnici (2006) koji su dobili koeficijente korelacije u otprilike istom rasponu kao i McFarland i Ryan (2000). Ovdje valja napomenuti da su korelacije integriteta i razlikovnih rezultata bile sustavno više u situaciji u kojoj je upitnik ličnosti bio prezentiran u radnom referentnom okviru, tj. kad su se pitanja odnosila na radni/poslovni a ne općeniti kontekst. Najviše korelacije integriteta s razlikovnim rezultatima dobila je Yu (2008), u čijem su se istraživanju oni kretali i preko ,50. Takav nalaz nije iznenađujuć s obzirom na to da su razlikovni rezultati bili izračunati upravo na skali integriteta. No, i korelacije s drugim mjerama lažiranja bile su relativno visoke. Niski integritet bio je povezan sa samoprocjenom lažiranja (,29) te s namjerom za lažiranje (,44).

Na temelju svega navedenog, u ovom istraživanju očekujemo sljedeće:

*H1.11. **Integritet** će biti negativno povezan s motivacijom za lažiranjem te stupnjem lažiranja odgovora.*

Moralno rasuđivanje

Neizostavni element moralnog sklopa kandidata jest njihovo moralno rasuđivanje (Robie i sur., 2007). Dok McFarland i Ryan (2000) navode samo općenito da je moralni sklop važna odrednica uvjerenja o lažiranju, Snell i suradnici (1999) bili su konkretniji i postulirali da bi se motivacija za lažiranjem, a posredno i samo lažiranje odgovora, trebalo moći predvidjeti stupnjem moralnog razvoja kandidata. S obzirom na to da osobe, koje su prema Kohlbergovoj teoriji (1958) višeg stupnja moralnog razvoja, u većoj mjeri donose etički ispravne odluke u situacijskim testovima u selekciji (Trevino i Youndblood, 1990), pretpostavlja se da će one biti manje sklone lažiranju odgovora (Snell i sur., 1999). Ellingson i McFarland (2011) preciziraju da bi moralne vrijednosti na motivaciju za lažiranjem odgovora trebale djelovati

preko valencije ishoda lažiranja. Nažalost, dosad nije poznato niti jedno istraživanje koje je konstrukt moralnog rasuđivanja empirijski povezalo s mjerama lažiranja odgovora. S obzirom na nedostatak operacionalizacija te na oskudne definicije ovog konstrukta u modelima lažiranja odgovora, bitno je prvo odlučiti se za teorijski okvir proučavanja moralnog rasuđivanja.

Vjerojatno najpoznatija teorija moralnog razvoja je ona koju je razvio Lawrence Kohlberg (1958) proširivši rad teoretičara dječjeg razvoja Jeana Piageta. Kohlbergova teorija pretpostavlja da moralno rezoniranje, temelj za etično ponašanje, ima šest lako prepoznatljivih i kvalitativno različitih razvojnih faza. U svakoj nadolazećoj fazi pojedinac sve prikladnije reagira na moralne dileme s kojima se susreće, pri čemu neki pojedinci ne dostignu završnu fazu ni kroz cijeli svoj životni vijek. U kojoj je pojedinac fazi, zaključuje se prema vrsti/procesu moralnog rezoniranja, a ne prema ishodu odluke. Premda široko poznata i korištena, ovoj se teoriji prigovara nekoliko stvari. Prvi nedostatak ove teorije jest što se pri procjenjivanju etičnosti odluka oslanja samo na normu pravednosti, a pritom zanemaruje neke možda i važnije aspekte moralnosti (npr. brigu za druge ljude, Gilligan, 1982). Nadalje, evaluacije odabira moralnih odluka zapravo su *post hoc* racionalizacije (i od strane ispitanika i od strane psihologa) najčešće intuitivnih odluka (Haidt, 2001). Osim toga, teoriji se prigovara i da su faze kulturalno i spolno pristrane, te da su kao takve prilagođene prvenstveno zapadnjačkim muškarcima (Gilligan, 1982). Na temelju svega navedenog, mislimo da Kohlbergova teorija ne predstavlja dobro polazište za istraživanje moralnog razvoja kao odrednice lažiranja odgovora.

Graham, Nosek, Haidt i suradnici (2011) primjećuju da poteškoće pri mjerenju moralnosti stvara činjenica da su skale koje naoko mjere istu stvar, usmjerene na različite aspekte moralnosti: moralno rasuđivanje, moralni identitet, empatiju, moralne deficite kao psihopatiju itd. Zajedničko svim ovim gledištima jest da se moralna domena tiče toga rade li pojedinci drugima nešto nažao i/ili tretiraju li ih nepravedno. Iz potrebe za sustavnom teorijom moralnosti, koja bi objasnila njen postanak, razvoj i interpersonalne razlike, grupa autora na čelu s Haidtom stvorila je Teoriju moralnih temelja (Haidt i Joseph, 2004; Haidt i Graham, 2007). Haidt i Joseph (2004) počeli su pretraživati literaturu u evolucijskoj psihologiji i antropologiji, tražeći one vrijednosti i područja moralne regulacije koje su slične kroz različite kulture i koje imaju uporište u evoluciji. Na primjer, vrijednosti vezane uz pravednost i praksu recipročnog darivanja imaju svoje jasno uporište u recipročnom altruizmu. Rezultati ovakvog kros-disciplinskog pregleda iznijeli su pet psihologijskih

„temelja“ na kojima kultura stvara svoju moralnost: brižnost (engl. *harm/care*), pravednost (engl. *fairness/reciprocity*), lojalnost prema vlastitoj skupini (engl. *ingroup/loyalty*), poštivanje autoriteta (engl. *authority/respect*) te tjelesnu i duhovnu čistoću (engl. *purity/sanctity*) (Haidt i Graham, 2007). Paralelno s Teorijom moralnih temelja, autori su razvijali i njenu operacionalizaciju – Upitnik moralnih temelja (*MFQ, Moral Foundations Questionnaire*). Njegova opsežna međukulturalna validacija pokazala je da Upitnik moralnih temelja osigurava dobru konceptualnu organizaciju za mjerenje moralnosti i moralnog sklopa diljem svijeta.

U ovom istraživanju očekujemo sljedeće:

H1.12. Stupanj moralnog rasuđivanja bit će negativno povezan s motivacijom za lažiranjem te stupnjem lažiranja odgovora.

Religioznost

Posljednji aspekt moralnog sklopa koji ćemo u ovom istraživanju povezivati s lažiranjem odgovora jest religioznost. Iako nema općeprihvaćene definicije religioznosti, većina autora će se složiti da se radi o sustavu shvaćanja, vjerovanja, ponašanja, obreda i ceremonija, pomoću kojeg pojedinci ili zajednica stavljaju sebe u odnos s bogom ili nadnaravnim svijetom i često u odnos s drugim ljudima, te od kojeg religiozna osoba dobiva niz vrednota prema kojima se ravna i prosuđuje naravni svijet (English i English, 1976). Jedno od najznačajnijih i najutjecajnijih gledišta religioznosti jest Allportova (1954) koncepcija ekstrinzične i intrinzične religiozne orijentacije. Osoba ekstrinzične orijentacije smatra religiju instrumentom koji koristi kako bi postigla vlastite interese poput zaštite, utjehe, druženja, statusa i opravdanja. S druge strane, osoba intrinzične religiozne orijentacije prihvaća religiju zbog samih njezinih vrednota, dok su ostale potrebe i interesi u drugom planu (Ćorić, 1997). Drugim riječima, ekstrinzična orijentacija je „religija koja se upotrebljava“, a intrinzična „religija po kojoj se živi“ (Allport i Ross, 1967, str. 434). Allport naglašava da pojedinac obično ne spada isključivo u samo jednu kategoriju, već povremeno pokazuje i karakteristike druge.

Religioznost kao odrednica lažiranja odgovora spominje se samo u modelu Goffina i Boyd (2009). Autori pretpostavljaju da bi visoka religioznost, kao indikator visoko razvijenog moralnog sklopa, trebala djelovati negativno na motivaciju za lažiranjem. No, pritom nisu specificirali na koji aspekt religioznosti bi se ova hipoteza trebala odnositi. Nažalost, u literaturi nisu poznata istraživanja koja su lažiranje odgovora i religioznost empirijski

povezivala. No, postoje istraživanja koja su religioznost povezivala sa socijalno poželjnim odgovaranjem. Sedikides i Gebauer (2010) meta-analizom su objedinili rezultate 57 takvih istraživanja i našli da je prosječna povezanost između različitih mjera religioznosti i različitih mjera socijalno poželjnog odgovaranja niska pozitivna (,10). Kad se socijalno poželjno odgovaranje razdvoji na mjere upravljanja dojmovima i osnaživanja, a religioznost na intrinzičnu i ekstrinzičnu orijentaciju, dobiva se korelacijska matrica koja sadrži koeficijente korelacije različitog smjera. Naime, intrinzična je religioznost sustavno pozitivno povezana s mjerama socijalno poželjnog odgovaranja (,12 s osnaživanjem i ,31 s upravljanjem dojmovima), a ekstrinzična religioznost negativno (-,10 i -,29). Paulhus (2002) pozitivnu povezanost između intrinzične religioznosti i skala socijalno poželjnog odgovaranja tumači time što su skale socijalno poželjnog odgovaranja zasićene isticanjem vrijednosti zajedništva, koju osobe intrinzične religioznosti visoko cijene. S druge strane, za negativnu povezanost skala ekstrinzične religioznosti i skala socijalno poželjnog odgovaranja ne nalazimo plauzibilno objašnjenje u literaturi.

S obzirom na to da se skale socijalno poželjnog odgovaranja nisu dokazale kao dobra mjera lažiranja odgovora na pojedinim dimenzijama upitnika ličnosti (Galić i Jerneić, 2013; Griffith i Peterson, 2008), hipoteze o povezanosti religioznosti i lažiranja nećemo postaviti na temelju ove meta-analize, već na temelju racionalnog modela Goffina i Boyd (2009). Očekujemo da će manje sklone lažiranju odgovora biti one osobe koje žive u skladu s vjerskim pravilima, koja gotovo univerzalno propisuju poštivanje društvenih normi. Dakle, pretpostavljamo sljedeće:

*H1.13. **Intrinzična religioznost** će biti negativno povezana s motivacijom za lažiranjem te stupnjem lažiranja odgovora.*

Doživljena sposobnost lažiranja odgovora

Prema modelu Snell i suradnika (1999), lažiranje ovisi ne samo o motivaciji već i o sposobnosti kandidata za lažiranje odgovora. Sposobnost lažiranja odgovora definirali su kao kapacitet kandidata da iskrivi svoje odgovore u željenom smjeru. Sličnu definiciju sposobnosti lažiranja kao objektivnog faktora koristile su i McFarland i Ryan (2000, 2006) te Ellingson i McFarland (2011) u svojim modelima – sposobnost lažiranja odnosi se na to koliko je pojedinac uspješan u ciljanom mijenjanju svojih rezultata lažiranjem. U njihovim modelima, sposobnost lažiranja ne djeluje na lažiranje odgovora direktno, već moderirajući odnos između namjere i ponašanja. Osoba može imati namjeru lažirati odgovore, ali to neće

moći izvesti ako za to nije sposobna – povezanost namjere i stvarnog lažiranja odgovora može biti jača ili slabija ovisno o kandidatovoj sposobnosti lažiranja odgovora. Marcus (2009) specificira da će na motivaciju za samo-prezentacijom te na samu samo-prezentaciju djelovati kandidatove analitičke vještine, koje, između ostalog, određuje znanje o poslu i testu te kognitivna sposobnost. Prema modelu Tetta i suradnika (2006) također, na lažiranje odgovora djelovat će kandidova sposobnost lažiranja odgovora, točnije, njegova kognitivna sposobnost, prepoznavanje čestice, upoznatost s poslom/radnom ulogom, upoznatost s upitnikom ličnosti te socijalne vještine. Ovom popisu Ellingson i McFarland (2011) dodaju ne samo kognitivnu već i emocionalnu inteligenciju, samomotrenje te dispozicijsku inteligenciju – znanje o odnosu između ponašanja, osobina i situacija. Znanje o selekcijskoj metodi i znanje o konstruktima koji se mjere, dodaju Ellingson i McFarland (2011) povećat će očekivanje kandidata da se pouzdaju u svoje kapacitete za uspješno lažiranje i podizanje testovnih rezultata te posljedično povisiti motivaciju za lažiranjem. Opća mentalna sposobnost našla se i na Zieglerovom (2011) popisu faktora koji povećavaju uspješnost lažiranja odgovora.

U empirijskim provjerama ove pretpostavke, različiti su autori sposobnost lažiranja različito mjerili: poznavanjem konstrukata koji se procjenjuju upitnikom ličnosti u selekciji (McFarland i Ryan, 2006), znanjem kako postići poželjni rezultat (Mueller-Hanson i sur., 2006), upoznatošću s poslom (Raymark i Tafero, 2009), općom mentalnom sposobnosti i školskim ocjenama (Yu, 2008). Neovisno o operacionalizaciji, objektivna sposobnost lažiranja odgovora u većini istraživanja ili ne objašnjava uopće ili objašnjava tek par posto varijance lažiranja odgovora (npr. McFarland i Ryan, 2000, 2006; Mueller-Hanson i sur., 2006; Griffith i sur., 2006). Ovdje valja primijetiti da su autori navedenih modela pretpostavili da sposobnost lažiranja predviđa uspješnost u tom ponašanju a da u svojim istraživanjima kao kriterij nisu koristili uspješnost u lažiranju već stupanj lažiranja odgovora u odnosu na odgovore koje osoba daje u situaciji iskrenog odgovaranja, tj. lažiranje odgovora općenito.

Objektivna sposobnost lažiranja može biti odrednica uspješnog lažiranja odgovora, no istraživanja tek trebaju utvrditi koje su odrednice takvog motiviranog ponašanja općenito, bez obzira na njegovu uspješnost. Stoga ćemo u ovom istraživanju koristiti definiciju Goffina i Boyd (2009), koji sugeriraju da bi se taj faktor trebao definirati u više subjektivnim, perceptivnim terminima. Neovisno o njegovoj objektivnoj sposobnosti, kandidat će biti motiviran za lažiranje samo ako se osjeća sposobnim adekvatno uljepšati svoj odgovor.

Specifičnije, Goffin i Boyd (2009) doživljenu sposobnost lažiranja definiraju kao kandidatovu procjenu je li sposoban iskriviti svoj odgovor tako da poveća šansu da bude zaposlen.

Doživljenu sposobnost lažiranja mogli bismo usporediti s konceptom samoeфикаsnosti (Ziegler, 2011), s obzirom na njen fokus na samouvjerenost u izvođenju specifičnog zadatka. No, za razliku od samoeфикаsnosti, doživljena sposobnost lažiranja ne implicira progresivni razvoj, jer ispitanicima generalno nedostaje konkretnih podataka jesu li bili uspješni u lažiranju. Također, doživljenu sposobnost bismo mogli usporediti s konceptom očekivanja uspjeha – prema Teoriji očekivanja (Vroom, 1964), pojedinci će biti motiviraniji postići cilj ako percipiraju da za njegovo postizanje imaju dobre šanse. Snell i suradnici (1999) očekivanje uspjeha smatraju jednom od perceptivnih odrednica motivacije za lažiranjem. Kandidati koji se osjećaju sposobnima uspješno lažirati odgovore na upitniku ličnosti, trebali bi biti motiviraniji to i činiti. Prema modelu Ellingson i McFarland (2011) očekivanje je jedna od tri neposredne odrednice motivacije za lažiranjem odgovora, te posljedično lažiranja odgovora – motiviraniji za lažiranje bit će pojedinci koji se pouzdaju u svoje kapacitete za uspješno lažiranje i podizanje testovnih rezultata.

Doživljenu sposobnost lažiranja, prema modelu Goffina i Boyd (2009), određuju individualne razlike i kontekstualni čimbenici. Bitni kontekstualni čimbenici su doživljena mogućnost lažiranja na zadanim česticama te percipirano znanje o poslu i traženim osobinama ličnosti. Individualne karakteristike koje određuju doživljenu sposobnost lažiranja su: narcizam, socijalna taktičnost, inovativnost, samopoštovanje, facete savjesnosti težnja za postignućem i samoeфикаsnost, te kombinacija određenih vještina, sposobnosti i iskustva. Slično tvrdi i Marcus (2009): kandidatov doživljaj vlastitih bihevioralnih vještina samoprezentacije (doživljena sposobnost lažiranja) pozitivno će utjecati na motivaciju za samoprezentacijom, te posljedično na testovni rezultat.

Premda na konceptualnoj razini primamljiv, model Goffina i Boyd (2009) još nije empirijski provjeren. Prema tome, nije poznato u kojoj je mjeri doživljena sposobnost lažiranja povezana s lažiranjem, niti s objektivnom sposobnosti za lažiranje. U literaturi su, međutim, poznata istraživanja koja su pojedine aspekte objektivne sposobnosti lažiranja povezivala s konstruktima konceptualno sličnima doživljenoj sposobnosti lažiranja odgovora. Jedan od takvih konstrukata je percipirana bihevioralna kontrola.

Percipirana bihevioralna kontrola

Prema Teoriji planiranog ponašanja (Ajzen, 1991), percipirana bihevioralna kontrola, ili opaženi stupanj kontrole nad ponašanjem, odnosi se na uvjerenje osobe o vlastitoj lakoći/težini izvođenja nekog specifičnog ponašanja. Zajedno sa stavovima i subjektivnim normama o ponašanju, ovaj tip uvjerenja predviđa kako će se osoba uistinu ponašati kad svoje namjere provede u djela. Međutim, dodaju autori, nisu sva ponašanja pod voljnom kontrolom pa treba računati na to da namjera nije uvijek snažan prediktor ponašanja. Stoga preporučuju da se pri predviđanju budućeg ponašanja posebna pažnja posveti upravo percipiranoj bihevioralnoj kontroli koja može poslužiti kao zamjena za stvarnu kontrolu nad ponašanjem.

Prvo istraživanje koje je provjeravalo percipiranu bihevioralnu kontrolu kao odrednicu lažiranja odgovora provele su McFarland i Ryan 2006. godine. Skalu percipirane bihevioralne kontrole same su konstruirale u sklopu skale koja mjeri elemente Teorije planiranog ponašanja i dobile da je ona visoko povezana s namjerom za lažiranjem odgovora ($r = ,47 - ,54$), no nisko ili nultu s razlikovnim rezultatima na upitniku ličnosti (do $,19$). Koristeći isti instrument, Mueller-Hanson i suradnici našli su još višu korelaciju percipirane bihevioralne kontrole s namjerom ($,68$) te nešto niže s mjerama lažiranja operacionaliziranim razlikovnim rezultatima na upitniku ličnosti ($r = ,32 - ,48$). Konačno, u istraživanju koje je za svoju doktorsku disertaciju provela Yu 2008. godine, percipirana bihevioralna kontrola vrlo je visoko korelirala s namjerom ($,70$) a s razlikovnim rezultatima opet umjereno ($,39$).

Na temelju rezultata dosadašnjih istraživanja, očekujemo da će odnos doživljene sposobnosti lažiranja, operacionalizirane percipiranom bihevioralnom kontrolom, i motivacije za lažiranjem odgovora te posljedično ponašanja lažiranja odgovora biti sljedeći:

H1.14. Doživljena sposobnost lažiranja bit će pozitivno povezana s motivacijom za lažiranjem te stupnjem lažiranja odgovora.

Kontekstualni čimbenici

Goffin i Boyd (2009) pretpostavljaju da uz navedene osobinske prediktore, motivaciju za lažiranjem odgovora određuju i elementi kandidatove percepcije: gore objašnjena doživljena sposobnost lažiranja odgovora te kontekstualni čimbenici (engl. *contextual antecedents*). S time se slažu i mnogi drugi autori (npr. Ellingson i McFarland, 2011). Prema Goffinu i Boyd (2009), potencijalno bitni kontekstualni čimbenici su percepcija da će lažiranje rezultirati negativnim posljedicama i doživljena potreba za lažiranjem odgovora, koju možemo objasniti

željom za uspjehom u poslu i doživljenom razlikom između idealnog i vlastitog profila ličnosti.

Percepcija da će lažiranje rezultirati negativnim posljedicama

Prema Općem modelu lažiranja Goffina i Boyd (2009), možemo pretpostaviti da je percepcija da će lažiranje rezultirati negativnim posljedicama potencijalni kontekstualni čimbenik lažiranja odgovora. Logička osnova ove pretpostavke temelji se na višestrukim dokazima da prisutnost upozorenja da se lažiranje može otkriti može smanjiti stupanj lažiranja odgovora (Goffin i Woods, 1995; Rothstein i Goffin, 2006) i da se taj efekt dodatno pojačava kad se naglasi da nakon otkrivanja lažiranja slijede negativne posljedice po kandidata (Dwight i Donovan, 2003). Prema kvalitativnom istraživanju Hurtz i Hurtz (2005; prema Turcu, 2011), negativne posljedice koje kandidate odvraćaju od lažiranja odgovora su opasnost da budu uhvaćeni te da ne dobiju posao, kao i da naknadno budu otpušteni. Sukladno tome, Seiler i Kuncel (2005; prema Pace i Borman, 2006) našli su negativnu povezanost između uvjerenja da se lažiranje može otkriti i namjere za lažiranjem.

Percepcija da će lažiranje rezultirati negativnim posljedicama spominje se još u modelu McFarland i Ryan (2000). Točnije, autorice sugeriraju da bi briga kandidata da ne budu otkriveni u lažiranju mogla moderirati odnos između uvjerenja o lažiraju i namjere za lažiranjem. Takva bi percepcija mogla smanjiti povezanost između uvjerenja i namjere za lažiranjem, odnosno djelovati na to da namjera za lažiranjem ostane niska čak i kad su stavovi o lažiranju, subjektivne norme i percipirana bihevioralna kontrola pozitivni/visoki (McFarland i Ryan, 2006). Međutim, propust modela McFarland i Ryan jest što su percepciju da će lažiranje rezultirati negativnim posljedicama operacionalizirale isključivo objektivnim karakteristikama situacije, postojanjem upozorenja da je skala laži uključena u upitnik ličnosti i upozorenjem da će se podaci provjeravati. Slično su kontekstualne prediktore motivacije za lažiranjem definirali i Snell i suradnici (1999) u svom modelu. Pritom su autori ova dva modela zanemarili varijabilitet u utjecaju kojim takve karakteristike situacije djeluju na namjere pojedinih kandidata (Goffin i Boyd, 2009). Na primjer, neki pojedinac može biti uvjeren da otkrivanje lažiranja nije moguće pa ga upozorenje o tome da će snositi negativne posljedice ako bude otkriven neće odvratiti od lažiranja. Stoga model Goffina i Boyd stavlja naglasak na individualnu percepciju kandidata, a ne na objektivnu prisutnost situacijskih faktora kao što je upozorenje. Ključno je pritom da kandidati uočavaju poveznicu između njihovog ponašanja i negativnih posljedica, kao što je npr. smanjena vjerojatnost da budu

primljeni na posao. Također, bitno je uočiti da se pod negativnim posljedicama podrazumijevaju „opipljive“ posljedice po kandidata, dok je vjerovanje u psihološke posljedice (npr. grižnju savjesti) već obuhvaćeno moralnim sklopom.

Na temelju svega navedenog, očekujemo da će kandidati kod kojih postoji percepcija da će lažiranje rezultirati negativnim posljedicama biti manje motivirani za lažiranje te će svoje odgovore lažirati u manjoj mjeri.

H1.15. Percepcija da će lažiranje rezultirati negativnim posljedicama bit će negativno povezana s motivacijom za lažiranjem te stupnjem lažiranja odgovora.

Doživljena potreba za lažiranjem

Logično je pretpostaviti da će više motivirani za lažiranjem odgovora biti kandidati koji za tim ponašanjem imaju veću potrebu. Doživljena potreba za lažiranjem primarno se može objasniti dvama faktorima: potrebom i željom za poslom te percepcijom razlike između idealnog i vlastitog profila ličnosti (Goffin i Boyd, 2009).

Prvi faktor, potreba i želja za poslom, spominje se već u modelima Snell i suradnika (1999) te McFarland i Ryan (2000), koji kao odrednice lažiranja navode važnost ishoda, radni status odnosno nezaposlenost kandidata, razinu kompeticije za radno mjesto i slične faktore. Pozivajući se na Teoriju očekivanja (Vroom, 1964), prema kojoj je motivacija funkcija valencije ishoda, Snell i suradnici pretpostavljaju da će motivaciju za lažiranjem predviđati važnost koju kandidat pridaje ishodu. U ovom slučaju, pojašnjavaju, ishod je dobivanje posla – ako kandidat ne mari hoće li biti zaposlen ili ne, vjerojatno neće ulagati dodatni trud kako bi otkrio poželjni rezultat na upitniku ličnosti. Snell i suradnici svoju hipotezu važnosti ishoda potkrepljuju rezultatima istraživanja Millara i Millar (1997) da će ljudi više obmanjivati druge u situacijama kad je dobitak od takvog ponašanja veći. Sukladno tome, Tett i suradnici (2006) na svoju listu odrednica lažiranja odgovora stavili su faktor visoke važnosti ishoda testiranja za zaposlenika.

Pretpostavku McFarland i Ryan (2000) da će na namjeru lažiranja odgovora utjecati stupanj u kojem kandidati vjeruju da lažiranjem mogu ostvariti željeni ishod (posao), također možemo objasniti Teorijom očekivanja, točnije konceptom instrumentalnosti. Prema originalnom modelu McFarland i Ryan (2000), takvo će vjerovanje moderirati odnos između uvjerenja o ispravnosti lažiranja i namjere za lažiranjem, no ne znamo kakav bi trebao biti efekt tog moderatorskog odnosa jer ga autorice nisu specificirale. U reviziji svog modela,

McFarland i Ryan (2006) ovaj faktor ipak definiraju sličnije Snell i suradnicima (1999), kao valenciju prema uspjehu na testu. Ovaj put su pretpostavku o moderatorskom učinku provjerile i empirijski, operacionalizirajući valenciju prema uspjehu na testu kao grupnu varijablu prisutnosti nagrada za uspjeh na testu u istraživačkoj situaciji. Dakle, za grupu sudionika kojima je bila ponuđena novčana nagrada za uspjeh u testu, pretpostavile su da im je uspjeh pozitivnije valentan od grupe sudionika kojima nagradu nisu ponudile. Valencija bi trebala moderirati odnos uvjerenja o lažiranju odgovora (stavova prema lažiranju, subjektivnih normi i percipirane bihevioralne kontrole) i namjere za lažiranjem tako da on bude slabiji kad je valencija uspjeha veća, a jači kad je valencija manja. No, rezultati moderatorske multiple regresijske analize ovu pretpostavku nisu podržali. Jedan od mogućih razloga tomu je manjkava operacionalizacija potrebe za lažiranjem kao objektivnog situacijskog faktora, a ne kao individualne percepcije situacije.

U modelu lažiranja odgovora Ellingson i McFarland (2011), uz ostale elemente Teorije očekivanja, nalazimo i valenciju. Kandidatova valencija ishoda lažiranja odgovora u selekcijskoj situaciji trebala bi biti pozitivno povezana s njegovim namjerama i ponašanjem lažiranja odgovora. Valenciju posla trebala bi povećati percipirana privlačnost posla, a smanjit će je samo-efikasnost u traženju posla, odnosno, drugim riječima, niska potreba za poslom i lažiranjem odgovora. Faktor visoke zapošljivosti kao operacionalizacije niske potrebe za lažiranjem spominje i Ziegler (2011) u svom kognitivnom procesnom modelu lažiranja odgovora.

Korelacijske analize Mueller-Hanson i suradnika (2006) potvrdile su ovu pretpostavku: valencija, koju su autori operacionalizirali vjerovanjem u važnost lažiranja odgovora, pozitivno je korelirala sa svim razlikovnim rezultatima korištenima u tom istraživanju ($.25 - .36$) te s namjerom za lažiranjem ($.51$). U istu kategoriju percepcije situacije Mueller-Hanson i suradnici stavljaju i percipiranu bihevioralnu kontrolu, koja je u našem istraživanju indikator doživljene sposobnosti lažiranja, i subjektivne norme, koje mi vidimo kao element moralnog sklopa s obzirom na to da se radi o relativno stabilnoj individualnoj karakteristici.

Marcus (2009) se slaže sa svojim prethodnicima da, povećavajući valenciju posla, (inicijalnu) motivaciju za samo-prezentacijom mogu povećati potreba za poslom i pozitivne procjene posla na temelju informacija prikupljenih tijekom regrutiranja. No, kandidat tu procjenu selekcijskog postupka može promijeniti kako proces teče, te posljedično povećati ili smanjiti svoju (informiranu) motivaciju.

Snell i suradnici (1999) sugeriraju da bi potreba za lažiranjem trebala biti viša kod kandidata koji procjenjuju da je selekcijski omjer stroži. Kako bi se u tom slučaju uspješno natjecali protiv ostalih kvalificiranih kandidata, pristupnicima se lažiranje može učiniti kao jedina strategija kojom si mogu dodatno povećati šansu da budu zaposleni. Takvo će ponašanje imati više odjeka u situaciji kad im je vjerojatnost da budu zaposleni velika, u odnosu na situacije u kojima je ta vjerojatnost mala. Također, dodaju da će kandidati osjećati veću potrebu za lažiranjem i posljedično biti motiviraniji lažirati svoje odgovore kad su trenutno nezaposleni a prilika za posao ima malo ili kad je posao za koji se natječu atraktivniji od njihovog trenutnog posla. Važno je uočiti da faktora koji povećavaju potrebu i želju za poslom ima mnogo i da neće na sve kandidate utjecati jednako.

Percepcija razlike između idealnog i vlastitog profila ličnosti drugi je bitni faktor koji određuje kandidatovu potrebu za lažiranjem odgovora. Ako je doživljena diskrepanca između idealnog i vlastitog profila velika, kandidati je mogu imati potrebu smanjiti lažiranjem svojih odgovora. Goffin i Boyd (2009) navode da njihova pretpostavka može sličiti racionalni McFarland i Ryan (2000) da će kandidati s višim pravim rezultatom na mjerenoj dimenziji ličnosti imati manju priliku, tj. manje prostora za lažiranje. Međutim, bitno je naglasiti da doživljena diskrepanca između idealnog i vlastitog profila odražava potrebu a ne mogućnost lažiranja odgovora, jer se radi o percipiranom deficitu u prikladnosti za željeni posao. Osim toga, motivaciju za lažiranjem odgovora pospješit će doživljena razlika u odnosu na idealni profil, koja ne mora nužno biti povezana s objektivnim rezultatom kandidata na mjerenoj dimenziji. U kasnijem modelu, Ellingson i McFarland (2011) navode da će vjerovanje kandidata da posjeduje karakteristike koje se traže za posao djelovati na instrumentalnost lažiranja za postizanje pozitivnog ishoda, te posljedično na motivaciju i lažiranje odgovora. Marcus (2009) specificira da će diskrepanca između slike o sebi i percipiranog ideala utjecati na motivaciju kandidata za samo-predstavljanjem tek u fazi kad kandidat ima određene informacije o situaciji. Koliko nam je poznato, ova odrednica lažiranja odgovora dosad nije empirijski provjeravana.

Na kraju pregleda faktora koji utječu na doživljenu potrebu za lažiranjem, postavili smo sljedeću hipotezu:

H1.16. Doživljena potreba za lažiranjem (želja i potreba za uspjehom u selekcijskoj situaciji te doživljena razlika između idealnog i vlastitog profila) bit će pozitivno povezana s motivacijom za lažiranjem te stupnjem lažiranja odgovora.

Objektivne karakteristike situacije kao odrednice lažiranja odgovora

Pored percepcija situacije i ostalih individualnih odrednica koje na lažiranje odgovora djeluju preko motivacije za lažiranjem, za potpunije objašnjenje lažiranja odgovora svakako treba uključiti i objektivne karakteristike situacije. Objektivne karakteristike situacije u svoje su modele lažiranja odgovora integrirali Snell i suradnici (1999), McFarland i Ryan (2000; 2006), Tett i suradnici (2006; 2011), Marcus (2009), Ellingson i McFarland (2011) i Ziegler (2011) ali ne i Mueller-Hanson i suradnici (2006) ni Goffin i Boyd (2009).

Snell i suradnici (1999) smatraju da karakteristike upitnika ličnosti u selekciji utječu na lažiranje povećavajući ili smanjujući njegovu sposobnost za lažiranje. Na primjer, manje podložne lažiranju odgovora bit će čestice koje su na prvi pogled manje jasno povezane s konstruktima koji se mjere, ili one koje su formata prisilnog izbora. Iako rezultati nisu konzistentni, istraživanja u pravilu potvrđuju da su suptilne (engl. *subtle*) čestice i čestice prisilnog izbora manje podložne lažiranju odgovora, no neka istraživanja upućuju i na njihovu smanjenu valjanost u odnosu na čestice očitog sadržaja te čestice standardnog formata s ljestvicom za odgovore Likertovog tipa (Converse i sur., 2008; Dilchert, Ones, Viswesvaran i Deller, 2006; Ones, Viswesvaran i Korbin, 1995). Snell i suradnici (1999) naglašavaju važnost još nekih prediktivnih karakteristika situacije koje nisu ugradili u model – prisutnost i vrstu upozorenja da se lažiranje može otkriti, te selekcijski omjer.

Prisutnost upozorenja kao objektivni faktor situacije spominju i McFarland i Ryan (2000; 2006), specificirajući da se upozorenje može odnositi na to da je skala laži uključena u upitnik ličnosti ali i na to da će se odgovori kandidata dodatno provjeravati. Autorice su efekt upozorenja provjerile u svom istraživanju iz 2006. godine, o čemu će biti više riječi u idućem poglavlju, koje će cijelo biti posvećeno toj situacijskoj odrednici. U istom istraživanju, McFarland i Ryan provjeravale su i učinak valencije ishoda te znanja o konstrukt koji se mjeri. Premda su one zamišljene kao individualne odrednice, njihova operacionalizacija u ovom istraživanju ostvarena je manipuliranjem objektivnim faktorima situacije: nagrađivanjem sudionika za poželjne odgovore i osiguravanjem informacija o tome koji se konstrukti ličnosti mjere i koji je njihov poželjni smjer. Kao što je navedeno u prethodnom poglavlju, rezultati nisu potvrdili niti direktni niti moderatorski utjecaj osiguravanja nagrada za uspjeh na upitniku ličnosti. Za faktor znanja o konstrukt koji se mjeri dobiveno je, suprotno očekivanjima, da osiguravanje informacija oslabljuje vezu između namjere za lažiranjem i pojedinih razlikovnih rezultata. Konačno, slično Snell i suradnicima (1999), autorice su pretpostavile da će na sposobnost lažiranja utjecati situacijski faktor

transparentnosti čestica upitnika ličnosti – čestice iz kojih je jasnije koji je poželjan odgovor povećat će sposobnost kandidata da lažira odgovore, no tu pretpostavku nisu empirijski provjeravale. Premda to nisu integrirali u model, Goffin i Boyd (2009) spominju da bi transparentnost čestica mogla povećati kandidatovu doživljenu mogućnost lažiranja odgovora i tako djelovati na njegovo ponašanje. Sukladno tome, Ellingson i McFarland (2011) tvrde da bi prikrivene čestice na upitniku ličnosti motivaciju za lažiranjem mogle smanjiti umanjivši kandidatovo očekivanje da može uspješno lažirati odgovore. Marcus (2009) te Tett i suradnici (2006) predlažu moderatorski utjecaj transparentnosti čestice na odnos između vještina kandidata i odgovora na česticu. Specifičnije, Marcus tvrdi da će analitičke vještine, kao jedan aspekt samo-prezentacijskih vještina kandidata, povećati testovne rezultate na umjereno transparentnim postupcima, ali ne i na postupcima s jako visokom ili jako niskom transparentnošću.

Osim situacijskih varijabli koje možemo kontrolirati (npr. upozorenje o mogućnosti detekcije lažiranja odgovora i karakteristika čestica), postoje i situacijski čimbenici koji su nepredvidivi i mijenjaju se od selekcijskog postupka do selekcijskog postupka. Jedan od potencijalno relevantnih za predviđanje lažiranja odgovora jest selekcijski omjer – broj kandidata koji će biti primljeni u odnosu na ukupni broj prijavljenih kandidata u selekcijskom postupku. Premda selekcijski omjeri često nisu poznati kandidatima, oni o njima mogu zaključiti preko nekoliko indirektnih indikatora: broja krugova selekcije, prestiža kompanije, broja kandidata za koje znaju da su u prošlosti bili odbijeni/prihvaćeni te preko sofisticiranosti korištenih selekcijskih mjera (Robie, 2006). Snell i suradnici (1999) te Pace i Borman (2006) sugeriraju da bi stupanj lažiranja trebao biti manji u selekcijskim postupcima u kojima je selekcijski omjer veći/blaži. Naime, kandidati koji su sigurni u pozitivni ishod selekcijskog postupka trebali bi biti manje skloni lažiranju odgovora. Vezano uz selekcijski omjer, Goffin i Boyd (2009) spominju utjecaj količine konkurencije pri natjecanju za isto radno mjesto na percipiranu potrebu za lažiranjem odgovora, koju ističu kao jedan od glavnih kontekstualnih čimbenika motivacije za lažiranje. No, autori ne specificiraju u kojem smjeru bi količina konkurencije trebala djelovati na potrebu za lažiranjem odgovora, te posljedično na motivaciju za to ponašanje. Rezultati, koliko je nama poznato, jedinog istraživanja koje je ispitalo efekt selekcijskog omjera na lažiranje odgovora nisu dali ohrabrujuće rezultate. Robie (2006) je istraživanje proveo na 150 studenata, koji su upitnik ličnosti ispunjavali u situaciji zamišljene selekcije za posao u prodaji. Umjesto dobivanja posla, uspješnim „kandidatima“ je nudio novčanu nagradu. Pritom je studente podijelio u tri nezavisne skupine koje su se razlikovale

prema selekcijskom omjeru: prvoj grupi je rekao da će nagradu dobiti otprilike 10% najuspješnijih (niski selekcijski omjer), drugoj grupi otprilike 40% (srednji selekcijski omjer), a trećoj otprilike 80% (visoki selekcijski omjer). Pokazalo se da nije bilo razlike u rezultatima na upitniku ličnosti ovisno o tome kakav je bio selekcijski omjer. No prije odbacivanja hipoteze o prediktivnoj valjanosti selekcijskog omjera za lažiranje odgovora, valja uzeti u obzir ograničenja ovog istraživanja. Prije svega, to su studentski uzorak i mala statistička snaga istraživanja. Stoga, tek treba istražiti u budućim istraživanjima mijenja li se motivacija kandidata za lažiranjem odgovora kod različitih selekcijskih omjera, te kakva je priroda povezanosti između te dvije varijable.

Upozorenje

Upozorenja s ciljem obeshrabrivanja lažiranja odgovora na nekognitivnim mjerama situacijska su odrednica koju spominju gotovo svi teorijski modeli lažiranja odgovora (Ellingson i McFarland, 2011; Goffin i Boyd, 2009; McFarland i Ryan, 2000; 2006; Snell i sur., 1999; Tett i sur., 2006; Ziegler, 2011), ako ne eksplicitno onda preko utjecaja na percepciju situacije. Osim toga, ona su bila predmet mnogih empirijskih istraživanja (Doll, 1971; Dwight i Donovan, 2003; Jerneić i sur., 2010; McFarland i Ryan, 2006). Danas se istraživanja uglavnom slažu u zaključku da takva upozorenja smanjuju stupanj lažiranja odgovora na upitnicima ličnosti (Dwight i Donovan, 2003; Pace i Borman, 2006). U većini istraživanja efekt upozorenja dokazan je značajnom razlikom u aritmetičkim sredinama grupe ispitanika koji su u uputi primili upozorenje da se lažiranje može otkriti i grupe ispitanika koji su na upitnik ličnosti odgovarali uz standardnu uputu bez upozorenja.

Dwight i Donovan (2003) proveli su meta-analizu na deset istraživanja koja su provjeravala učinkovitost upozorenja za smanjenje iskrivljavanja odgovora. Dobivena je veličina učinka u visini $d = 0,23$. Kad se uzmu u obzir rezultati meta-analiza koji pokazuju da je prosječni efekt iskrivljavanja u zavisnim nacrtima $d = 0,77$ (Viswesvaran i Ones, 1999), može se izračunati da upozorenja smanjuju lažiranje odgovora u prosjeku za 30%. Relativno skromnu veličinu učinka autori su pripisali moderatorskom efektu vrste upozorenja: efekt je izostao kad je upozorenje uključivalo samo identifikaciju lažiranja, ali je zato bio veći kad su bile naglašavane negativne posljedice po kandidate koji budu uhvaćeni u lažiranju ($d = 0,30$). S obzirom na to da je meta-analiza uključivala relativno mali broj istraživanja, svoju hipotezu Dwight i Donovan provjerili su u primarnom istraživanju. Usporedili su četiri grupe ispitanika, različite prema upozorenju koje su dobile prije odgovaranja na upitnik ličnosti: 1.

grupa bez upozorenja, 2. grupa s upozorenjem identifikacijom/detekcijom, 3. grupa s upozorenjem negativnim posljedicama, 4. grupa s kombinacijom upozorenja identifikacijom i upozorenja negativnim posljedicama. Rezultati na upitniku ličnosti u svim grupama s upozorenjem bili su niži od rezultata grupe koja nije primila upozorenje, no od nje se statistički značajno razlikovala samo grupa koja je primila kombinaciju oba upozorenja. Osim toga, kad je upozorenje bilo prisutno, znatno se smanjio broj onih koji lažiraju.

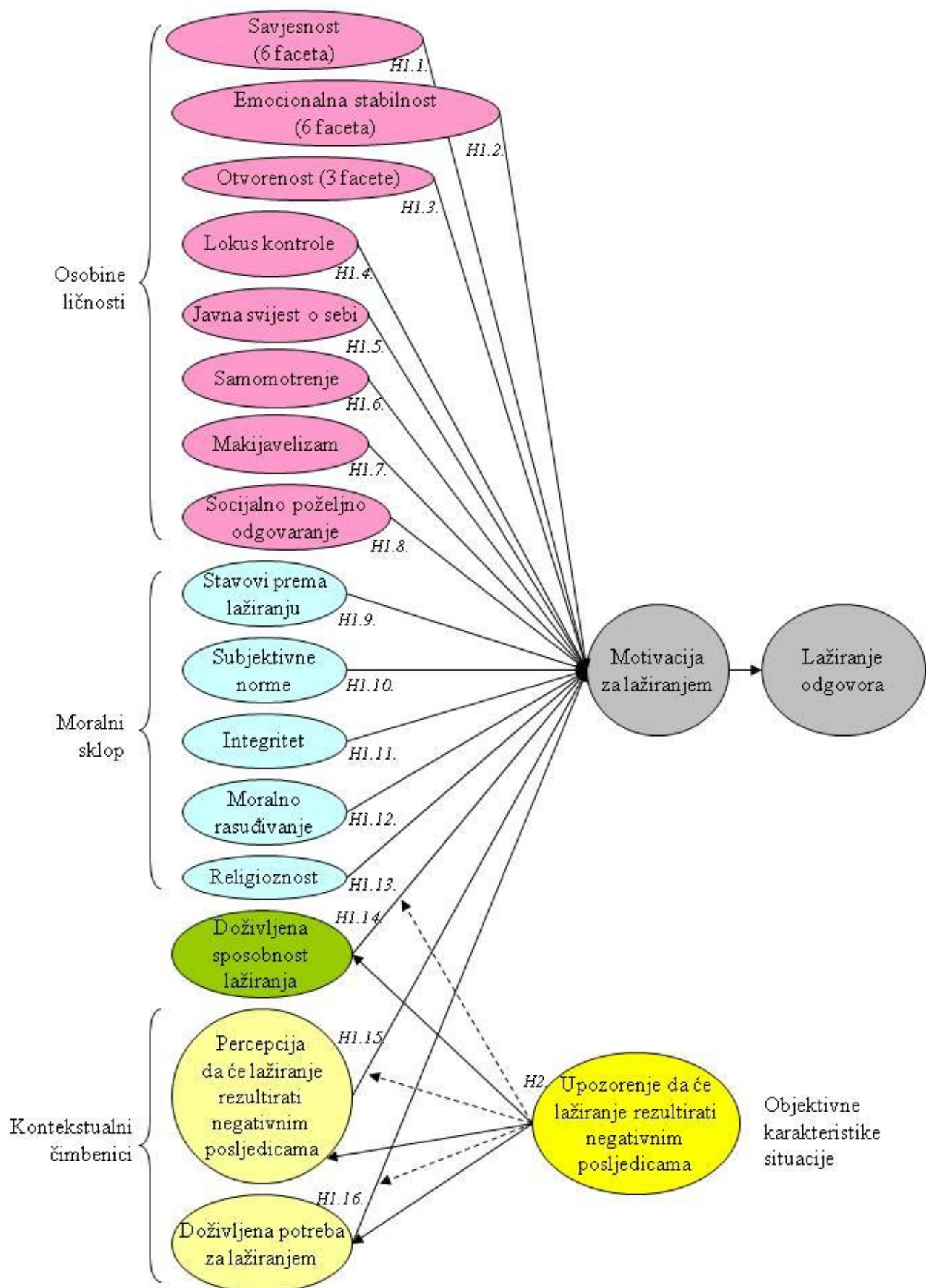
U pregledu istraživanja koja su provjeravala utjecaj upozorenja, Pace i Borman (2006) našli su još neke dodatne vrste upozorenja. Korištena upozorenja klasificirali su u pet različitih tipova: 1. upozorenje usmjereno na detekciju lažiranja, 2. upozorenje usmjereno na posljedice lažiranja, 3. upozorenje koje potiče rezoniranje, 4. edukativno upozorenje i 5. upozorenje usmjereno na moralna uvjerenja kandidata. Različiti tipovi upozorenja, nastavljaju autori, mogu djelovati na različite komponente modela lažiranja odgovora. Tako bi upozorenje koje obavještava kandidata o prisutnosti metoda detekcije lažiranih odgovora trebalo djelovati na namjeru lažiranja smanjujući uvjerenje kandidata da odgovore može lažirati uspješno. Upozorenje koje osigurava informacije o posljedicama koje će slijediti ako kandidat bude uhvaćen u lažiranju također bi trebalo smanjiti kandidatovu namjeru za lažiranjem, zbog izbjegavanja kazne. Upozorenje koje potiče rezoniranje, odnosno prijateljskim tonom ohrabruje kandidata da će ga iskreni odgovori dovesti do posla koji mu najviše odgovara, trebalo bi stvoriti uvjerenje da lažiranje nije korisno te na taj način smanjiti kandidatovu namjeru za lažiranjem. Edukativno rezoniranje objašnjava svrhu testiranja i naglašava da točni odgovori pomažu organizaciji da poveća pravednost selekcijskih odluka. Takvo bi upozorenje u kandidatima trebalo povećati uvjerenje da lažiranje nije „fer“ ponašanje, što bi ih trebalo odvratiti od lažiranja odgovora. Konačno, upozorenje usmjereno na moralna uvjerenja kandidata ističe međusobnu vezu između iskrenog odgovaranja i prikladnog ponašanja. Nakon takvog upozorenja kandidati će željeti očuvati pozitivnu sliku o sebi te će biti manje motivirani lažirati odgovore. Pace i Borman dodaju da neki tipovi upozorenja mogu djelovati i na više odrednica lažiranja odgovora, pojačavajući time svoj utjecaj. To može biti jedan od razloga zašto su Dwight i Donovan (2003) našli veću učinkovitost upozorenja koja su naglašavala i identifikaciju/detekciju i posljedice lažiranja odgovora, u odnosu na upozorenja koja su naglašavala samo jedan od tih aspekata. Dakle, u selekcijsku praksu treba ugraditi upozorenja koja utječu na intrinzična uvjerenja pojedinca o korisnosti lažiranja, ali i upozorenja koja ističu ekstrinzične faktore djelujući time na doživljenu sposobnost lažiranja.

Način djelovanja upozorenja na lažiranje odgovora, koliko je nama poznato, empirijski su testirale samo McFarland i Ryan (2006). Koristile su upozorenje o tome da se lažiranje može otkriti te da će otkrivanje slijediti negativne posljedice – izostanak novčane nagrade koju bi sudionici osvojili u slučaju da na upitniku ličnosti postignu rezultat koji spada u 15% najboljih. Rezultati nisu potvrdili pretpostavku njihovog modela da će upozorenje moderirati odnos između uvjerenja o lažiranju i namjere za lažiranjem. No, moderatorske regresijske analize otkrile su direktni utjecaj ove varijable na lažiranje odgovora. Stoga su autorice strukturalnim modeliranjem testirale model u kojem su predvidjele da upozorenje na razlikovne rezultate može djelovati direktno i posredno preko namjera za lažiranjem. Ovakav je model dobro pristajao podacima sugerirajući da je model s moderatorskim vezama bio nepotrebno složen.

Kako bismo istražili odnos između motivacijskih i situacijskih odrednica, u ovom ćemo istraživanju varirati upozorenjem za koje se u više istraživanja pokazalo da u najvećoj mjeri smanjuje stupanj lažiranja odgovora – kombinacijom upozorenja da se lažiranje može otkriti te da će rezultirati negativnim posljedicama. Sukladno pretpostavkama Goffina i Boyd (2009), očekujemo da će takvo upozorenje djelovati direktno na kontekstualne čimbenike i doživljenu sposobnost lažiranja odgovora, te posljedično na motivaciju i ponašanje lažiranja odgovora.

H2.1. Upozorenje da se lažiranje može otkriti te da će ga slijediti negativne posljedice djelovat će izravno na percepciju da će lažiranje rezultirati negativnim posljedicama, na doživljenu potrebu za lažiranjem i na doživljenu sposobnost lažiranja.

Istraživački problemi i hipoteze grafički su prikazani na Slici 12. Iscrtnim strelicama prikazane su pretpostavke alternativne hipotezi H2.1., koje su također testirane ovim istraživanjem.



Slika 12. Model odnosa predviđenih hipotezama

METODOLOGIJA

Sudionici

Istraživanje je provedeno na prigodnom uzorku 489 sudionika u dvije točke mjerenja. Uzorak su činili studenti i alumni ne stariji od 30 godina ($M = 22,9$; $SD = 2,54$), s različitih studija Sveučilišta u Zagrebu. Studenti i alumni studija psihologije bili su isključeni jer zbog svog predznanja o upitnicima ličnosti vjerojatno ne bi bili naivni sudionici u istraživanju lažiranja odgovora na upitnicima ličnosti. 59,6% uzorka bile su žene. Najveći dio uzorka (46,7%) činili su studenti viših godina studija i apsolvanti, odnosno studenti diplomskog studija, a 42,6% studenti nižih godina, odnosno preddiplomskog studija. Alumna je u ukupnom uzorku bilo 10,7%. 77,0% sudionika navelo je da ima prethodnog radnog iskustva, od čega je većina (47,7% od ukupnog uzorka) na nekom poslu radila barem 40 sati tjedno. Što se tiče trenutnog radnog statusa, 9,6% ih je stalno zaposleno, 26,6% je zaposleno na povremenim poslovima, a 21,1% su nezaposleni koji traže posao. 46% sudionika navodi da ima prethodnog iskustva u ispunjavanju upitnika ličnosti.

Sudionici su bili regrutirani putem društvene mreže studenata psihologije i same doktorandice te putem oglasa na studentskim forumima i na Filozofskom fakultetu. Sudionicima je bilo rečeno da se radi o doktorskom istraživanju na temu provjere upitnika ličnosti, u kojem će svi moći dobiti povratnu informaciju o svojoj ličnosti te će imati priliku osvojiti jednu od pet novčanih nagrada od 1000kn. Drugoj točki mjerenja odazvalo se 395 sudionika, što znači da je osipanje uzorka u odnosu na 1. točku mjerenja bilo 19,2%. Zbog nepotpunih podataka, dvoje sudionika izbačeno je iz daljnjih obrada, te konačni uzorak ovog istraživanja čini 393 sudionika.

Instrumenti

Upitnik ličnosti IPIP-100-FF

Stupanj lažiranja odgovora u ovom je istraživanju operacionaliziran razlikovnim rezultatom između dvije primjene istog upitnika ličnosti IPIP-100-FF. Točnije, gledamo odstupanje između odgovora na istim česticama dobivenih u situaciji iskrenog odgovaranja i situaciji simulirane selekcijske situacije. Razlikovni rezultati dobiveni su regresijom rezultata iz situacije lažiranja na rezultate iskrenog odgovaranja te izračunavanjem reziduala.

IPIP-100-FF upitnik je pet-faktorskog modela ličnosti, razvijen u okviru Goldbergove baze čestica *International Personality Item Pool* (IPIP-NEO-PI-R, 2006; prijevod na hrvatski Parmač Kovačić, Galić, Jerneić i Tonković, 2011). Sastoji se od 100 čestica, pri čemu svaku skalu (Emocionalna stabilnost, Ekstraverzija, Otvorenost iskustvima, Ugodnost i Savjesnost) čini 20 čestica. Kako bismo čestice IPIP-a mogli pomiješati s česticama upitnika socijalne poželjnosti, originalnu pet-stupanjsku skalu zamijenili smo sedam-stupanjskom skalom. Na toj skali sudionici su procjenjivali u kojoj se mjeri slažu s pojedinom tvrdnjom (1 – posve netočno; 2 – uglavnom netočno; 3 – djelomično netočno; 4 – ni točno ni netočno; 5 – djelomično točno; 6 – uglavnom točno; 7 – posve točno). Radi lakšeg praćenja rezultata, ukupne rezultate na dimenziji neuroticizma rekodirali smo u smjeru emocionalne stabilnosti.

Za sve skale upitnika dobili smo visoke Cronbachove Alpha koeficijente unutarnje konzistencije u obje situacije primjene (Tablica 2).

Tablica 2. Alpha koeficijenti unutarnje konzistencije skala upitnika IPIP-100-FF, u dvije situacije primjene

	Situacija iskrenog odgovaranja	Zamišljena selekcijska situacija
Emocionalna stabilnost	,93	,92
Ekstraverzija	,94	,94
Otvorenost	,85	,86
Ugodnost	,86	,87
Savjesnost	,93	,94

Skale motivacije za lažiranjem odgovora

Motivaciju za lažiranjem u ovom smo istraživanju operacionalizirali Skalom namjere za lažiranjem (McFarland, 2000), koju smo postupkom dvostrukog prijevoda preveli na hrvatski jezik. Skala je dio upitnika koji je McFarland konstruirala kako bi lažiranje operacionalizirala Teorijom planiranog ponašanja. Kad mjerenje namjere za lažiranjem prethodi samom lažiranju odgovora, koristi se skala „pred-namjere“, koja sadrži deset čestica. Primjer tvrdnje je: „*Pokušala bih uljepšati svoje odgovore na testiranju za posao.*“ Kad se namjera mjeri nakon ispunjavanja upitnika ličnosti u kojem su sudionici imali priliku lažirati svoje odgovore, onda se koristi skala „post-namjere“. Ona sadrži sedam čestica, a primjer tvrdnje je: „*Namjeravala sam dati neke netočne odgovore na testu.*“ Sukladno uobičajenoj praksi korištenja originalnog upitnika (McFarland i Ryan, 2006; Yu, 2008) te pretpostavci

Marcusovog (2009) modela prema kojem se inicijalna motivacija za samoprezentacijom može razlikovati od informirane motivacije koja se stvara na temelju evaluacije karakteristika selekcijskog procesa, u ovom su istraživanju korištene obje skale. Na tvrdnje obje skale sudionici su odgovarali na skali od pet stupnjeva (1 – izrazito se ne slažem; 5 – izrazito se slažem). U ovom istraživanju, pouzdanost skale pred-namjere bila je $\alpha = ,88$, a skale post-namjere $\alpha = ,86$.

Uz skalu namjere za lažiranjem, motivaciju za lažiranjem mjerili smo VIE upitnikom motivacije za lažiranjem. Upitnik smo konstruirali posebno za potrebu ovog istraživanja, po uzoru na skalu VIEMS (Sanchez, Truxillo i Bauer, 2000) koja mjeri motivaciju za ispunjavanjem testova. Skala ukupno ima 14 čestica, a sadrži četiri subskale: skalu valencije prema dobivanju posla/nagrade (tri čestice; npr. *„Voljela bih biti odabrana za ovaj posao/dobiti nagradu.“*), skalu instrumentalnosti da će uspjeh u lažiranju na upitniku ličnosti dovesti do dobivanja posla/nagrade (četiri čestice; npr. *„Što bolje netko uljepša svoje odgovore na upitniku ličnosti, to veće šanse ima biti odabran za ovaj posao/dobiti nagradu.“*), skalu očekivanja pojedinca da može uspješno lažirati svoje odgovore na upitniku ličnosti (tri čestice; npr. *„Ako se koncentriram i potrudim uljepšati svoje odgovore na upitniku ličnosti, mogla bih ostvariti visoki rezultat.“*), te skalu doživljenog uspjeha u lažiranju odgovora (četiri čestice; npr. *„Vjerujem da sam dobro uljepšala svoje odgovore na upitniku ličnosti.“*). Usprkos činjenici da se sastoje od vrlo malog broja čestica, unutarnja konzistencija skala pokazala se vrlo visokom: $\alpha = ,91$ za valenciju, $\alpha = ,88$ za instrumentalnost, $\alpha = ,92$ za očekivanje te $\alpha = ,88$ za motivaciju za lažiranjem odgovora. Motivaciju za lažiranjem izračunali smo jednostavnom linearnom kombinacijom skala valencije, instrumentalnosti i očekivanja.

Facete upitnika ličnosti IPIP-300

Facete velikih pet dimenzija ličnosti mjerili smo skalama upitnika IPIP-300 (Goldberg, 2006; registrirani prijevod na hrvatski Jerneić, Galić i Parmač, 2007). Upitnik IPIP-300 sadrži 300 čestica pomoću kojih se može formirati 30 faceta ličnosti, no u ovom smo istraživanju koristili samo *facete savjesnosti, emocionalne stabilnosti i otvorenosti iskustvima*. Točnije, primijenili smo svih šest faceta savjesnosti (samo-efikasnost, urednost, pouzdanost, težnja za postignućem, samo-disciplina, opreznost), svih šest faceta emocionalne stabilnosti (anksioznost, ljutnja, depresija, sputanost, neumjerenost, ranjivost) te tri facete otvorenosti iskustvima: maštu, liberalizam i sklonost pustolovinama. Svaka faceta bila je mjerena s deset

pripadajućih čestica. Kao i kod upitnika IPIP-100-FF, originalnu pet-stupanjsku skalu zamijenili smo sedam-stupanjskom skalom na kojoj su sudionici procjenjivali u kojoj se mjeri slažu s pojedinom tvrdnjom (1 – posve netočno; 2 – uglavnom netočno; 3 – djelomično netočno; 4 – ni točno ni netočno; 5 – djelomično točno; 6 – uglavnom točno; 7 – posve točno). Radi lakšeg praćenja rezultata, ukupne rezultate na facetama neuroticizma rekodirali smo u smjeru emocionalne stabilnosti.

Primjeri čestica i koeficijenti unutarnje konzistencije svih korištenih faceta upitnika IPIP-300 prikazani su u Tablici 3.

Tablica 3. Alpha koeficijenti unutarnje konzistencije korištenih faceta upitnika IPIP300 te primjeri čestica za svaku facetu

Faceta	Alpha	Primjer čestice
C1: SAMO-EFIKASNOST	,83	Siguran sam u svoje mogućnosti.
C2: UREDNOST	,89	Volim red.
C3: POUZDANOST	,75	Ispunjavam svoja obećanja.
C4: TEŽNJA ZA POSTIGNUĆEM	,86	Radim više nego što se od mene očekuje.
C5: SAMO-DISCIPLINA	,90	Odmah prionem poslu.
C6: OPREZNOST	,83	Izbjegavam pogreške.
ES1: ANKSIOZNOST (-)	,85	Većinu vremena sam opušten.
ES2: LJUTNJA (-)	,93	Ne gubim lako strpljenje.
ES3: DEPRESIJA (-)	,92	Osjećam se ugodno u vlastitoj koži.
ES4: SPUTANOST (-)	,79	Nije me lako zbuniti.
ES5: NEUMJERENOST (-)	,67	Mogu kontrolirati svoje žudnje.
ES6: RANJIVOST (-)	,83	Lako svladavam prolazne neuspjehe.
O1: MAŠTA	,91	Volim sanjariti.
O4: SKLONOST PUSTOLOVINAMA	,84	Više volim raznolikost nego rutinu.
O6: LIBERALIZAM	,73	Vjerujem da ne postoji apsolutno dobro i zlo.

Skala eksternalosti

Lokus kontrole mjerili smo Bezinovićevom (1988) Skalom eksternalnosti. Skala se sastoji od deset čestica za koje su sudionici trebali procijeniti u kojoj se mjeri odnose na njih. Svoje odgovore davali su na skali od pet stupnjeva: 1 – uopće se ne odnosi na mene, 2 – uglavnom se ne odnosi na mene, 3 – niti se odnosi niti se ne odnosi na mene, 4 – uglavnom se odnosi na mene, 5 – u potpunosti se odnosi na mene. Sukladno nazivu skale, viši rezultat upućuje na vanjski lokus kontrole, a niži na unutarnji. Primjer čestice je „*Većina događaja u mom životu je unaprijed određena.*“. Pouzdanost Skale eksternalosti u ovom istraživanju je $\alpha = ,84$.

Skala javne svijesti o sebi

Skala *javne svijesti o sebi* preuzeta je iz Skale svijesti o sebi (SCSR) Fenigsteina, Scheiera i Bussa (1975). Skala javne svijesti o sebi ima sedam čestica, a zadatak sudionika bio je procijeniti u kojoj se mjeri tvrdnje odnose na njih. Primjer čestice je „*Važno mi je kako ću se drugima predstaviti.*“. Skala za odgovor na čestice bila je ista kao i za Skalu eksternalnosti: 1 – uopće se ne odnosi na mene, 2 – uglavnom se ne odnosi na mene, 3 – niti se odnosi niti se ne odnosi na mene, 4 – uglavnom se odnosi na mene, 5 – u potpunosti se odnosi na mene. U ovom istraživanju dobivena je pouzdanost Skale javne svijesti o sebi $\alpha = ,66$.

Revidirana skala samomotrenja

Samomotrenje smo mjerili Revidiranom skalom samomotrenja Lennox i Wolfea (1984). Ukupno 13 čestica Skale daje rezultat na dvije subskale: Sposobnost modificiranja samopredstavljanja (sedam čestica, npr. „*Sposobna sam u društvu promijeniti svoje ponašanje ako osjetim da se nešto drugo očekuje.*“) i Osjetljivost za ekspresivna ponašanja drugih (šest čestica, npr. „*Obično mogu uočiti kad sam rekla nešto neprikladno, čitajući to iz sugovornikovih očiju.*“). Sudionici su tvrdnje procjenjivali na skali od šest stupnjeva: 0 – nikako, uvijek netočno; 1 – uglavnom netočno, 2 – uglavnom netočno, ali s iznimkama, 3 – donekle točno, ali s iznimkama, 4 – uglavnom točno, 5 – svakako, uvijek točno. Kao mjeru samomotrenja u ovom smo istraživanju koristili ukupni rezultat na Revidiranoj skali samomotrenja, čija je unutarnja konzistencija bila $\alpha = ,84$.

Skala makijavelizma

Skala makijavelizma MM-1 (Milas, 2004) koju smo primijenili u ovom istraživanju sadrži 24 čestice. Uz ukupni rezultat, moguće je dobiti rezultate na četiri subskale: varanje (npr. „*Najbolje je biti pošten u svim situacijama.*“, negativno okrenuta), amoralnost (npr. „*Zanemarivo malen broj ljudi je stvarno pokvaren.*“, negativno okrenuta), cinizam (npr. „*Najbolje je ne otkrivati se drugima.*“) i laskanje (npr. „*Mudro je laskati značajnim osobama.*“). Sve subskale sastoje se od šest čestica, a ukupni rezultat na skali makijavelizma, kojom smo operacionalizirali makijavelizam u ovom istraživanju, dobiva se jednostavnom linearnom kombinacijom svih četiriju subskala. Pouzdanost cijele skale makijavelizma u ovom istraživanju je $\alpha = ,85$.

Skale egoističkog i moralističkog socijalno poželjnog odgovaranja

Dva oblika nesvjesnog *socijalno poželjnog odgovaranja*, egoističko i moralističko osnaživanje, mjerili smo skalama isticanja djelotvornosti i zajedništva EM-SPO koje su konstruirali Parmač Kovačić, Jernei i Galić (2011). Autori su skale konstruirali skrativši i revidiravši Paulhusov Sveobuhvatni inventar socijalno poželjnog odgovaranja (CIDR, 2006). U situaciji iskrenog odgovaranja skale su namijenjene mjerenju nesvjesnog osnaživanja, a u situaciji u kojima su sudionici motivirani prikazati se u boljem svijetlu, svjesnog upravljanja dojmovima. U ovom istraživanju skale smo primijenili u obje situacije, no za potrebu odgovora na hipoteze interpretirat ćemo samo njihove rezultate u situaciji iskrenog odgovaranja. Kako bi se prikrijele, u obje situacije čestice skale djelotvornosti i zajedništva bile su izmiješane sa česticama pet-faktorskog upitnika ličnosti. Svaka subskala sadrži deset čestica, za koje sudionici trebaju procijeniti svoje slaganje na skali od sedam stupnjeva: 1 – posve netočno; 2 – uglavnom netočno; 3 – djelomično netočno; 4 – ni točno ni netočno; 5 – djelomično točno; 6 – uglavnom točno; 7 – posve točno. Primjer čestice skale djelotvornosti je „Svladala sam svaki izazov koji je u životu stavljen pred mene.“, a skale zajedništva „Uživam kada netko kritizira meni mrske osobe“ (negativno okrenuta). Ukupni skalni rezultati formirani su kao jednostavna linearna kombinacija svih pripadajućih čestica.

Pouzdanosti skale u situaciji iskrenog odgovaranja bile su $\alpha = ,77$ za skalu djelotvornosti i $\alpha = ,75$ za skalu zajedništva.

Skala stavova prema lažiranju odgovora

Stavove prema lažiranju odgovora mjerili smo istoimenom skalom koju je za operacionalizaciju lažiranja odgovora Teorijom planiranog ponašanja konstruirala McFarland (2000). Skalu smo za potrebu ovog istraživanja dvostrukim prijevodom preveli na hrvatski jezik. Skala stavova prema lažiranju odgovora sadrži pet čestica, odnosno pet parova suprotnih pridjeva: *loše – dobro, neugodno – ugodno, glupo – mudro, beskorisno – korisno, neprivlačno – privlačno*. Zadatak sudionika bio je, na pet-stupanjskoj skali, zaokružiti kakvo je prema njihovom mišljenju lažiranje odgovora. Ekstremni stupnjevi bili su označeni parovima pridjeva. Veći rezultat na skali ukazuje na pozitivniji stav prema lažiranju odgovora. Kao i preostale subskale upitnika Teorije planiranog ponašanja (McFarland, 2000), u ovom smo istraživanju Skalu stavova prema lažiranju primijenili dva puta: prvi put prije samog lažiranja odgovora, a drugi put nakon ispunjavanja upitnika ličnosti u kojem su

sudionici imali priliku lažirati svoje odgovore. Pouzdanost skale u prvoj primjeni bila je $\alpha = ,77$, a u drugoj $\alpha = ,79$.

Skala subjektivnih normi o lažiranju odgovora

Skala subjektivnih normi također je dio upitnika koji je McFarland (2000) konstruirala kako bi lažiranje odgovora operacionalizirala Teorijom planiranog ponašanja. Skala, koju smo dvostrukim prijevodom preveli na hrvatski jezik, sadrži četiri čestice. Primjer čestice je: „Većina ljudi koji su mi važni ne bi odobraval da lažem na testu u selekciji“. Svoje odgovore sudionici su davali na skali od pet stupnjeva (1 – izrazito se ne slažem; 5 – izrazito se slažem). Veći ukupni rezultat ukazuje na postojanje normi o prihvatljivosti lažiranja odgovora. Kao i skalu stavova, skalu subjektivnih normi u ovom istraživanju primijenili smo dva puta: prvi put prije samog lažiranja odgovora, a drugi put nakon ispunjavanja upitnika ličnosti u kojem su sudionici imali priliku lažirati svoje odgovore. Pouzdanost dobivena u ovom istraživanju bila je $\alpha = ,77$ za primjenu prije lažiranja odgovora i $\alpha = ,84$ za primjenu nakon.

Hrvatski test integriteta

Integritet sudionika mjerili smo Hrvatskim testom integriteta (Tonković i Jernei, 2012) koji se sastoji od ukupno 64 čestice. Upitnik sadrži dvije subskale: skalu integriteta baziranu na ličnosti (31 čestica, npr. „Sklona sam zaobići pravila kad mi to odgovara.“) i skalu integriteta baziranu na stavovima (33 čestice, npr. „Većina zaposlenika s vremena na vrijeme laže svom poslodavcu.“). Na skali ličnosti sudionici su svoje odgovore davali na četiri-stupanjskoj skali: 1 – uopće se ne odnosi na mene; 2 – uglavnom se ne odnosi na mene; 3 – uglavnom se odnosi na mene; 4 – u potpunosti se odnosi na mene. Za procjenu tvrdnji na skali stavova sudionici su na raspolaganju imali skalu za odgovore s pet stupnjeva: 1 – uopće se ne slažem, 2 – uglavnom se ne slažem, 3 – niti se slažem niti ne slažem; 4 – uglavnom se slažem; 5 – u potpunosti se slažem. Pouzdanost skale ličnosti bila je $\alpha = ,83$, a skale stavova $\alpha = ,87$. Unutarnja konzistencija ukupnog rezultata, formiranog kao jednostavna linearna kombinacija čestica obje subskale bila je $\alpha = ,91$.

Upitnik moralnih temelja

U svrhu mjerenja stupnja *moralnog rasuđivanja*, primijenili smo Upitnik moralnih temelja (Graham, Nosek, Haidt, Iyer, Koleva i Ditto, 2011; hrvatsku verziju preveli Hren i Mišak, 2009). Upitnik se sastoji od ukupno 30 čestica, podijeljenih u pet subskala: brižnost,

pravednost, lojalnost prema vlastitoj skupini, poštivanje autoriteta, te tjelesna i duhovna čistoća. Svaku subskalu čini jednostavna linearna kombinacija šest čestica. Uputa za prvi dio upitnika (za prve tri čestice svake subskale) glasila je: „Kad odlučujete o tome je li nešto moralno ispravno ili pogrešno, koliko su Vam važna sljedeća promišljanja? Molimo ocijenite svaku tvrdnju koristeći ovu ljestvicu: 0 – nije nimalo važno (uopće nije povezano s mojim odlukama o moralnoj ispravnosti), 1 – neznatno je važno, 2 – donekle je važno, 3 – umjereno je važno, 4 – vrlo je važno, 5 – izuzetno je važno (to je jedan od najvažnijih čimbenika u mojim odlukama o moralnoj ispravnosti).“ Primjeri čestica su: „Je li netko bio okrutan ili nije?“ (brižnost), „Je li se prema nekim osobama postupalo drukčije nego prema drugima?“ (pravednost), „Je li netko napravio nešto čime je izdao svoju skupinu ili nije?“ (lojalnost prema vlastitoj skupini), „Je li netko pokazao manjak poštovanja prema autoritetu ili nije?“ (poštivanje autoriteta), „Je li netko narušio norme moralne čistoće i pristojnosti ili nije?“ (tjelesna i duhovna čistoća).

U drugom dijelu upitnika navedene su tvrdnje za koje su sudionici trebali procijeniti svoj stupanj slaganja na skali od šest stupnjeva: 1 – u potpunosti se ne slažem, 2 – uglavnom se ne slažem, 3 – donekle se ne slažem, 4 – donekle se slažem, 5 – uglavnom se slažem, 6 – u potpunosti se slažem. Primjeri čestica u ovom dijelu upitnika su: „Suosjećanje s onima koji pate je najvažnija vrлина.“ (brižnost), „Pravda je najvažniji zahtjev za društvo.“ (pravednost), „Važnije je biti timski igrač nego izražavati sebe.“ (lojalnost prema vlastitoj skupini), „Sva djeca trebaju naučiti poštovati autoritete.“ (poštivanje autoriteta), „Ljudi ne bi trebali raditi odvratne stvari, čak i ako se time nikome ne nanosi štetu.“ (tjelesna i duhovna čistoća). Alpha koeficijent pouzdanosti cijele skale, formirane kao jednostavna linearna kombinacija svih subskala, bio je $\alpha = ,86$.

Skala intrinzične religioznosti

Mjera *intrinzične religioznosti* dobivena je primjenom istoimene skale preuzete iz Revidirane intrinzično-ekstrinzične skale religioznosti (I/E-R, Gorsuch i McPherson, 1989). Za potrebu ovog istraživanja, Skalu intrinzične religioznosti dvostrukim smo prijevodom preveli na hrvatski jezik. Skala se sastoji od osam čestica, a zadatak sudionika bio je procijeniti stupanj u kojem se slažu s pojedinom tvrdnjom (1 – izrazito se ne slažem; 5 – izrazito se slažem). Primjer tvrdnje je „Moj cjelokupni pristup životu temelji se na mojim religioznim uvjerenjima.“. Pouzdanost Skale intrinzične religioznosti u ovom istraživanju je $\alpha = ,87$.

Skala percipirane bihevioralne kontrole

Skalu percipirane bihevioralne kontrole (McFarland, 2000) primijenili smo s ciljem mjerenja *doživljene sposobnosti lažiranja odgovora*. Za tu smo je potrebu dvostrukim prijevodom preveli na hrvatski jezik. Sadrži tri čestice, npr. „*Bilo bi mi lako lagati na selekcijskom testu.*“. Kao i ostale skale upitnika namijenjenog mjerenju lažiranja Teorijom planiranog ponašanja, skalu percipirane bihevioralne kontrole primijenili smo dva puta: prvi put prije samog lažiranja odgovora, a drugi put nakon ispunjavanja upitnika ličnosti u kojem su sudionici imali priliku lažirati svoje odgovore. Oba puta sudionici su svoje odgovore davali na skali od pet stupnjeva (1 – izrazito se ne slažem; 5 – izrazito se slažem). Pouzdanost ove mjere u prvoj primjeni bila je $\alpha = ,81$, a u drugoj $\alpha = ,84$.

Skala percepcije da se lažiranje može otkriti i da će završiti negativnim posljedicama

Skalu koja ispituje *percepciju da se lažiranje može otkriti te da će završiti negativnim posljedicama* konstruirali smo posebno za potrebu ovog istraživanja. Mjera se sastojala od šest tvrdnji koje su sudionici trebali procijeniti na pet-stupanjskoj skali od 1 (uopće se ne slažem) do 5 (u potpunosti se slažem). Primjer čestice je „*Mislim da je selekcijski upitnik sadržavao pitanja po kojima se može otkriti jesam li lažirao svoje odgovore.*“. Unutarnja konzistentnost skale izražena Cronbachovim alfa koeficijentom bila je $\alpha = ,67$.

Mjere doživljene potrebe za lažiranjem

Doživljenu potrebu za lažiranjem u ovom smo istraživanju operacionalizirali pomoću tri mjere. Prva je bila želja za uspjehom u selekcijskom postupku, koju smo mjerili trima česticama. Na primjer: „*Voljela bih biti odabrana u ovom selekcijskom postupku (za nagradu)*“. Pouzdanost ove mjere bila je $\alpha = ,75$.

Doživljenu potrebu za lažiranjem mjerili smo i potrebom za pozitivnim ishodom selekcijskog postupka (tj. novčanom nagradom). Ova mjera također se sastojala od tri čestice, čija je pouzdanost bila $\alpha = ,60$. Primjer čestice je: „*Novčana nagrada koju bih mogla osvojiti ovim selekcijskim postupkom (1000kn) bitno bi popravila moje trenutno financijsko stanje.*“.

Treća mjera doživljene potrebe za lažiranjem odgovora bila je doživljena razlika između idealnog/trazenog i vlastitog profila ličnosti. Ova mjera sadržavala je četiri čestice, npr. „*Moj stvarni profil ličnosti razlikuje se od profila idealnog kandidata za ovaj posao.*“.

Pouzdanost ove mjere bila je $\alpha = ,83$. Prosječna interkorelacija između tri mjere doživljene potrebe za lažiranjem bila je $r = ,23$.

Provjera manipulacije

U instrumentarij ovog istraživanja uvrstili smo i pitanja koja se odnose na provjeru manipulacije. Sastavili smo čestice koje su za cilj imale provjeriti je li uputa o zamišljenoj selekciji motivirala sudionike da na upitnik odgovaraju kao da su u pravoj selekciji, je li nagrada bila dovoljno velika da se potrude odgovarati kao da su u pravoj selekciji, vjeruju li da je otkrivanje lažiranja odgovora u ovom istraživanju moguće i da će rezultirati diskvalifikacijom i sl.

Uz devet pitanja provjere manipulacije, sudionicima smo postavili dodatna pitanja koja su se odnosila na: znanje o poželjnom profilu, znanje o mjeranim konstruktima, opis strategije odgovaranja na upitnik ličnosti, samoprocjenu vrste motivacije za lažiranjem odgovora, brigu sudionika da će njihovo lažiranje biti otkriveno i završiti negativnim posljedicama, procjenu vjerojatnosti dobivanja nagrade, doživljeni selekcijski omjer, znanje o metodama detekcije lažiranja odgovora te prethodno iskustvo s poslom u zamišljenoj selekciji. Odgovori sudionika na ova pitanja nisu potrebna za odgovore na postavljene hipoteze, stoga ih ovdje nećemo detaljnije opisivati.

Konačno, uz objektivnu mjeru stupnja lažiranja odgovora, prikupili smo i samoprocjene lažiranja odgovora. Pet čestica, konstruiranih za potrebu ovog istraživanja, odnosilo se na priznavanje lažiranja odgovora, npr. „*Pri rješavanju selekcijskog upitnika uljepšala sam neke svoje odgovore.*“. Sudionici su svoje slaganje s pojedinom tvrdnjom davali na pet-stupanjskoj skali (1 – uopće se ne slažem; 2 – uglavnom se ne slažem; 3 – niti se slažem niti ne slažem; 4 – uglavnom se slažem; 5 – u potpunosti se slažem). Pouzdanost ove skale bila je $\alpha = ,87$. Na dodatnoj čestici sudionike se tražilo da „*najiskrenije što mogu, procijene stupanj u kojem su uljepšavali svoje odgovore na upitniku ličnosti u zamišljenoj selekcijskoj situaciji*“, na skali od 1 (nimalo) do 7 (znatno).

Sociodemografski podaci

U ovom istraživanju sudionici su dali odgovore na dvadesetak pitanja koja su se odnosila na njihova sociodemografska obilježja. Među njima su: spol, dob, fakultet i studij (koji su studirali ili završili), godina studija, uspjeh u studiju, prethodno radno iskustvo, trenutni radni

status, prethodno iskustvo s ispunjavanjem upitnika ličnosti, pripadanje vjerskoj zajednici, financijski status obitelji te veličina mjesta u kojem su proveli veći dio svog života.

Postupak

Istraživanje je provedeno grupno u velikim dvoranama Filozofskog fakulteta (D3, D6 i D7), u dvije točke mjerenja s razmakom od mjesec dana (u prosincu 2012. i siječnju 2013. godine). Testiranja u okviru obje točke mjerenja trajala su između 60 i 90 minuta. Prva točka mjerenja održana je u desetak grupa, u periodu od desetak dana. Druga točka mjerenja održala se mjesec dana nakon 1. točke mjerenja zadnje grupe, u šest grupa otprilike jednakih veličina: po tri grupe za svaku eksperimentalnu situaciju (s upozorenjem/bez upozorenja). Kako sudionici različitih grupa ne bi međusobno komunicirali, testiranja u drugoj točki mjerenja održana su paralelno u tri dvorane: prvo grupe koje nisu dobile upozorenje, a nakon razmaka od dva sata grupe koje su dobile upozorenje da se lažiranje može otkriti i da će rezultirati negativnim posljedicama. Uz doktorandicu, testiranje u paralelnim dvoranama provele su dvije znanstvene novakinje s Odsjeka za psihologiju, također doktorandice na Poslijediplomskom doktorskom studiju psihologije. Na svim testiranjima, uz voditeljice testiranje bila je po jedna pomoćna eksperimentatorica, studentica psihologije. U nastavku ćemo detaljnije opisati postupak u obje točke mjerenja.

1. točka mjerenja

Na početku testiranja, svi su sudionici potpisali pristanak na sudjelovanje u istraživanju koji je sadržavao osnovne podatke o istraživanju i kontakt podatke istraživačice (Prilog 1). Potom smo sudionike još detaljnije upoznali s istraživanjem, tako što smo s njima prošli kroz opću uputu (Prilog 2). Sudionicima je rečeno da sudjeluju u istraživanju u kojem se provjeravaju novi upitnici. Naglašeno im da će da ispunjavati različite upitnike, u dvije točke mjerenja u razmaku od mjesec dana. U uputi je jasno bilo napisano da će u drugoj točki mjerenja imati priliku zaraditi jednu od pet novčanih nagrada od 1000kn. Osim toga, svi sudionici moći će dobiti povratnu informaciju o sebi na temelju upitnika koje su rješavali.

Sudionike smo uputom zamolili da na sve upitnike odgovaraju pažljivo i iskreno, te im naglasili da je istraživanje anonimno. Kako bismo upitnike mogli povezati s drugim upitnicima koje će ispunjavati, od sudionika smo tražili da ih kodiraju šifrom. U svrhu olakšavanja daljnjeg rada, lakšeg pamćenja i točnosti pri dodjeli nagrada pravim dobitnicima, sudionici su koristili šifru od osam znakova koju su kreirali prema sljedećem obrascu: prva

četiri znaka odnosila su se na kućni broj sudionikove adrese, iduća dva znaka na inicijale imena i djevojačkog prezimena njegove majke, a zadnja dva znaka na datum sudionikovog rođenja (vidi Prilog 2.). Šifra koja sadrži neke osobne podatke sudionika bila je nužna kako bismo nagrade dodijelili pravim dobitnicima. Premda se radi o relativno nepoznatim osobnim podacima, kako bismo povećali osjećaj anonimnosti, sudionike smo zamolili da navedu i neku sigurnosnu riječ koju će također morati upisati prilikom preuzimanja povratnih informacija i nagrade, a koja će biti poznata samo njima.

Ispitanici su prvi dio testiranja započeli upitnikom ličnosti IPIP-100-FF. Nakon njega, ispunjavali su skale faceta savjesnosti, emocionalne stabilnosti i otvorenosti zajedno sa skalom socijalne poželjnosti, skalu lokusa kontrole, skalu javne svijesti o sebi, skalu samomotrenja, prikriveni i očiti test integriteta, skalu moralnog rasuđivanja, skalu makijavelizma te skalu intrinzične religiozne orijentacije. Prva točka mjerenja završila je ispunjavanjem upitnika demografskih podataka. Točni redoslijed primijenjenih upitnika prikazan je u Tablici 4. U ovoj točki mjerenja sudionicima je naglas pročitan samo pristanak na istraživanje (Prilog 1), opća uputa (Prilog 2) i kratka uputa za upitnik ličnosti IPIP-100-FF, a ostatak su sveska prolazili samostalno i vlastitim tempom.

2. točka mjerenja

Nakon mjesec dana, u drugoj točki mjerenja, sudionicima smo u uputi rekli da će ispunjavati upitnik ličnosti kao da se natječu za posao za koji će dobiti oglas. Kako bismo situaciju približili selekcijskoj, rekli smo im da će petero onih čiji profil ličnosti bude u najvećoj mjeri odgovarao idealnom profilu izvršitelja za taj posao, umjesto posla, dobiti novčanu nagradu od 1000kn. Sudionicima je tada dan oglas za posao suradnika/suradnice u promidžbi PsihoFesta, festivala popularne psihologije (Prilog 3). Taj posao je odabran jer idealnog izvršitelja karakterizira specifični profil ličnosti – visoka ekstraverzija i ugodnost.

Nakon što su pročitali oglas za posao, a prije ispunjavanja upitnika ličnosti u selekcijskoj situaciji, sudionike smo zamolili da procijene svoj stupanj želje i potrebe za pozitivnim ishodom selekcije (dobivanjem 1000kn) te ispune skalu stavova prema lažiranju odgovora, skalu subjektivnih normi, skalu percipirane bihevioralne kontrole, VIE skalu motivacije za lažiranjem i skalu pred-namjere lažiranja. Točni redoslijed ovih upitnika nalazi se u Tablici 4. Naglasili smo im da rezultati na ovim skalama neće imati nikakvog utjecaja na to hoće li dobiti nagradu ili ne, i zamolili da stoga odgovaraju potpuno iskreno. Po završetku ispunjavanja ovog sveska upitnika, sudionici su morali pričekati da s ispunjavanjem završe i

ostali sudionici, kako bi zajednički dobili uputu za selekcijski upitnik. Eksperimentatorice su potom prikupile ispunjene upitnike, te svima podijelile novi svezak. Oglas za posao ostao je kod sudionika za vrijeme cijele 2. točke mjerenja.

U idućem koraku sudionici su ispunili selekcijski upitnik, koji je zapravo bio ponovljeni upitnik ličnosti koji su rješavali u prvoj točki mjerenja (IPIP-100-FF). U čestice upitnika ličnosti bile su umiješane čestice skale socijalne poželjnosti. Pritom je polovici grupa (52,7% sudionika) bilo rečeno da paze kako odgovaraju, jer se lažiranje odgovora može detektirati, pa će oni koji lažiraju biti diskvalificirani iz postupka za novčanu nagradu. Po završetku ispunjavanja selekcijskog upitnika, sudionici su opet morali pričekati da s ispunjavanjem završi i ostatak dvorane, kako bi se pokupili ispunjeni upitnici i podijelili novi.

U zadnjem dijelu sudionicima smo najavili da će rješavati još nekoliko upitnika za koje ih molimo da na njih odgovaraju potpuno iskreno. Naglasili smo da više ne zamišljaju da su u selekcijskoj situaciji, te da nitko neće biti diskvalificiran niti nagrađivan na temelju nadolazećih upitnika. Ovaj dio upitnik sudionici su ispunjavali vlastitim tempom, tj. po završetku ispunjavanja bili su slobodni otići. U nadolazećim upitnicima ponovno su ispunili skalu stavova prema lažiranju odgovora, skalu subjektivnih normi, skalu percipirane bihevioralne kontrole i skalu namjere lažiranja te su procijenili vjerojatnost da će lažiranje završiti negativnim posljedicama/izostankom nagrada. Također, zamolili smo ih da ispune još nekoliko pitanja koja se odnose na samoprocjenu strategije, stupnja i uspjeha u lažiranju, procjene ostalih aspekata situacije, znanje i iskustvo u selekciji te pitanja u kojima se provjerava manipulacija uputom. Točni redoslijed upitnika u 2. točki mjerenja nalazi se u Tablici 4. Ovdje valja napomenuti da je redoslijed ispunjavanja svih upitnika bio fiksna za sve sudionike, kao što je to i praksa u istraživanjima odrednica lažiranja odgovora. Naime, rotacija pojedinih upitnika i eksperimentalnih situacija nije bila moguća s obzirom na to da je predmet mjerenja bilo lažiranje odgovora – kako bismo na upitniku ličnosti prikupili što iskrenije odgovore, bilo je bitno da situacija iskrenog odgovaranja prethodi ne samo simuliranoj selekcijskoj situaciji već i informacijama vezanima uz nju.

Na kraju druge točke mjerenja sudionicima smo zahvalili na sudjelovanju i podijelili im prigodne naljepnice kao znak zahvale. Sudionici su dobili i informacije o načinu podjele nagrada i povratnih informacija. Nagrade su, kao što je sudionicima i bilo najavljeno, dodijeljene onima čiji je profil na selekcijskom upitniku u najmanjoj mjeri odstupao od profila idealnog izvršitelja posla suradnika/suradnice u promidžbi PsihoFesta. Do idealnog profila došli smo uprosječivanjem nezavisnih procjena desetoro psihologa i psihologa, stručnjaka u

području profesionalne selekcije. Procjenjivači su, na temelju istog oglasa za posao koji je bio dan sudionicima, svoje procjene poželjnosti pojedine velike dimenzije ličnosti davali na skali centila. Povratne informacije o svojoj ličnosti, kreirane na temelju upitnika koje su ispunjavali u 1. točki mjerenja, svi su sudionici mogli preuzeti preko internetskog sučelja na koje su se mogli registrirati pomoću svoje lozinke.

Tablica 4. Nacrt i postupak istraživanja

1. točka mjerjenja	○ IPIP-100-FF (iskreno) ○ Facete savjesnosti + facete emocionalne stabilnosti + facete otvorenosti + skala socijalne poželjnosti ○ Skala lokusa kontrole ○ Skala javne svijesti o sebi ○ Skala intrinzične religiozne orijentacije ○ Skala samomotrenja ○ Prikriveni test integriteta ○ Skala makijavelizma ○ Očiti test integriteta ○ Test moralnog rasuđivanja ○ Demografski podaci	
2. točka mjerjenja (mjesec dana kasnije)	<i>Manipulacija o zamišljenoj selekcijskoj situaciji</i> ○ Želja za pozitivnim ishodom ○ Potreba za pozitivnim ishodom ○ Skala subjektivnih normi + skala percipirane bihevioralne kontrole + skala (pred)namjere za lažiranjem odgovora ○ VIE skala motivacije za lažiranjem ○ Skala stavova prema lažiranju odgovora	
	<i>Manipulacija upozorenjem da se lažiranje može detektirati te da će rezultirati negativnim posljedicama</i>	
	S upozorenjem (N = 208)	Bez upozorenja (N = 185)
	○ IPIP-100-FF (zamišljena selekcija) + skala socijalne poželjnosti	○ IPIP-100-FF (zamišljena selekcija) + skala socijalne poželjnosti
	○ Doživljena razlika između idealnog i vlastitog profila ○ Skala subjektivnih normi + skala percipirane bihevioralne kontrole + skala (post)namjere za lažiranjem odgovora ○ Skala stavova prema lažiranju odgovora ○ Percepcija da se lažiranje može otkriti i da će završiti negativnim posljedicama ○ Provjera manipulacija	

REZULTATI

Provjera manipulacije selekcijskom situacijom

Kako bismo provjerili je li manipulacija selekcijskom situacijom dovela do uljepšavanja odgovora na upitniku ličnosti, usporedili smo rezultate sudionika na istim dimenzijama ličnosti u dvije situacije primjene upitnika. U Tablici 5 nalazi se deskriptivna statistika za pet skala ličnosti primijenjenih u situaciji iskrenog odgovaranja te u selekcijskoj situaciji. Deskriptivna statistika za selekcijsku situaciju posebno je prikazana za grupu sudionika koja je prije selekcijske situacije primila upozorenje da se uljepšavanje odgovora može otkriti te da će otkrivanje rezultirati diskvalifikacijom iz selekcije za nagradu, a posebno za grupu koja nije primila takvo upozorenje.

Tablica 5. Deskriptivna statistika za pet skala ličnosti primijenjenih u situaciji iskrenog odgovaranja te u selekcijskoj situaciji

	Situacija iskrenog odgovaranja (N=393)		Selekcijska situacija					
			Bez upozorenja (N=185)			S upozorenjem (N=208)		
	M	SD	M	SD	d	M	SD	d
Emocionalna stabilnost	4,51	1,087	4,85	0,946	0,43	4,75	0,940	0,15
Ekstraverzija	4,93	1,034	5,25	0,909	0,36	5,11	0,949	0,14
Otvorenost	5,42	0,738	5,51	0,730	0,18	5,54	0,710	0,11
Ugodnost	4,96	0,763	5,15	0,688	0,30	5,08	0,720	0,13
Savjesnost	4,63	0,969	5,13	0,928	0,53	4,81	0,974	0,19

Napomena: Radi lakšeg praćenja rezultata, dimenzija neuroticizma rekodirana je u smjeru emocionalne stabilnosti; N... broj ispitanika; M...aritmetička sredina; SD...standardna devijacija; d...veličina učinka izražena Cohenovim d-indeksom, u odnosu na rezultate iste grupe sudionika u situaciji iskrenog odgovaranja.

T-testovi za zavisne uzorke pokazali su da je u obje selekcijske situacije došlo do statistički značajnog ($p < ,01$) povećanja rezultata u odnosu na rezultate iste skupine sudionika u situaciji iskrenog odgovaranja na svih pet dimenzija ličnosti. Veličine efekata tih razlika, izražene Cohenovim d-indeksima, u situaciji bez upozorenja kreću se do razine srednjeg efekta (0,18 – 0,53), a u situaciji s upozorenjem na razini niskog efekta (0,11 – 0,19). U obje situacije nalazimo isti obrazac d-indeksa kroz pet-dimenzija: najveći efekt dobiven je na skali savjesnosti, potom skali emocionalne stabilnosti, zatim na skalama ekstraverzije i ugodnosti, te najmanji efekt na skali otvorenosti. Rezultati u selekcijskoj situaciji bez upozorenja usporedivi su s veličinama učinka dobivenih meta-analizom u kojoj su Birkeland i suradnici (2006) usporedili rezultate na skalama ličnosti između kandidata u selekcijskoj situaciji i zaposlenika. U njihovoj meta-analizi razlike na skalama savjesnosti ($d = 0,45$) i emocionalne stabilnosti ($d = 0,44$) također su bile na razini srednjeg efekta, a razlika na skali otvorenosti na razini niskog efekta ($d = 0,13$). Skale ekstraverzije i ugodnosti u meta-analizi su u prosjeku

pokazale razlike niskog efekta, no te su vrijednosti znatno narasle kad se radilo o poslovima specifičnog profila u kojima su ekstraverzija i ugodnost predstavljale poželjne osobine za izvršitelja. Primjećujemo da je isti nalaz dobiven i u ovom istraživanju, u kojem su se sudionici natjecali za posao čijeg idealnog izvršitelja karakterizira visoka ugodnost i ekstraverzija. Stoga je očekivano da su veličine efekata na tim dimenzijama više od onih dobivenih meta-analitički na svim poslovima. Konačno, kad se izračunaju razlike u veličinama efekata na pripadajućim skalama između selekcijske situacije sa i bez upozorenjem, dobiva se prosječna veličina učinka upozorenja na razini niskog efekta ($d = 0,22$), što je usporedivo s meta-analitičkom procjenom efekta upozorenja u visini $d = 0,23$ (Dwight i Donovan, 2003). Na temelju svega navedenog možemo zaključiti da je manipulacija selekcijskom situacijom u ovom istraživanju bila uspješna i sukladna nalazima ranijih istraživanja.

Formiranje kriterijskih mjera

Mjera stupnja lažiranja odgovora

Kao što smo već naveli u uvodu, u ovom istraživanju lažiranje odgovora operacionalizirali smo razlikovnim rezultatima formiranim regresijom. Razlikovne rezultate izračunali smo regresijom rezultata iz situacije iskrenog odgovaranja (prediktor) na rezultate dobivene u selekcijskoj situaciji (kriterij) te izračunavanjem reziduala (Pedhazur i Schmelkin, 1991). Mjeru lažiranja, dakle, predstavljaju standardizirani reziduali, koji su u nultoj korelaciji s rezultatima dobivenima u situaciji iskrenog odgovaranja. Ovaj postupak ponovili smo zasebno za svaku od pet skala upitnika ličnosti, jer smo prethodno na svima njima ustanovili značajni efekt uljepšavanja odgovora u selekcijskoj situaciji. Prema tome, dobili smo pet mjera lažiranja odgovora, po jednu za svaku skalu ličnosti. Veća vrijednost reziduala upućuje na veći stupanj lažiranja odgovora. S obzirom na to da su standardizacijom transponirani na skale z-vrijednosti, čija je aritmetička sredina 0, a standardna devijacija 1, deskriptivnu statistiku izračunatih reziduala nema potrebe prikazivati, a njihove korelacije sa skalama ličnosti u iskrenoj situaciji prikazane su u Prilogu 4. Pouzdanosti tipa unutarnje konzistencije ovih pet rezidualnih mjera kretala se u rasponu od $\alpha = ,77$ (za rezidual na skali otvorenosti) do $\alpha = ,90$ (za rezidual na skali savjesnosti). Matrica interkorelacija reziduala izračunatih na cijelom uzorku sudionika prikazana je u Tablici 6. Svi reziduali međusobno su značajno povezani, u rasponu od ,26 (između reziduala na skali otvorenosti i skali ugodnosti) do ,62

(između reziduala na skali emocionalne stabilnosti i skali savjesnosti). Dakle, sudionici koji su lažirali na jednoj dimenziji ličnosti u pravilu su lažirali u na ostalim dimenzijama. Možemo primijetiti da su korelacije više između reziduala na onim dimenzijama na kojima je u selekcijskoj situaciji dobiven već efekt lažiranja odgovora.

Tablica 6. Matrica interkorelacija i rezultati faktorske analize reziduala na skalama ličnosti (N = 393)

	Rezidual na skali emocionalne stabilnosti	Rezidual na skali ekstraverzije	Rezidual na skali otvorenosti	Rezidual na skali ugodnosti	Zasićenje faktorom lažiranja
Rezidual na skali emocionalne stabilnosti					,837
Rezidual na skali ekstraverzije	,60**				,803
Rezidual na skali otvorenosti	,34**	,32**			,549
Rezidual na skali ugodnosti	,48**	,44**	,26**		,699
Rezidual na skali savjesnosti	,62**	,56**	,32**	,44**	,811

Napomena: **...značajno uz rizik od 1%.

U svrhu jasnijeg odgovora na prvi problem, tj. utvrđivanja potencijalnih odrednica lažiranja odgovora, pet rezidualnih vrijednosti sveli smo na jednu mjeru lažiranja odgovora. Vodili smo se postupkom Mueller-Hanson i suradnika (2006) koji su formirali latentnu varijablu lažiranja odgovora. Latentna varijabla lažiranja obuhvaća pravu varijancu lažiranja odgovora identificiranu na temelju utvrđenog značajnog kovariranja između reziduala na različitim dimenzijama upitnika ličnosti. Metodom glavnih komponenta faktorizirali smo pet rezidualnih vrijednosti te pritom faktorske bodove prve nerotirane komponente spremili kao novu varijablu – mjeru stupnja lažiranja odgovora. Zapravo, komponentna analiza rezidualnih vrijednosti i jest pokazala jedno-faktorsko rješenje, pri čemu je jedini dobiveni faktor objasnio 55,8% zajedničke varijance. Zasićenja faktorom lažiranja prikazana su u posljednjem stupcu Tablice 6. U prilog valjanosti ove latentne varijable kao mjere lažiranja odgovora idu njene značajne korelacije s mjerama samoprocjene lažiranja odgovora: ,34** sa skalom samoprocjene lažiranja odgovora te ,35** sa samoprocjenom stupnja lažiranja odgovora na sedam-stupanjskoj skali. Ove su korelacije doduše samo na razini umjerenog efekta, no usporedive su s onima dobivenima u sličnim istraživanjima u kojima se ispitala samoprocjena lažiranja odgovora (npr. Yu, 2008).

S obzirom na to da smo utvrdili različit stupanj lažiranja u poduzorku sudionika koji su primili upozorenje da se lažiranje može otkriti te da će rezultirati negativnim posljedicama i poduzorku sudionika koji nisu primili nikakvo upozorenje (Tablica 5), obrade u okviru

prvog problema provest ćemo zasebno na oba uzorka. U tu svrhu, ponovili smo postupak formiranja latentne mjere stupnja lažiranja odgovora zasebno na oba poduzorka. U ćelijama Tablice 7 s lijeve se strane nalaze vrijednosti koje se odnose na poduzorak bez upozorenja, a s desne vrijednosti dobivene na poduzorku s upozorenjem. Nalazi na oba uzorka generalno su sukladni onima dobivenima na cijelom uzorku, no možemo primijetiti da su vrijednosti interkorelacija reziduala te zasićenja faktorom lažiranja sustavno više na poduzorku bez upozorenja. Sukladno tome, faktor lažiranja na poduzorku bez upozorenja objasnio je više varijance reziduala (56,2%) od faktora lažiranja na poduzorku s upozorenjem (52,4%).

Tablica 7. Matrica interkorelacija i rezultati faktorske analize reziduala na skalama ličnosti u selekcijskoj situaciji sa i bez upozorenja

	Rezidual na skali emocionalne stabilnosti	Rezidual na skali ekstraverzije	Rezidual na skali otvorenosti	Rezidual na skali ugodnosti	Zasićenje faktorom lažiranja
Rezidual na skali emocionalne stabilnosti					,857/,797
Rezidual na skali ekstraverzije	,66**/,46**				,821/,742
Rezidual na skali otvorenosti	,29**/,37**	,32**/,26**			,490/,580
Rezidual na skali ugodnosti	,47**/,46**	,39**/,48**	,23**/,25**		,678/,718
Rezidual na skali savjesnosti	,66**/,52**	,61**/,45**	,27**/,36**	,48**/,38**	,838/,761

Napomena: Lijevo su prikazane vrijednosti za situaciju bez upozorenja (N=185), a desno vrijednosti za situaciju s upozorenjem (N=208); **...značajno uz rizik od 1%.

Mjera motivacije za lažiranjem

Motivaciju za lažiranjem u ovom smo istraživanju mjerili trima varijablama: ukupnim rezultatom na VIE upitniku motivacije za lažiranjem ($M = 3,11$; $SD = 0,684$), ukupnim rezultatom na skali namjere za lažiranjem koja je prethodila lažiranju odgovora (pred-namjera; $M = 2,92$; $SD = 0,711$) te ukupnim rezultatom na skali namjere koja je bila primijenjena nakon odgovaranja na upitnik ličnosti u selekcijskoj situaciji (post-namjera; $M = 1,76$; $SD = 0,746$). Matrica interkorelacija kriterijskih mjera izračunata na uzorku svih sudionika prikazana je u Tablici 8. Vidimo da su sve mjere motivacije za lažiranjem međusobno značajno povezane, na razini visokog efekta. U prilog njihovoj valjanosti govori i nalaz da su sve mjere motivacije za lažiranjem značajno povezane s faktorom lažiranja odgovora.

Tablica 8. Matrica interkorelacija, korelacije sa stupnjem lažiranja odgovora i rezultati faktorske analize mjera motivacije za lažiranjem odgovora dobiveni na cijelom uzorku (N=393)

	VIE skala motivacije	Pred-namjera	Faktor lažiranja	Faktor motivacije
VIE skala motivacije			,23**	,815
Pred-namjera	,50**		,15**	,821
Post-namjera	,52**	,54**	,35**	,836

Napomena: **...značajno uz rizik od 1%; VIE...VIE skala motivacije za lažiranjem; pred-namjera...skala namjere koja je prethodila ispunjavanju selekcijskoj upitnika; post-namjera...skala namjere koja je ispunjavana nakon selekcijskog upitnika.

Kao i za kriterij stupnja lažiranja odgovora, u daljnjim obradama odlučili smo koristiti latentnu mjeru motivacije za lažiranjem. Logička osnova takve latentne mjere jest formiranje varijable koja sadrži samo pravu varijancu motivacije za lažiranjem odgovora, koja nije kontaminirana pogreškom mjerenja. Sličnu racionalu primijenili su i Mueller-Hanson i suradnici (2006), koji su kao mjeru motivacije/namjere za lažiranjem koristili latentnu mjeru sedam čestica skale namjere za lažiranjem. U ovom istraživanju, metodom glavnih komponenata faktorizirali smo tri mjere motivacije za lažiranjem te pritom faktorske bodove prve nerotirane komponente spremili kao novu varijablu. S obzirom na visoke korelacije među njenim indikatorima, ovakva varijabla trebala bi biti stabilnija mjera motivacije lažiranja odgovora u odnosu na ijednu pojedinačnu mjeru motivacije. Dobivena latentna mjera motivacije značajno je povezana s latentnom mjerom stupnja lažiranja na svim poduzorcima: $r = ,30^{**}$ na cijelom uzorku, $r = ,33^{**}$ na poduzorku bez upozorenja, te $r = ,22^{**}$ na poduzorku s upozorenjem. Također, na razini visokog efekta korelirala je s mjerama samoprocjene lažiranja odgovora: na cijelom uzorku $r = ,56^{**}$ sa skalom samoprocjene lažiranja odgovora te $r = ,73^{**}$ sa samoprocjenom stupnja lažiranja odgovora na sedam-stupanjskoj skali.

Također usporedno formiranju latentne mjere stupnja lažiranja odgovora, latentnu mjeru motivacije za lažiranjem zasebno smo formirali na poduzorku sudionika koji su primili upozorenje da se lažiranje može otkriti te da će rezultirati negativnim posljedicama i na poduzorku sudionika koji nisu primili nikakvo upozorenje. Korelacije dobivene na poduzorku s upozorenjem sustavno su niže od onih dobivene na poduzorku bez upozorenja (Tablica 9). Koeficijent korelacije skale pred-namjere i stupnja lažiranja odgovora spustio se ispod razine značajnosti. S obzirom na to da je skala pred-namjere bila primijenjena prije davanja upozorenja da se lažiranje može otkriti te da će rezultirati negativnim posljedicama, takav nalaz može se objasniti time da je upozorenje promijenilo inicijalnu namjeru sudionika da

lažiraju svoje odgovore. Neovisno o utvrđenim razlikama, na sva tri poduzorka, prvi (i jedini) faktor motivacije objasnio je dvije trećine zajedničke varijance triju mjera motivacije: na cijelom uzorku 67,9%, na uzorku s upozorenjem 67,3% a na uzorku bez upozorenja 68,3% varijance.

Tablica 9. Matrica interkorelacija, korelacije sa stupnjem lažiranja odgovora i rezultati faktorske analize mjera motivacije za lažiranjem odgovora dobiveni na poduzorcima sa i bez upozorenja

	VIE skala motivacije	Pred-namjera	Faktor lažiranja	Faktor motivacije
VIE skala motivacije			,25**/,20**	,823/,807
Pred-namjera	,52**/,47**		,19**/,07	,829/,812
Post-namjera	,52**/,57**	,53**/,53**	,42**/,25**	,828/,842

Napomena: Lijevo su prikazane vrijednosti za situaciju bez upozorenja (N=185), a desno vrijednosti za situaciju s upozorenjem (N=208); **...značajno uz rizik od 1%; VIE...VIE skala motivacije za lažiranjem; pred-namjera...skala namjere koja je prethodila ispunjavanju selekcijskoj upitnika; post-namjera...skala namjere koja je ispunjavana nakon selekcijskog upitnika.

Prvi problem

Univarijatna provjera odrednica lažiranja odgovora

Kako bismo odgovorili na prvi problem, tj. utvrdili određuju li osobine ličnosti, aspekti moralnog sklopa, kontekstualni čimbenici i sposobnost lažiranja odgovora motivaciju za lažiranjem odgovora te posljedično stupanj lažiranja odgovora u upitnicima ličnosti, proveli smo korelacijsku analizu u kojoj smo potencijalne odrednice korelirali s mjerama motivacije za lažiranjem i stupnja lažiranja odgovora. Sve analize u okviru prvog problema proveli smo na cijelom uzorku, na poduzorku sudionika koji su primili upozorenje da se lažiranje može otkriti te da će rezultirati negativnim posljedicama i na poduzorku sudionika koji nisu primili nikakvo upozorenje.

U prvom koraku, na svim poduzorcima provjerili smo prediktivnu valjanost pretpostavljenih odrednica iz skupine osobina ličnosti. U Tablici 10 navedene su sve odrednice iz ove skupine, s pripadajućim aritmetičkim sredinama i standardnim devijacijama za cijeli uzorak sudionika. Na cijelom uzorku sudionika rezultati su pokazali da je većina osobina ličnosti prediktivna barem za jedan od kriterija. Sve značajne korelacije kreću se na razini niskog efekta. Najveću univarijatnu korelaciju s motivacijom za lažiranjem ostvarila je osobina moralističkog osnaživanja ($r = -,21^{**}$) koja je, suprotno hipotezi H1.8., s ovim kriterijem korelirala u negativnom smjeru. Negativne korelacije s motivacijom za lažiranjem ostvarile su još i facete savjesnosti urednost, pouzdanost i samo-disciplina, te facete

emocionalne stabilnosti: anksioznost, ljutnja, depresija, neumjerenost i ranjivost. Time smo hipoteze (H1.1. i H1.2.) potvrdili za sve navedene facete savjesnosti, no samo za jednu facetu emocionalne stabilnosti – neumjerenost. Preostale facete emocionalne stabilnosti korelirale su s motivacijom za lažiranjem u smjeru suprotnom onome pretpostavljenom u hipotezi H1.2. Čini se da su emocionalno stabilniji ljudi (manje anksiozni, manje skloni ljutnji i depresiji te manje ranjivi) sigurniji u sebe te manje motivirani uljepšati svoje rezultate na upitnicima ličnosti. Pozitivnu korelaciju s motivacijom za lažiranje, sukladno očekivanjima, ostvarile su osobine mašta (H1.3.) i makijavelizam (H1.7.).

Tablica 10. Deskriptivna statistika potencijalnih odrednica lažiranja odgovora iz skupine ličnosti te njihova povezanost s motivacijom za lažiranjem i stupnjem lažiranja odgovora, dobiveni na cijelom uzorku sudionika (N=393)

Odrednica	Deskriptivna statistika odrednice		Faktor motivacije	Faktor lažiranja	Očekivani smjer povezanosti
	M	SD			
C1: samo-efikasnost	4,88	,820	-,07	,10*	H1.1.: + ^L
C2: urednost	4,71	1,196	-,13*	,01	H1.1.: - ^M
C3: pouzdanost	5,43	,729	-,10*	,14**	H1.1.: - ^M
C4: težnja za postignućem	4,77	1,000	-,06	,12*	H1.1.: + ^L
C5: samo-disciplina	4,09	1,140	-,13*	,02	H1.1.: - ^M
C6: opreznost	4,58	,971	-,05	,10	H1.1.: -
ES1: anksioznost (-)	4,41	1,050	-,13*	,02	H1.2.: +
ES2: ljutnja (-)	4,70	1,305	-,14**	,01	H1.2.: +
ES3: depresija (-)	5,28	1,158	-,14**	-,07	H1.2.: +
ES4: sputanost (-)	4,56	,939	-,09	,05	H1.2.: +
ES5: neumjerenost (-)	4,04	,849	-,12*	,08	H1.2.: - ^M
ES6: ranjivost (-)	4,37	,978	-,11*	,04	H1.2.: +
O1: mašta	5,59	1,060	,11*	,07	H1.3.: + ^M
O4: sklonost pustolovinama	4,94	,939	-,07	,19**	H1.3.
O6: liberalizam	4,29	,916	,04	,01	H1.3.: +
Lokus kontrole	2,45	,723	,06	,00	H1.4.: +
Javna svijest o sebi	3,98	,550	,01	,04	H1.5.: +
Samomotrenje	3,10	,667	,08	,08	H1.6.: +
Makijavelizam	2,77	,468	,16**	-,08*	H1.7.: + ^M
Egoističko osnaživanje	4,55	,843	-,02	,12*	H1.8.: + ^L
Moralističko osnaživanje	3,97	1,035	-,21**	,07	H1.9.: +

Napomena: Radi lakšeg praćenja rezultata, facete neuroticizma rekodirane su u smjeru emocionalne stabilnosti; **...značajno uz rizik od 1%; *...značajno uz rizik od 5%; M...aritmetička sredina; SD...standardna devijacija; +...hipotezom je predviđen pozitivan smjer povezanosti između odrednice i motivacije za lažiranjem odgovora te stupnja lažiranja odgovora; -... hipotezom je predviđen negativni smjer povezanosti između odrednice i motivacije za lažiranjem odgovora te stupnja lažiranja odgovora; ^M...hipoteza je potvrđena za kriterij motivacije za lažiranjem; ^L... hipoteza je potvrđena za kriterij stupnja lažiranja odgovora.

S faktorom stupnja lažiranja odgovora bilo je povezano manje osobina u odnosu na faktor motivacije za lažiranjem odgovora. Najprediktivnija osobina za stupanj lažiranja odgovora bila je sklonost pustolovinama ($r = ,19^{**}$), za koju se pokazalo da je pozitivno povezana sa stupnjem lažiranja odgovora. Pozitivnu korelaciju s istim kriterijem ostvarile su

još i samo-efikasnost, težnja za postignućem i egoističko osnaživanje, ali i pouzdanost koja je prema hipotezi H1.1. trebala ostvariti povezanost negativnog predznaka. Također neočekivano (H1.7.), makijavelizam je pokazao negativnu korelaciju sa stupnjem lažiranja odgovora. Nalaz da su s većim stupnjem lažiranja odgovora bili povezani niži rezultati na skali makijavelizma nije u skladu s dosadašnjim istraživanjima. Treba napomenuti da se radi o vrlo niskoj korelaciji ($r = -.08^*$) koja može biti i rezultat slučaja, te da je njen smjer suprotan onoj ostvarenoj s motivacijom za lažiranje. Preostale osobine: opreznost, sputanost, liberalizam, lokus kontrole, javna svijest o sebi i samomotrenje, nisu se pokazale prediktorima niti motivacije niti stupnja lažiranja odgovora. Sustavni pregled nalaza na cijelom uzorku, s obzirom na to jesu li potvrdili pretpostavljene hipoteze ili ne, prikazan je u zadnjem stupcu Tablice 10.

U Tablici 11 prikazane su korelacije osobina ličnosti s faktorima motivacije i stupnja lažiranja odgovora dobivene u situaciji bez upozorenja. Korelacije su u ovoj situaciji nešto veće u odnosu na one dobivene na cijelom uzorku (Tablica 10) i na poduzorku sudionika u situaciji s upozorenjem (Tablica 12), no u pravilu nalazi dobiveni na cijelom uzorku vrijede i za ovaj poduzorak. Tako su se prediktivnim osobinama za motivaciju za lažiranjem ponovno pokazale urednost, samo-disciplina, anksioznost, ljutnja, depresija, neumjerenost, ranjivost, makijavelizam i moralističko osnaživanje. Koeficijenti korelacije za pouzdanost i maštu veći su u odnosu na one dobivene na cijelom uzorku, no zbog manje statističke snage nisu ostvarili razinu značajnosti uz 5% rizika. Nadalje, na poduzorku bez upozorenja još su se četiri osobine pokazale prediktivnima za motivaciju za lažiranjem odgovora: niska samo-efikasnost, visoka sputanost, niska sklonost pustolovinama i nisko egoističko osnaživanje. Osim sklonosti pustolovinama za koju nismo bili postavili direktivnu hipotezu, sve navedene osobine ostvarile su korelacije suprotne onima predviđenima hipotezama.

Za kriterij stupnja lažiranja odgovora broj prediktivnih osobina u uzorku sudionika bez upozorenja smanjio se u odnosu na cijeli uzorak. Kao značajni prediktori zadržane su samo tri osobine: pouzdanost, sklonost pustolovinama i egoističko osnaživanje. Kao što se vidi u zadnjem stupcu Tablice 11, u skladu s hipotezom bila je povezanost egoističkog osnaživanja (H1.8.) ali ne i pouzdanosti (H1.1.). Zbog male statističke snage, razinu značajnosti izgubile su osobine samo-efikasnosti i težnje za postignućem. Korelacija s makijavelizmom u ovom je poduzorku bila nulta.

Tablica 11. Deskriptivna statistika potencijalnih odrednica lažiranja odgovora iz skupine ličnosti te njihova povezanost s motivacijom za lažiranjem i stupnjem lažiranja odgovora, na uzorku bez upozorenja (N=185)

Odrednica	Deskriptivna statistika odrednice		Faktor motivacije	Faktor lažiranja	Očekivani smjer povezanosti
	M	SD			
C1: samo-efikasnost	4,81	,842	-,21**	,12	H1.1.: +
C2: urednost	4,78	1,094	-,19**	-,01	H1.1.: - ^M
C3: pouzdanost	5,48	,695	-,14	,21**	H1.1.: -
C4: težnja za postignućem	4,81	,969	-,13	,14	H1.1.: +
C5: samo-disciplina	4,10	1,071	-,20**	,06	H1.1.: - ^M
C6: opreznost	4,61	,924	-,14	,11	H1.1.: -
ES1: anksioznost (-)	4,32	1,079	-,22**	,02	H1.2.: +
ES2: ljutnja (-)	4,52	1,412	-,19**	,05	H1.2.: +
ES3: depresija (-)	5,16	1,233	-,23**	-,02	H1.2.: +
ES4: sputanost (-)	4,46	,973	-,24**	,03	H1.2.: +
ES5: neumjerenost (-)	4,09	,790	-,23**	,04	H1.2.: - ^M
ES6: ranjivost (-)	4,29	1,006	-,22*	,02	H1.2.: +
O1: mašta	5,59	1,051	,12	,11	H1.3.: +
O4: sklonost pustolovinama	4,87	,958	-,15*	,22**	H1.3.
O6: liberalizam	4,18	,926	,11	,10	H1.3.: +
Lokus kontrole	2,49	,757	,12	,04	H1.4.: +
Javna svijest o sebi	3,99	,538	-,02	,04	H1.5.: +
Samomotrenje	3,06	,687	,03	,04	H1.6.: +
Makijavelizam	2,80	,495	,19**	-,07	H1.7.: + ^M
Egoističko osnaživanje	4,48	,825	-,16*	,15*	H1.8.: + ^L
Moralističko osnaživanje	3,93	1,096	-,25**	,06	H1.9.: +

Napomena: Radi lakšeg praćenja rezultata, facete neuroticizma rekodirane su u smjeru emocionalne stabilnosti; **...značajno uz rizik od 1%; *...značajno uz rizik od 5%; M...aritmetička sredina; SD...standardna devijacija; +...hipotezom je predviđen pozitivan smjer povezanosti između odrednice i motivacije za lažiranjem odgovora te stupnja lažiranja odgovora; -... hipotezom je predviđen negativni smjer povezanosti između odrednice i motivacije za lažiranjem odgovora te stupnja lažiranja odgovora; ^M...hipoteza je potvrđena za kriterij motivacije za lažiranjem; ^L... hipoteza je potvrđena za kriterij stupnja lažiranja odgovora.

Konačno, na poduzorku sudionika koji su primili upozorenje da se lažiranje može otkriti te da će rezultirati negativnim posljedicama, samo su se po dvije osobine pokazale prediktivnima za kriterije motivacije za lažiranjem i stupnja lažiranja odgovora. Za motivaciju za lažiranjem to je opet bilo moralističko osnaživanje, te samomotrenje, a za stupanj lažiranja odgovora također samomotrenje i ponovno sklonost pustolovinama. Samomotrenje je s oba kriterija koreliralo u smjeru koji je bio pretpostavljen hipotezom H1.6., dok je povezanost moralističkog iskrivljavanja bila suprotnog predznaka od one pretpostavljene hipotezom H1.9. (zadnji stupac Tablice 12.). Sklonost pustolovinama, za koju nismo bili postavili direktivnu hipotezu, sa stupnjem lažiranja odgovora ostvarila je povezanost pozitivnog predznaka.

Tablica 12. Deskriptivna statistika potencijalnih odrednica lažiranja odgovora iz skupine ličnosti te njihova povezanost s motivacijom za lažiranjem i stupnjem lažiranja odgovora, na uzorku s upozorenjem (N=208)

Odrednica	Deskriptivna statistika odrednice		Faktor motivacije	Faktor lažiranja	Očekivani smjer povezanosti
	M	SD			
C1: samo-efikasnost	4,87	,836	,07	,09	H1.1.: +
C2: urednost	4,68	1,226	-,08	,01	H1.1.: -
C3: pouzdanost	5,38	,782	-,09	,04	H1.1.: -
C4: težnja za postignućem	4,69	1,001	-,01	,07	H1.1.: +
C5: samo-disciplina	4,07	1,152	-,07	-,02	H1.1.: -
C6: opreznost	4,59	1,008	,02	,09	H1.1.: -
ES1: anksioznost (-)	4,37	1,015	-,04	,03	H1.2.: +
ES2: ljutnja (-)	4,77	1,268	-,08	,04	H1.2.: +
ES3: depresija (-)	5,28	1,168	-,05	-,09	H1.2.: +
ES4: sputanost (-)	4,55	,946	,05	,11	H1.2.: +
ES5: neumjerenost (-)	4,05	,856	-,04	,09	H1.2.: -
ES6: ranjivost (-)	4,34	,979	-,01	,05	H1.2.: +
O1: mašta	5,59	1,035	,12	,05	H1.3.: +
O4: sklonost pustolovinama	4,88	,932	,01	,20**	H1.3.
O6: liberalizam	4,32	,929	-,01	-,02	H1.3.: +
Lokus kontrole	2,42	,666	,00	-,06	H1.4.: +
Javna svijest o sebi	3,96	,560	,05	,07	H1.5.: +
Samomotrenje	3,10	,654	,15*	,15*	H1.6.: + ^{ML}
Makijavelizam	2,76	,444	,13	-,13	H1.7.: +
Egoističko osnaživanje	4,50	,868	,10	,08	H1.8.: +
Moralističko osnaživanje	3,97	,999	-,18**	,10	H1.9.: +

Napomena: **...značajno uz rizik od 1%; *...značajno uz rizik od 5%; M...aritmetička sredina; SD...standardna devijacija; +...hipotezom je predviđen pozitivni smjer povezanosti između odrednice i motivacije za lažiranjem odgovora te stupnja lažiranja odgovora; -... hipotezom je predviđen negativni smjer povezanosti između odrednice i motivacije za lažiranjem odgovora te stupnja lažiranja odgovora; ^M...hipoteza je potvrđena za kriterij motivacije za lažiranjem; ^L... hipoteza je potvrđena za kriterij stupnja lažiranja odgovora.

U drugom koraku provjerili smo hipoteze vezane uz potencijalne odrednice iz preostalih kategorija odrednica motivacije i lažiranja odgovora: moralnog sklopa, kontekstualnih čimbenika i doživljene sposobnosti lažiranja. Na cijelom uzorku, svi aspekti moralnog sklopa, osim moralnog rasuđivanja, u očekivanom su smjeru predviđali motivaciju za lažiranjem odgovora (Tablica 13). Dobivene korelacije kretale su se i do veličine snažnog efekta, pri čemu su najbolji prediktor motivacije iz kategorije moralnog sklopa bili su stavovi prema lažiranju. Stavovi prema lažiranju nešto su bolje predviđali motivaciju za lažiranjem kad su bili izmjereni prije selekcijskog upitnika ($r = ,56^{**}$), u odnosu na one izmjerene nakon ispunjavanja selekcijskog upitnika ($r = ,51^{**}$). Kod subjektivnih normi taj nalaz nije dobiven – njihova prediktivna snaga bila je umjerena neovisno o tome kad je skala bila primijenjena. Integritet i religioznost s motivacijom za lažiranjem ostvarili su niske, ali značajne, negativne korelacije. Moralno rasuđivanje nije bilo povezano niti s jednim kriterijem. Usprkos značajnim korelacijama s motivacijom za lažiranje, niti jedan aspekt moralnog sklopa nije

pokazao značajnu korelaciju niti s jednom mjerom stupnja lažiranja odgovora, uz iznimku integriteta koji je s ovim kriterijem neočekivano korelirao u pozitivnom smjeru. Sustavni pregled nalaza s obzirom na to potvrđuje li pojedini aspekt moralnog sklopa pretpostavljenu hipotezu ili ne, može se vidjeti u zadnjem stupcu Tablice 13.

Tablica 13. Deskriptivna statistika potencijalnih odrednica lažiranja odgovora iz skupine moralnog sklopa, doživljene sposobnosti lažiranja te kontekstualnih čimbenika te njihova povezanost s motivacijom za lažiranjem i stupnjem lažiranja odgovora, na cijelom uzorku (N=393)

Odrednica		Deskriptivna statistika odrednice		Faktor motivacije	Faktor lažiranja	Očekivani smjer povezanosti
		M	SD			
Moralni sklop	Stavovi prema lažiranju (pred-upitnik)	2,29	,722	,56**	,02	H1.9.: + ^M
	Stavovi prema lažiranju (post-upitnik)	2,23	,741	,51**	,00	H1.9.: + ^M
	Subjektivne norme (pred-upitnik)	2,79	,846	,42**	-,03	H1.10.: + ^M
	Subjektivne norme (post-upitnik)	2,73	,875	,42**	-,02	H1.10.: + ^M
	Integritet	5,90	,724	-,14**	,14**	H1.11.: - ^M
	Moralno rasuđivanje	3,05	,564	-,06	,01	H1.12.: -
	Religioznost	2,27	,931	-,13*	,02	H1.13.: - ^M
Doživljena sposobnost lažiranja	Percipirana bihevioralna kontrola (pred-upitnik)	3,10	,909	,36**	-,02	H.14.: + ^M
	Percipirana bihevioralna kontrola (post-upitnik)	3,20	,914	,34**	-,06	H.14.: + ^M
Kontekstualni čimbenici	Percepcija da će lažiranje rezultirati negativnim posljedicama	3,74	,669	-,06	,00	H1.15.: -
	Želja za uspjehom u selekcijskoj situaciji	3,89	,765	,11*	,18**	H1.16.: + ^{ML}
	Potreba za uspjehom u selekcijskoj situaciji	3,56	,937	,15**	,12*	H1.16.: + ^{ML}
	Doživljena razlika između idealnog i vlastitog profila	2,55	,801	,01	-,20**	H1.16.: +

Napomena: **...značajno uz rizik od 1%; *...značajno uz rizik od 5%; M...aritmetička sredina; SD...standardna devijacija; +...hipotezom je predviđen pozitivni smjer povezanosti između odrednice i motivacije za lažiranjem odgovora te stupnja lažiranja odgovora; -... hipotezom je predviđen negativni smjer povezanosti između odrednice i motivacije za lažiranjem odgovora te stupnja lažiranja odgovora; ^M...hipoteza je potvrđena za kriterij motivacije za lažiranjem; ^L... hipoteza je potvrđena za kriterij stupnja lažiranja odgovora.

Mjere doživljene sposobnosti lažiranja, odnosno rezultati na skali percipirane bihevioralne kontrole primijenjene prije i nakon selekcijskog upitnika, također su potvrdile prediktivnu hipotezu (H1.14.) samo za kriterij motivacije za lažiranjem. Obje skale s ovim kriterijem bile su povezane u pozitivnom smjeru, na razini umjerenog efekta. Niti jedna mjera doživljene sposobnosti lažiranja nije bila povezana sa stupnjem lažiranja odgovora na skalama ličnosti.

Konačno, na cijelom uzorku, za oba kriterija prediktivnima su se pokazali kontekstualni čimbenici želje i potrebe za uspjehom u selekcijskoj situaciji. Sve korelacije bile su niskog efekta ali očekivanog (H1.16.) pozitivnog smjera povezanosti (Tablica 13). Kriterij stupnja lažiranja odgovora predviđala je još i doživljena razlika između idealnog i

vlastitog profila. No, smjer povezanosti bio je suprotan očekivanjima – dobiveno je da su svoje odgovore više lažirali oni koji su svoj profil doživjeli sličnijim idealnom. Percepcija da će lažiranje rezultirati negativnim posljedicama nije se pokazala prediktivnom niti za jedan od ova dva kriterija.

Povezanosti potencijalnih odrednica iz skupina moralnog sklopa, doživljene sposobnosti lažiranja te kontekstualnih čimbenika s mjerama motivacije za lažiranjem i stupnja lažiranja odgovora, dobivene na uzorku sudionika bez upozorenja prikazane su u Tablici 14. Za većinu odrednica nalazi su isti kao i na cijelom uzorku sudionika. Za kriterij motivacije za lažiranjem pronalazimo razlike samo u dvije odrednice: korelacija želje za uspjehom u selekcijskoj situaciji izgubila je na značajnosti, premda je visina povezanosti ostala ista, te je prediktivna valjanost percipirane bihevioralne kontrole mjerena pred-upitnikom skočila s $r = ,36^{**}$ na $,47^{**}$. Za kriterij stupnja lažiranja odgovora tri su prediktora prestala biti značajna: integritet te želja i potreba za uspjehom u selekcijskoj situaciji, pri čemu je korelacija potrebe za uspjehom u selekcijskoj situaciji izgubila ne samo na značajnosti već i na visini koeficijenta korelacije. Pregled pretpostavljenih hipoteza vezanih uz ovu grupu odrednica, zajedno s informacijama o tome jesu li one potvrđene na uzorku sudionika bez upozorenja, prikazan je u zadnjem stupcu Tablice 14.

Tablica 14. Deskriptivna statistika potencijalnih odrednica lažiranja odgovora iz skupine moralnog sklopa, doživljene sposobnosti lažiranja te kontekstualnih čimbenika te njihova povezanost s motivacijom za lažiranjem i stupnjem lažiranja odgovora, na uzorku bez upozorenja (N=185)

Odrednica		Deskriptivna statistika odrednice		Faktor motivacije	Faktor lažiranja	Očekivani smjer povezanosti
		M	SD			
Moralni sklop	Stavovi prema lažiranju (pred-upitnik)	2,25	,733	,56**	,06	H1.9.: + ^M
	Stavovi prema lažiranju (post-upitnik)	2,18	,740	,54**	,04	H1.9.: + ^M
	Subjektivne norme (pred-upitnik)	2,80	,897	,44**	,02	H1.10.: + ^M
	Subjektivne norme (post-upitnik)	2,76	,898	,47**	,03	H1.10.: + ^M
	Integritet	5,92	,740	-,16*	,13	H1.11.: - ^M
	Moralno rasuđivanje	3,10	,526	-,09	-,04	H1.12.: -
	Religioznost	2,26	,947	-,18*	,07	H1.13.: - ^M
Doživljena sposobnost lažiranja	Percipirana bihevioralna kontrola (pred-upitnik)	3,08	,938	,47**	,00	H.14.: + ^M
	Percipirana bihevioralna kontrola (post-upitnik)	3,19	,966	,39**	-,02	H.14.: + ^M
Kontekstualni čimbenici	Percepcija da će lažiranje rezultirati negativnim posljedicama	3,62	,661	-,02	,02	H1.15.: -
	Želja za uspjehom u selekcijskoj situaciji	3,88	,739	,10	,14	H1.16.: +
	Potreba za uspjehom u selekcijskoj situaciji	3,53	,955	,17*	,04	H1.16.: + ^M
	Doživljena razlika između idealnog i vlastitog profila	2,53	,749	,06	-,18*	H1.16.: +

Napomena: **...značajno uz rizik od 1%; *...značajno uz rizik od 5%; M...aritmetička sredina; SD...standardna devijacija; +...hipotezom je predviđen pozitivni smjer povezanosti između odrednice i motivacije za lažiranjem odgovora te stupnja lažiranja odgovora; -... hipotezom je predviđen negativni smjer povezanosti između odrednice i motivacije za lažiranjem odgovora te stupnja lažiranja odgovora; ^M...hipoteza je potvrđena za kriterij motivacije za lažiranjem; ^L... hipoteza je potvrđena za kriterij stupnja lažiranja odgovora.

Nalazi o prediktivnoj snazi odrednica motivacije i lažiranja odgovora iz skupine moralnog sklopa, doživljene sposobnosti lažiranja te kontekstualnih čimbenika dobiveni na uzorku sudionika s upozorenjem (Tablica 15) također su za većinu odrednica sukladni onima dobivenima na cijelom uzorku. Za kriterij motivacije za lažiranjem četiri su odrednice izgubile na značajnosti ali ne i na visini koeficijenta korelacije: integritet, religioznost te želja i potreba za uspjehom u selekcijskoj situaciji. Zanimljiv je nalaz da je prediktivna snaga percipirane bihevioralne kontrole mjerene pred-upitnikom u ovom uzorku pala na $r = ,25^{**}$, što znači da je ova varijabla objasnila gotovo tri puta manje varijance motivacije za lažiranjem u situaciji s upozorenjem, u odnosu na situaciju bez upozorenja. S obzirom na to da ne primjećujemo razliku u aritmetičkim sredinama percipirane bihevioralne kontrole između dva uzorka, ovakav nalaz upućuje na moderatorski utjecaj upozorenja na odnos između doživljene sposobnosti lažiranja i motivacije za lažiranjem, koji ćemo dodatno istražiti u okviru drugog problema. Istu interpretaciju možemo ponuditi i za kontekstualne čimbenike želje i potrebe za uspjehom u selekcijskoj situaciji, koji su na uzorku sudionika koji su primili upozorenje pokazali porast korelacije sa stupnjem lažiranja odgovora u odnosu

na uzorak sudionika bez upozorenja. Također, ne nalazimo razlike između ove dvije situacije u aritmetičkim sredinama ovih dviju odrednica. Stoga možemo zaključiti da nalazi upućuju na to da će upozorenje djelovati kao moderator odnosa između kontekstualnih čimbenika i stupnja lažiranja odgovora. Moderatorski se utjecaj očituje u tome da upozorenje povećava povezanost između želje i potrebe za uspjehom u selekcijskoj situaciji s jedne strane i navedenog kriterija s druge strane. Čini se da će u situaciji s upozorenjem, koju možemo smatrati jakom situacijom, lažirati oni koji se za to osjećaju sposobnima te oni koji imaju veliku želju i potrebu uspjeti u tom selekcijskom postupku.

Tablica 15. Deskriptivna statistika potencijalnih odrednica lažiranja odgovora iz skupine moralnog sklopa, doživljene sposobnosti lažiranja te kontekstualnih čimbenika te njihova povezanost s motivacijom za lažiranjem i stupnjem lažiranja odgovora, na uzorku s upozorenjem (N=208)

Odrednica		Deskriptivna statistika odrednice		Faktor motivacije	Faktor lažiranja	Očekivani smjer povezanosti
		M	SD			
Moralni sklop	Stavovi prema lažiranju (pred-upitnik)	2,32	,711	,56**	-,01	H1.9.: + ^M
	Stavovi prema lažiranju (post-upitnik)	2,27	,741	,50**	-,02	H1.9.: + ^M
	Subjektivne norme (pred-upitnik)	2,79	,803	,42**	-,11	H1.10.: + ^M
	Subjektivne norme (post-upitnik)	2,70	,858	,37**	-,09	H1.10.: + ^M
	Integritet	5,92	,711	-,12	,15*	H1.11.: -
	Moralno rasuđivanje	3,01	,596	-,05	,02	H1.12.: -
	Religioznost	2,29	,925	-,09	-,02	H1.13.: -
Doživljena sposobnost lažiranja	Percipirana bihevioralna kontrola (pred-upitnik)	3,13	,887	,25**	-,03	H.14.: + ^M
	Percipirana bihevioralna kontrola (post-upitnik)	3,20	,870	,29**	-,11	H.14.: + ^M
Kontekstualni čimbenici	Percepcija da će lažiranje rezultirati negativnim posljedicama	3,85	,658	-,06	,10	H1.15.: -
	Želja za uspjehom u selekcijskoj situaciji	3,89	,790	,12	,23**	H1.16.: + ^L
	Potreba za uspjehom u selekcijskoj situaciji	3,60	,923	,13	,24**	H1.16.: + ^L
	Doživljena razlika između idealnog i vlastitog profila	2,57	,848	-,03	-,21*	H1.16.: +

Napomena: **...značajno uz rizik od 1%; *...značajno uz rizik od 5%; M...aritmetička sredina; SD...standardna devijacija; +...hipotezom je predviđen pozitivni smjer povezanosti između odrednice i motivacije za lažiranjem odgovora te stupnja lažiranja odgovora; -... hipotezom je predviđen negativni smjer povezanosti između odrednice i motivacije za lažiranjem odgovora te stupnja lažiranja odgovora; ^M...hipoteza je potvrđena za kriterij motivacije za lažiranjem; ^L... hipoteza je potvrđena za kriterij stupnja lažiranja odgovora.

Multivarijatna provjera odrednica lažiranja odgovora

U prethodnom smo koraku provjerili prediktivni potencijal svake pojedine odrednice motivacije za lažiranjem odgovora i stupnja lažiranja odgovora, međutim na temelju provedenih obrada ne možemo znati koliki je ukupni prediktivni potencijal pojedine grupe odrednica – osobina ličnosti, moralnog sklopa, doživljene sposobnosti lažiranja te

kontekstualnih čimbenika. S obzirom na to da su odrednice unutar iste grupe međusobno povezane (npr. facete savjesnosti unutar grupe osobina ličnosti) te da se njihovi doprinosi u predviđanju kriterija zasigurno preklapaju, u idućem smo koraku proveli kompletne regresijske analize na svakoj grupi odrednica. Za svaku grupu odrednica analize smo proveli za dva kriterija, motivaciju i stupanj lažiranja odgovora, i to zasebno na svakom poduzorku.

U Tablici 16 nalaze se rezultati kompletne regresijske analize u kojima su prediktori bile odrednice iz grupe osobina ličnosti. Rezultati su pokazali da su osobine ličnosti na cijelom uzorku sudionika objasnile značajan dio varijance oba kriterija: motivacije za lažiranjem (4% varijance) i stupnja lažiranja odgovora (6% varijance). Pritom su značajni prediktori za kriterij motivacije za lažiranjem bili samo urednost ($\beta = -0,128^*$) i moralističko osnaživanje ($\beta = -0,163^*$). Smjer njihovih regresijskih koeficijenata učešća bio je negativan, baš kao i univarijatne korelacije koje su ostvarili s ovim kriterijem.

Za kriterij stupnja lažiranja odgovora tri su osobine ličnosti zadržane kao značajni prediktori: samo-disciplina, depresija i sklonost pustolovinama. Veći stupanj lažiranja postigli su sudionici manje samo-discipline ($\beta = -0,239^{**}$), veće sklonosti depresiji ($\beta = -0,210^{**}$) i oni skloniji pustolovinama ($\beta = 0,204^{**}$). Beta-ponder sklonosti pustolovinama smjerom odgovara njenoj univarijatnoj korelaciji, no samo-disciplina i depresija univarijatno su pokazale nultu korelaciju s kriterijem stupnja lažiranja odgovora. Doduše, depresija je već univarijatno pokazala trend negativnoj korelaciji ($r = -,07$; $p < ,10$), no čini se da je značajni ponder samo-discipline rezultat supresor-efekta. Unatoč tome što ne korelira s kriterijskom varijablom, supresorska varijabla vrši „supresiju“ onog dijela varijance druge prediktorske varijable koji je irelevantan za predviđanje kriterijske varijable (Conger, 1974). U prilog ovom objašnjenju ide nalaz da je samo-disciplina značajno povezana i s depresijom ($r = ,44$) i sa sklonosti pustolovinama ($r = ,27$).

Tablica 16. Rezultati kompletne regresijske analize prediktora iz skupine osobina ličnosti na kriterije motivacije za lažiranjem te stupnja lažiranja odgovora, provedene zasebno na tri poduzorka

Grupa prediktora: ličnost	kriterij: motivacija			kriterij: stupanj lažiranja		
	cijeli uzorak	bez upozorenja	s upozorenjem	cijeli uzorak	bez upozorenja	s upozorenjem
	β	β	β	β	β	β
C1: samo-efikasnost	,059	,007	,118	,035	,068	,042
C2: urednost [#]	-,128*	-,185	-,129	-,066	-,172	-,038
C3: pouzdanost [#]	,044	,143	,007	,127	,345**	-,018
C4: težnja za	,051	,044	,016	,126	-,040	,132
C5: samo-disciplina [#]	-,082	,048	-,123	-,239*	-,087	-,249
C6: opreznost	,119	-,020	,168	,119	,074	,148
ES1: anksioznost (-)	,017	-,020	-,071	,001	-,177	-,038
ES2: ljutnja (-)	-,057	,014	-,026	,011	,186	,045
ES3: depresija (-) [#]	-,056	-,048	-,022	-,210**	-,141	-,266*
ES4: sputanost (-)	-,052	-,147	,105	-,001	-,013	,097
ES5: neumjerenost (-)	-,025	-,160	,057	,043	-,130	,092
ES6: ranjivost (-)	-,007	,055	-,058	,023	-,006	,048
O1: mašta	,070	,056	,077	-,015	-,019	-,046
O4: sklonost pustolovinama [#]	-,020	-,080	,010	,204**	,203	,201*
O6: liberalizam	,035	,117	,021	-,060	,073	-,121
Lokus kontrole	,018	,032	,032	,062	,104	,058
Javna svijest o sebi	-,033	-,069	,017	,015	-,044	,077
Samomotrenje	,067	,086	,051	,043	-,015	,122
Makijavelizam	,047	,036	,051	-,031	,026	-,150
Egoističko osnaživanje [#]	,021	-,027	,041	,090	,258*	-,065
Moralističko osnaživanje [#]	-,163*	-,115	-,206	-,033	-,064	,004
R	,298*	,389	,321	,333**	,407	,386
R _p ²	,037	,042	,001	,061	,058	,052

Napomena: Radi lakšeg praćenja rezultata, facete neuroticizma rekodirane su u smjeru emocionalne stabilnosti; β ... beta-ponder; **...značajno uz rizik od 1%; *...značajno uz rizik od 5%; R...koeficijent multiple korelacije; R_p²... korigirani koeficijent multiple determinacije; [#]... varijabla je ostvarila značajnu korelaciju barem s jednim kriterijem barem na jednom poduzorku.

Kad pogledamo rezultate regresijskih analiza provedenih zasebno na dva poduzorka, vidimo da osobine ličnosti niti na jednom uzorku nisu objasnile značajni dio varijance niti jednog kriterija. Premda su koeficijenti multiple korelacije veći od onih dobivenih na cijelom uzorku, oni nisu značajni zbog smanjene statističke snage uvjetovane manjim brojem sudionika u analizama. Sukladno tome, za kriterij motivacije za lažiranjem, niti jedan se prediktor nije pokazao značajnim. S druge strane, za kriterij stupnja lažiranja odgovora, na poduzorku sudionika koji nisu primili upozorenje, značajnim prediktorima pokazale su se osobine pouzdanost ($\beta = ,345^{**}$) i egoističko osnaživanje ($\beta = ,258^{*}$), obje u smjeru sukladnom univarijatnoj povezanosti. Na uzorku sudionika s upozorenjem, uz iznimku samo-

discipline koja ovdje nije bila značajna, dobiveni su isti prediktori kao na cijelom uzorku: depresija ($\beta = -,266^{**}$) i sklonost pustolovinama ($\beta = ,201^*$).

Rezultati kompletnih regresijskih analiza na prediktorima iz skupine moralnog sklopa prikazani su u Tablici 17. Ova skupina prediktora nije objasnila značajni dio varijance stupnja lažiranja odgovora niti na jednom poduzorku. No, s druge strane, na sva tri poduzorka objasnila je između 33% i 37% varijance motivacije za lažiranjem odgovora. Pritom su se najboljim prediktorom uvjerljivo pokazali stavovi prema lažiranju odgovora ($\beta = ,414^{**}$ - $,621^{**}$). Kao značajni prediktori zadržane su još i subjektivne norme (na cijelom uzorku te poduzorku s upozorenjem) i moralno rasuđivanje (samo na cijelom uzorku). Zanimljivo, moralno rasuđivanje univarijatno nije bilo povezano s motivacijom za lažiranjem niti na jednom poduzorku. Za kriterij stupnja lažiranja odgovora jedini prediktor koji se pokazao značajnim bio je integritet, uz iznimku uzorka bez upozorenja na kojem se niti jedan aspekt moralnog sklopa nije pokazao značajnim.

Tablica 17. Rezultati kompletne regresijske analize prediktora iz skupine moralnog sklopa na kriterije motivacije za lažiranjem te stupnja lažiranja odgovora, provedene zasebno na tri poduzorka

Grupa prediktora: moralni sklop	kriterij: motivacija			kriterij: stupanj lažiranja		
	cijeli uzorak	bez upozorenja	s upozorenjem	cijeli uzorak	bez upozorenja	s upozorenjem
	β	β	β	β	β	β
Stavovi prema lažiranju (pred-upitnik) [#]	,494**	,414**	,621**	,171	,244	,163
Stavovi prema lažiranju (post-upitnik)	-,037	,046	-,160	-,123	-,172	-,090
Subjektivne norme (pred-upitnik) [#]	,168*	,094	,231*	-,076	-,015	-,162
Subjektivne norme (post-upitnik)	,101	,208	-,012	,053	,057	,041
Integritet [#]	,022	-,009	,046	,146**	,145	,166*
Moralno rasuđivanje [#]	,142**	,122	,131	-,019	-,084	-,017
Religioznost	-,055	-,027	-,076	-,005	,110	-,073
R	,603**	,625**	,595**	,156	,204	,207
R _p ²	,352	,366	,332	,007	,003	,009

Napomena: β ... beta-ponder; **...značajno uz rizik od 1%; *...značajno uz rizik od 5%; R... koeficijent multiple korelacije; R_p²... korigirani koeficijent multiple determinacije; [#]... varijabla je ostvarila značajnu korelaciju barem s jednim kriterijem barem na jednom poduzorku.

U Tablici 18 prikazani su rezultati kompletne regresijske analize na varijablama doživljene sposobnosti lažiranja, odnosno percipiranoj bihevioralnoj kontroli mjerenoj prije i nakon lažiranja odgovora. U ovoj skupini prediktora nalazimo dosad najveću razliku u prediktorima između poduzoraka bez i sa upozorenjem. Na uzorku bez upozorenja, kao i na

cijelom uzorku, značajni prediktor motivacije za lažiranjem bila je percipirana bihevioralna kontrola mjerena prije primjene selekcijskog upitnika. S druge strane, na uzorku s upozorenjem, značajnim prediktorom za oba kriterija pokazala se percipirana bihevioralna kontrola mjerena nakon primjene selekcijskog upitnika.

Tablica 18. Rezultati kompletne regresijske analize prediktora iz skupine doživljene sposobnosti lažiranja na kriterije motivacije za lažiranjem te stupnja lažiranja odgovora, provedene zasebno na tri poduzorka

Grupa prediktora: doživljena sposobnost lažiranja	kriterij: motivacija			kriterij: stupanj lažiranja		
	cijeli uzorak	bez upozorenja	s upozorenjem	cijeli uzorak	bez upozorenja	s upozorenjem
	β	β	β	β	β	β
Percipirana bihevioralna kontrola (pred-upitnik) [#]	,236**	,450**	,034	,064	,053	,168
Percipirana bihevioralna kontrola (post-upitnik) [#]	,149	,031	,266*	-,105	-,064	-,244*
R	,367**	,474**	,295	,066	,039	,142
R _p ²	,130	,216	,078	-,001	-,010	,011

Napomena: β ... beta-ponder; **...značajno uz rizik od 1%; *...značajno uz rizik od 5%; R... koeficijent multiple korelacije; R_p²... korigirani koeficijent multiple determinacije; [#]... varijabla je ostvarila značajnu korelaciju barem s jednim kriterijem barem na jednom poduzorku.

Konačno, u Tablici 19 nalazimo rezultate kompletnih regresijskih analiza u kojima su analizirani prediktori iz skupine kontekstualnih čimbenika. Općenito govoreći, doprinos ove skupine prediktora relativno je malen za oba kriterija. Na cijelom uzorku kontekstualni su čimbenici objasnili 2% varijance motivacije za lažiranjem i 6% varijance stupnja lažiranja odgovora, na poduzorku bez upozorenja nisu objasnili značajni dio varijance niti jednog kriterija, a na poduzorku s upozorenjem objasnili su 9% varijance stupnja lažiranja odgovora. Značajni prediktori razlikuju se s obzirom na kriterij i na poduzorak. Percepcija da će lažiranje rezultirati negativnim posljedicama nije se pokazala prediktivnom niti u jednom slučaju, želja za uspjehom u selekcijskoj situaciji zadržana je kao značajan prediktor stupnja lažiranja na cijelom uzorku ($\beta = ,125^*$), potreba za uspjehom u selekcijskoj situaciji kao prediktor motivacije za lažiranjem na cijelom uzorku ($\beta = ,119^*$) i prediktor stupnja lažiranja na poduzorku s upozorenjem ($\beta = ,196^{**}$), a doživljena razlika između idealnog i vlastitog profila kao prediktor stupnja lažiranja na sva tri poduzorka ($\beta = -,159^* - -,177^{**}$).

Tablica 19. Rezultati kompletne regresijske analize prediktora iz skupine kontekstualnih čimbenika na kriterije motivacije za lažiranjem te stupnja lažiranja odgovora, provedene zasebno na tri poduzorka

Grupa prediktora: kontekstualni čimbenici	kriterij: motivacija			kriterij: stupanj lažiranja		
	cijeli uzorak	bez upozorenj	s upozorenj	cijeli uzorak	bez upozorenj	s upozorenj
	β	β	β	β	β	β
Percepcija da će lažiranje rezultirati negativnim posljedicama	-,085	-,032	-,111	-,062	-,015	,001
Želja za uspjehom u selekcijskoj situaciji [#]	,080	,034	,109	,125*	,123	,110
Potreba za uspjehom u selekcijskoj situaciji [#]	,119*	,155	,101	,073	-,016	,196**
Doživljena razlika između idealnog i vlastitog profila [#]	,014	,057	-,020	-,177**	-,159*	-,174*
R	,175*	,183	,182	,258**	,214	,331**
R_p^2	,021	,012	,014	,057	,024	,092

Napomena: β ... beta-ponder; **...značajno uz rizik od 1%; *...značajno uz rizik od 5%; R... koeficijent multiple korelacije; R_p^2 ... korigirani koeficijent multiple determinacije; [#]... varijabla je ostvarila značajnu korelaciju barem s jednim kriterijem barem na jednom poduzorku.

Kako bismo provjerili model pretpostavljen Slikom 2, koji sadrži odrednice iz sve četiri skupine prediktora (osobina ličnosti, moralnog sklopa, doživljene sposobnosti lažiranja i kontekstualnih čimbenika) te predviđa i značajni utjecaj objektivnih karakteristika situacije, potrebno je iz svake pojedine kategorije odabrati značajne prediktore koje ćemo zajednički testirati u novoj kompletnoj regresijskoj analizi. U tu svrhu, odlučili smo zadržati sve one prediktore koji su se pokazali značajnima barem za jedan kriterij barem na jednom od tri poduzorka. U tablicama 16, 17, 18 i 19 takvi su prediktori označeni znakom ljestva ([#]). Od osobina ličnosti, to su facete savjesnosti urednost, pouzdanost i samo-disciplina, faceta emocionalne stabilnosti depresija, sklonost pustolovinama kao faceta otvorenosti te egoističko i moralističko osnaživanje. Iz skupine moralnog sklopa zadržani su stavovi prema lažiranju i subjektivne norme, oboje mjereni prije ispunjavanja selekcijskog upitnika, te integritet i moralno rasuđivanje. Nadalje, zadržane su obje mjere doživljene sposobnosti lažiranja – varijable percipirane bihevioralne kontrole izmjerene prije i nakon ispunjavanja selekcijskog upitnika. Konačno, iz skupine kontekstualnih čimbenika zadržane su tri varijable: želja i potreba za uspjehom u selekcijskoj situaciji te doživljena razlika između idealnog i vlastitog profila ličnosti. Navedene prediktore analizirali smo novim kompletnim regresijskim analizama, koje smo ponovno provedi zasebno za kriterij motivacije za lažiranjem a zasebno za stupanj lažiranja odgovora, i tako za svaki od tri poduzorka (Tablica 20). Za kriterij stupnja lažiranja odgovora ovaj smo put provedi hijerarhijsku regresijsku analizu, ubacivši u drugom koraku među prediktore i motivaciju za lažiranjem odgovora. Time smo željeli vidjeti koje

odrednice objašnjavanju stupanj lažiranja odgovora i povrh motivacije za lažiranjem odgovora.

U Tablici 20 možemo vidjeti da smo ovom regresijskom analizom objasnili dosad najviše varijance oba kriterija. Ovisno o poduzorku, za kriterij motivacije za lažiranjem taj se postotak kreće od 37% do 42%, a za kriterij stupnja lažiranja odgovora od 21% do 23%. Za oba kriterija veći postotak varijance objašnjen je na uzorku sudionika bez upozorenja u odnosu na uzorak s upozorenjem. Za kriterij motivacije za lažiranjem na sva tri poduzorka uvjerljivo najboljim prediktorom pokazali su se stavovi prema lažiranju odgovora, a zatim subjektivne norme. Na poduzorcima sudionika sa i bez upozorenja, zadržan je samo još po jedan značajan prediktor – na poduzorku sudionika bez upozorenja to su subjektivne norme izmjerene prije ispunjavanja selekcijskog upitnika, a na poduzorku sudionika s upozorenjem potreba za uspjehom u selekcijskoj situaciji. Lista značajnih prediktora dobivenih na cijelom uzorku nešto je duža: uz već navedene stavove i subjektivne norme, značajnima su se pokazale i osobine ličnosti urednost, depresija i moralističko osnaživanje, zatim integritet i moralno rasuđivanje, kao dodatni aspekti moralnog sklopa, te kontekstualni čimbenik potrebe za uspjehom u selekcijskoj situaciji.

S druge strane, kriterij stupnja lažiranja odgovora objasnio je sasvim drugačiji sklop prediktora. Očekivano, najboljim se prediktorom u svim poduzorcima pokazala motivacija za lažiranjem koju smo ovdje prvi put ubacili među prediktore stupnja lažiranja odgovora. Njenim ubacivanjem neki prediktori dobiveni u prvom koraku izgubili su na značajnosti, sugerirajući da motivacija posreduje u njihovom odnosu sa stupnjem lažiranja odgovora. Na primjer, na cijelom uzorku to su bili pouzdanost, integritet i želja za uspjehom u selekcijskoj situaciji. No, za uspostavljanje konačnog multivarijatnog modela lažiranja odgovora zanimljiviji su nam oni prediktori koji su bili značajni u drugom koraku, nakon što smo uključili motivaciju za lažiranjem. Jedina varijabla koja se, uz motivaciju za lažiranjem, pokazala prediktivnom na sva tri poduzorka je doživljena razlika između idealnog i vlastitog profila. Na cijelom uzorku značajnima su se pokazali i sljedeći prediktori: samo-disciplina, depresija i percipirana bihevioralna kontrola (post-upitnik). S obzirom na to da su se samo-disciplina i percipirana bihevioralna kontrola (post-upitnik) pokazali značajnima tek nakon kontroliranja motivacije za lažiranjem, vjerojatno se radi o supresorskom efektu. Na uzorku sudionika bez upozorenja među prediktorima su još i osobine ličnosti sklonost pustolovinama, egoističko osnaživanje te pouzdanost, koja se pokazala najboljim prediktorom u kombinaciji. Konačno, na uzorku sudionika koji su primili upozorenje, to su: depresija, integritet,

percipirana bihevioralna kontrola (pred- i post-upitnik) te potreba za uspjehom u selekcijskoj situaciji. Uz iznimku potrebe za uspjehom u selekcijskoj situaciji, sve su navedene varijable postale značajni prediktori tek nakon što je u regresijsku jednadžbu uvedena motivacija za lažiranjem.

Tablica 20. Rezultati kompletne regresijske analize odabranih prediktora iz svih skupina prediktora na kriterije motivacije za lažiranjem te hijerarhijske analize za kriterij stupnja lažiranja odgovora, provedene zasebno na tri poduzorka

Značajni prediktori iz svih skupina odrednica	kriterij: motivacija			kriterij: stupanj lažiranja					
	cijeli uzorak	bez upozorenja	s upozorenjem	cijeli uzorak		bez upozorenja		s upozorenjem	
	β	β	β	β_1	β_2	β_1	β_2	β_1	β_2
C2: urednost	-,097*	-,091	-,110	-,051	-,013	-,128	-,087	,003	,036
C3: pouzdanost	,051	,106	-,046	,141*	,121	,306**	,258**	-,121	-,108
C5: samo-disciplina	,069	,028	,103	-,118	-,145*	-,149	-,162	-,055	-,085
ES3: depresija (-)	-,130**	-,141	-,097	-,222**	-,171**	-,192*	-,128	-,213**	-,183*
O4: sklonost pustolovinama	,032	,076	-,006	,145*	,131*	,194*	,159*	,086	,084
Egoističko osnaživanje	,040	-,058	,120	,113	,097	,165	,191*	,069	,034
Moralističko osnaživanje	-,118*	-,120	-,067	-,054	-,008	-,079	-,024	,018	,035
Stavovi prema lažiranju (pred-upitnik)	,461**	,403**	,504**	,071	-,110	,127	-,056	,090	-,061
Subjektivne norme (pred-upitnik)	,202**	,208**	,158*	-,014	-,094	,005	-,089	-,096	-,147
Integritet	,135*	,106	,140	,183*	,130	,104	,056	,315**	,276**
Moralno rasuđivanje	,110*	,095	,122	-,051	-,095	-,062	-,105	-,061	-,099
Percipirana bihevioralna kontrola (pred-upitnik)	,083	,250*	-,042	,129	,097	,098	-,016	,224	,238*
Percipirana bihevioralna kontrola (post-upitnik)	,050	-,046	,155	-,151	-,170*	-,115	-,093	-,222	-,266*
Želja za uspjehom u selekcijskoj situaciji	,076	,062	,092	,114*	,084	,120	,092	,138	,112
Potreba za uspjehom u selekcijskoj situaciji	,122**	,119	,132*	,067	,018	,005	-,049	,190*	,148*
Doživljena razlika između idealnog i vlastitog profila	,004	-,010	,014	-,175**	-,176**	-,163*	-,158*	-,162*	-,163*
Motivacija za lažiranjem	-	-	-	-	,393**	-	,453**	-	,298**
R	,654**	,688**	,650**	,405**	,501**	,444**	,552**	,473**	,520**
ΔR^2	-	-	-	-	,088**	-	,108**	-	,051**
R_p^2	,403	,423	,374	,128	,217	,120	,234	,158	,205

Napomena: Radi lakšeg praćenja rezultata, facete neuroticizma rekodirane su u smjeru emocionalne stabilnosti; β ... beta-ponder; β_1 ... beta-ponder u 1. koraku; β_2 ... beta-ponder u 2. koraku; **...značajno uz rizik od 1%; *...značajno uz rizik od 5%; R... koeficijent multiple korelacije; ΔR^2 ...razlika u postotku objašnjene varijance; R_p^2 ... korigirani koeficijent multiple determinacije.

Provjera modela motivacijskih odrednica lažiranja odgovora metodologijom strukturalnog modeliranja

Kako bismo provjerili model odrednica lažiranja odgovora postavljen u problemima istraživanja (Slika 12), koristili smo metodologiju strukturalnog modeliranja (engl. *structural equation modeling, SEM*). Ova metodologija omogućuje nam da konfirmatornim pristupom testiramo neki strukturalni model koji može uključivati i međusobne kauzalne odnose između latentnih varijabli (Bentler, 1988). Metodologija strukturalnog modeliranja počiva na istovremenom testiranju niza strukturalnih (tj. regresijskih) jednadžbi koje opisuju odnose između varijabli pretpostavljenih modelom, te daje procjenu u kojoj mjeri pretpostavljeni model pristaje našim podacima. Ovakva metodologija ima višestruke prednosti pred multivarijatnim postupcima starije generacije kao što su regresijske analize, eksploratorne faktorske analize i sl. (Byrne, 2001). Prvo, pristup analizi podataka je konfirmatoran a ne eksploratoran, što nam omogućuje direktno testiranje postavljenih hipoteza. Drugo, za razliku od tradicionalnih multivarijatnih postupaka, metodologija strukturalnog modeliranja omogućava eksplicitnu procjenu varijance pogreške mjerenja. Treće, ova metodologija može obuhvatiti i neopažene (tj. latentne) varijable a ne samo opažene (tj. manifestne), što nam omogućava da ispitujemo odnose neopterećene pogreškom mjerenja. Konačno, metodologija strukturalnog modeliranja omogućuje modeliranje više multivarijatnih odnosa u jednom postupku.

S obzirom na navedene prednosti metodologije strukturalnog modeliranja, dosadašnje obrade u ovom radu na prvi se pogled mogu činiti nepotrebne, odnosno redundantne. No, racionala njihove provedbe vezana je uz karakteristiku metodologije strukturalnog modeliranja da preferira jednostavnije modele. Ta karakteristika ove metodologije u skladu je s načelom parsimonije, tj. ciljem da se neki fenomen objasni što jednostavnijim modelom, koristeći što manje pretpostavki (Fitch, 1971). Prema tome, složeni model kao što je onaj prikazan na Slici 12 imao bi relativno malu vjerojatnost da pristaje podacima. Stoga su prethodno opisani univarijatni i multivarijatni postupci bili potrebni u svrhu trijaže značajnih odrednica motivacije za lažiranjem i lažiranja odgovora. Dakle, početni model koji smo testirali strukturalnim modeliranjem bio je onaj pretpostavljen na temelju nalaza kompletnih (hijerarhijskih) analiza prikazanih u Tablici 20. Pritom smo krenuli od modela na cijelom uzorku sudionika, čiju ćemo invarijantnost kroz poduzorke različite prema tome jesu li primili upozorenje da se lažiranje može otkriti provjeriti naknadno u okviru 2. problema.

Sve obrade u kojima je korištena metodologija strukturalnog modeliranja provedene su u računalnom programu IBM SPSS Amos.20, pri čemu je metoda za procjenu parametara bila metoda najveće vjerojatnosti (engl. *maximum likelihood*).

Mjerni modeli

Prvi korak u provjeri nekog modela strukturalnim modeliranjem jest uspostava mjernih modela svih njegovih latentnih varijabli (Byrne, 2001). Mjerni model uspostavlja se provedbom konfirmatorne faktorske analize kojom testiramo zasićuje li određena latentna varijabla (npr. sklonost pustolovinama) uistinu svoje pripadajuće manifestne varijable, tzv. indikatore (npr. čestice skale sklonosti pustolovinama). Ako mjerni modeli ne odgovaraju podacima, nema smisla ni testirati puni model latentnih varijabli koji sadrži i pretpostavke o njihovim međusobnim odnosima.

Svrha uspostave mjernih modela punog strukturalnog modela je dvojaka: odrediti broj indikatora koje ćemo koristiti u mjerenju svakog konstrukta, te identificirati čestice koje ćemo koristiti u formiranju svakog indikatora (Byrne, 2001). Kada se konfirmatorna faktorska analiza provodi u svrhu provjere konstruktne valjanosti nekog instrumenta, tada u pravilu svaka čestica predstavlja zasebni indikator. Međutim, formiranje indikatora za svrhu provjere strukturalnih modela nešto je složenije. S obzirom na to da povećavanje broja indikatora smanjuje vrijednosti mnogih indeksa pristajanja koji se obično koriste za procjenu pristajanja modela podacima (Anderson i Gerbing, 1984; Ding i sur., 1995; Williams i Holahan, 1994), a osim toga i povećava zahtjeve za većim uzorkom sudionika u istraživanju (Bollen, 1989), preporuka je da broj indikatora po latentnoj varijabli bude ograničen. S druge strane, zbog niza tehničkih razloga i bolje procjene pogrešaka latentnih varijabli, poželjno je da broj indikatora po latentnom konstrukt bude barem tri ili četiri (Bollen, 1989). Indikatori u strukturalnim modelima stoga se najčešće formiraju združivanjem više čestica u jedan „agregat“. Uz već navedene prednosti smanjenja broja indikatora, takve združene čestice (engl. *item parcels*) redovito imaju i bolje psihometrijske karakteristike od pojedinačnih čestica (Hall, Snell i Singer Foust, 1999). Postoji više strategija združivanja čestica, no metodološka istraživanja daju jasnu prednost planiranom naspram slučajnom združivanju. Prema preporuci Halla i suradnika (1999), planirano združivanje trebalo bi se provoditi kombinirajući čestice koje dijele neki sekundarni faktor u isti agregat. Tako će taj nemodelirani utjecaj postati unikatitet indikatora čime će se faktorska zasićenja i strukturalne procjene izolirati od kontaminiranja sekundarnim faktorom. Osnovna metoda utvrđivanja

sekundarnih faktora jest teorijska i racionalna analiza sadržaja čestica (Giovannini i sur., 2008; Hall i sur., 1999).

Na temelju svega navedenog, u ovom smo se radu odlučili za sljedeću strategiju formiranja indikatora: za konstrukte koje smo mjerili skalama koje sadrže samo nekoliko (≤ 5) čestica (elementi Teorije planiranog ponašanja i kontekstualni čimbenici), sve smo čestice zadržali kao indikatore; za konstrukte koje smo mjerili skalama koje sadrže i subskale nižeg reda, indikatore su činile subskale (moralno rasuđivanje i integritet); za konstrukte koje smo mjerili skalama koje sadrže više od pet čestica (dimenzije ličnosti), formirali smo združene čestice koje smo dobili jednostavnom linearnom kombinacijom čestica sličnog sadržaja. Indikatori kriterijskih mjera bili su isti kao i u komponentnim analizama prikazanim ranije u Rezultatima: indikatore motivacije za lažiranjem predstavljale su tri različite skale motivacije za lažiranjem (skala pred-namjere, skala post-namjere te VIE skala motivacije) a indikatore stupnja lažiranja odgovora činili su reziduali na skalama ličnosti dobivenih regresijom rezultata iz situacije iskrenog odgovaranja na rezultate dobivene u selekcijskoj situaciji. Pregled latentnih varijabli testiranih u strukturalnom modelu, njima pripadajućeg broja indikatora, te strategije njihovog formiranja prikazan je u Tablici 21. Kao što je već ranije navedeno, početni strukturalni model formiran je prema nalazima kompletne regresijske analize u kojima su kao prediktori analizirane sve potencijalne odrednice motivacije za lažiranjem i lažiranja odgovora (Tablica 20). Točnije, zadržani su samo oni prediktori čiji su se beta-ponderi pokazali značajnima u odgovarajućem poduzorku.

Tablica 21. Struktura mjernih modela svih latentnih varijabli testiranih u strukturalnom modelu te njihovi indeksi pristajanja podacima (N=393)

Kategorija odrednice	Latentna varijabla	Broj indikatora	Indikatori	Indeksi pristajanja mjernih modela				
				χ^2 (df)	χ^2/df	GFI	CFI	RMSEA
Ličnost	C2: urednost	5	parovi čestica sličnog sadržaja	94,06* (28)	3,36	,95	,97	,08
	C5: samo-disciplina	5	parovi čestica sličnog sadržaja	94,06* (28)	3,36	,95	,97	,08
	ES3: depresija (-)	5	parovi čestica sličnog sadržaja	11,08* (3)	3,70	,99	,99	,08
	O4: sklonost pustolovinama	5	parovi čestica sličnog sadržaja	10,04 (5)	2,01	,99	,99	,05

Kategorija odrednice	Latentna varijabla	Broj indikatora	Indikatori	Indeksi pristajanja mjernih modela				
				χ^2 (df)	χ^2/df	GFI	CFI	RMSEA
Ličnost (nastavak)	Egoističko osnaživanje	5	parovi čestica sličnog sadržaja	115,85* (33)	3,51	,95	,94	,08
	Moralističko osnaživanje	5	parovi čestica sličnog sadržaja	115,85* (33)	3,51	,95	,94	,08
Moralni sklop	Stavovi prema lažiranju (pred-upitnik)	5	sve čestice skale	257,14* (82)	3,14	,93	,94	,07
	Subjektivne norme (pred-upitnik)	4	sve čestice skale	257,14* (82)	3,14	,93	,94	,07
	Integritet	4	subskale podijeljene po slučaju u dva dijela	81,47* (21)	3,88	,96	,97	,08
	Moralno rasuđivanje	5	subskale	81,47* (21)	3,88	,96	,97	,08
Doživljena sposobnost lažiranja	Percipirana bihevioralna kontrola (pred-upitnik)	3	sve čestice skale	257,14* (82)	3,14	,93	,94	,07
	Percipirana bihevioralna kontrola (post-upitnik)	3	sve čestice skale	257,14* (82)	3,14	,93	,94	,07
Kontekstualni čimbenici	Želja za uspjehom u selekcijskoj situaciji	3	sve čestice skale	63,12* (33)	1,91	,97	,98	,05
	Potreba za uspjehom u selekcijskoj situaciji	3	sve čestice skale	63,12* (33)	1,91	,97	,98	,05
	Doživljena razlika između idealnog i vlastitog profila	4	sve čestice skale	63,12* (33)	1,91	,97	,98	,05
Kriterijski konstrukti	Motivacija za lažiranjem	3	različite skale motivacije	53,51* (19)	2,82	,97	,96	,07
	Lažiranje odgovora	5	reziduali na pojedinoj dimenziji ličnosti	53,51* (19)	2,82	,97	,96	,07

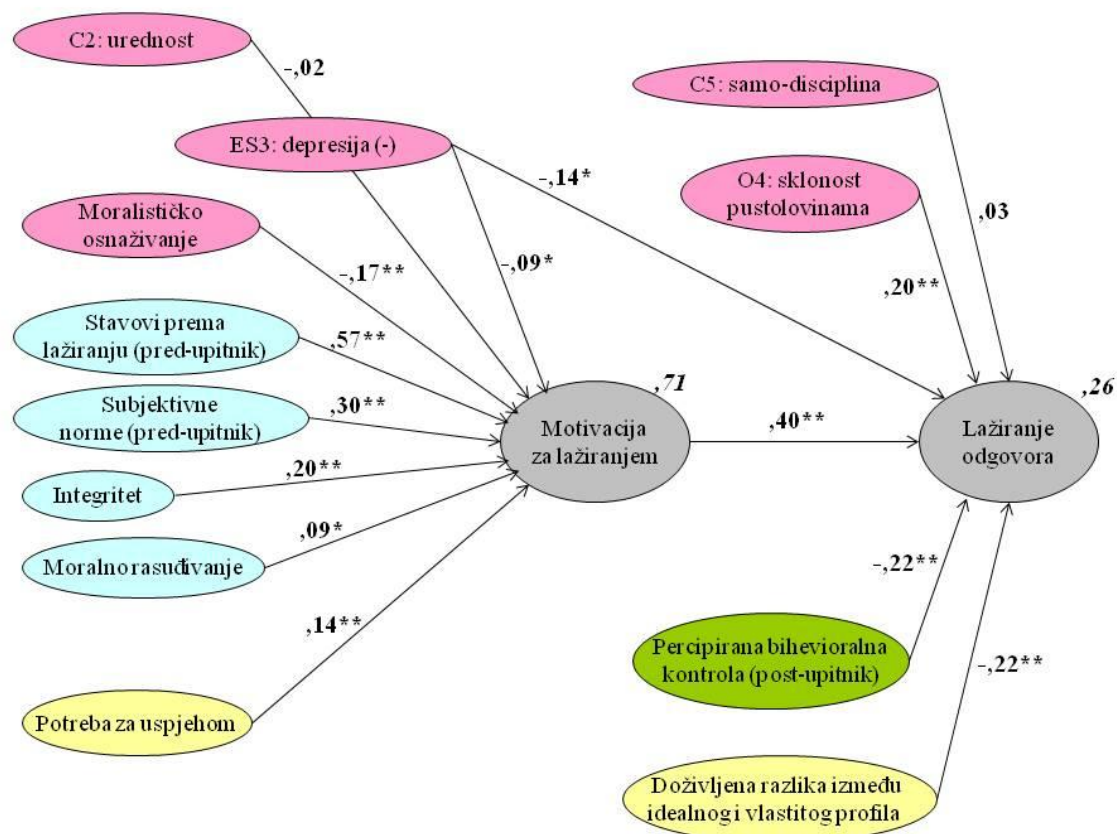
Napomena: U testiranim mjernim modelima dopustili smo postojanje korelacija između parova pogrešaka čestica skale koje su nam sugerirali modifikacijski indeksi a koje su bile sadržajno opravdane; *... $p < 0,05$; χ^2 ...hi-kvadrat test; df...broj stupnjeva slobode; GFI...indeks najboljeg pristajanja; CFI...indeks komparativnog pristajanja; RMSEA...prosječna standardna rezidualna pogreška

Provedene konfirmatorne faktorske analize pokazale su da su sve manifestne varijable značajni indikatori pripadajućih latentnih varijabli. U Tablici 21 možemo naći i dobivene indekse pristajanja podacima za svaki mjerni model: hi-kvadrat test (χ^2), vrijednost hi-kvadrat testa podijeljenu pripadajućim stupnjevima slobode (χ^2/df), indeks najboljeg pristajanja (*GFI*), indeks komparativnog pristajanja (*CFI*) te prosječnu standardnu rezidualnu pogrešku (*RMSEA*). U skladu s preporukama iz literature (Byrne, 2001), mjerni modeli teorijski povezanih konstrukata testirani su zajedno, što je u Tablici 21 vidljivo iz toga da dijele iste vrijednosti indeksa pristajanja. Jedan od najčešće korištenih indeksa pristajanja je hi-kvadrat test, koji je bio značajan za sve modele (uz iznimku sklonosti pustolovinama). Takav nalaz upućuje na nedovoljno pristajanje podataka modelu, no nedostatak ovog testa je taj što je gotovo uvijek značajan za modele testirane na velikom uzorku ($N > 200$) (Brown, 2006.). Stoga smo proveli korekciju s obzirom na broj stupnjeva slobode. Dobivene vrijednosti manje su od najveće preporučene vrijednosti $\chi^2/df \leq 5$ (Jackson i sur., 1993; Marsh i Hocevar, 1985), što ukazuje na pristajanje svih mjernih modela podacima. Nadalje, prosječna standardna rezidualna pogreška (*root-mean-square-residual*, *RMSEA*) za sve je modele bila jednaka ili manja vrijednosti 0,08, što upućuje na to da je razina pristajanja zadovoljavajuća. Indeks najboljeg pristajanja (*goodness-of-fit indeks*, *GFI*) i indeks komparativnog pristajanja (*comparative-fit-indeks*, *CFI*), koji se odnose na ukupnu količinu objašnjene varijance te se kreću u intervalu između vrijednosti 0 i 1, na ovim su modelima bili veći ili jednaki graničnoj vrijednosti od ,90. Na temelju svih dobivenih vrijednosti indeksa pristajanja modela, možemo zaključiti da su rezultati konfirmatorne faktorske analize potvrdili jednodimenzionalnost svih mjernih modela (Cole, 1987; Nunnally i Bernstein, 1994). Dakle, možemo ih u ovom obliku koristiti za operacionalizaciju latentnih varijabli u strukturalnom modelu motivacijskih odrednica lažiranja odgovora.

Strukturalni model motivacijskih odrednica lažiranja odgovora

Nakon uspostave mjernih modela njegovih latentnih varijabli, testirali smo strukturalni model motivacijskih odrednica lažiranja odgovora kojeg smo postavili na temelju rezultata regresijskih analiza na cijelom uzorku sudionika (Tablica 20). Prema regresijskom modelu, značajne odrednice motivacije za lažiranjem su: osobine ličnosti urednost, depresija i moralističko osnaživanje; svi aspekti moralnog sklopa: stavovi prema lažiranju, subjektivne norme, integritet i moralno rasuđivanje; te kontekstualni čimbenik potrebe za uspjehom u selekcijskoj situaciji. Prema beta-ponderima dobivenima u drugom koraku hijerarhijske regresijske analize, uz motivaciju za lažiranjem, odrednice samog stupnja lažiranja odgovora

su: osobine ličnosti samo-disciplina, sklonost pustolovinama te opet depresija; doživljena sposobnost lažiranja odgovora operacionalizirana kao percipirana bihevioralna kontrola procijenjena nakon ispunjavanja selekcijskoj upitnika (i dobivanja upozorenja da se lažiranje može otkriti te da će rezultirati negativnim posljedicama); te kontekstualni čimbenik doživljena razlika između idealnog i vlastitog profila. Dijagram traga ovog modela testiranog metodologijom strukturalnog modeliranja prikazan je na Slici 13.



Slika 13. Dijagram traga početnog strukturalnog modela motivacijskih odrednica lažiranja odgovora postavljenog prema rezultatima regresijskih analiza na cijelom uzorku (N=393)

Na Slici 13 upisani su procijenjeni standardizirani regresijski koeficijenti te postotak objašnjene varijance kriterijskih mjera. Premda je ovim modelom objašnjen dobar dio varijance oba kriterija (71% motivacije za lažiranjem te 26% stupnja lažiranja odgovora) te je većina prediktora pokazala značajne regresijske koeficijente, indeksi pristajanja ne slažu se u tome da model pristaje podacima (Tablica 22). S jedne strane, hi-kvadrat test korigiran za stupnjeve slobode ($\chi^2/df = 2,07$) kao i prosječna standardna rezidualna pogreška ($RMSEA = ,05$) ukazuju ne samo na zadovoljavajuće već i na dobro pristajanje. No, s druge strane, indeksi koji se baziraju na usporedbi testiranog modela sa nepostojanjem modela ($GFI = ,75$)

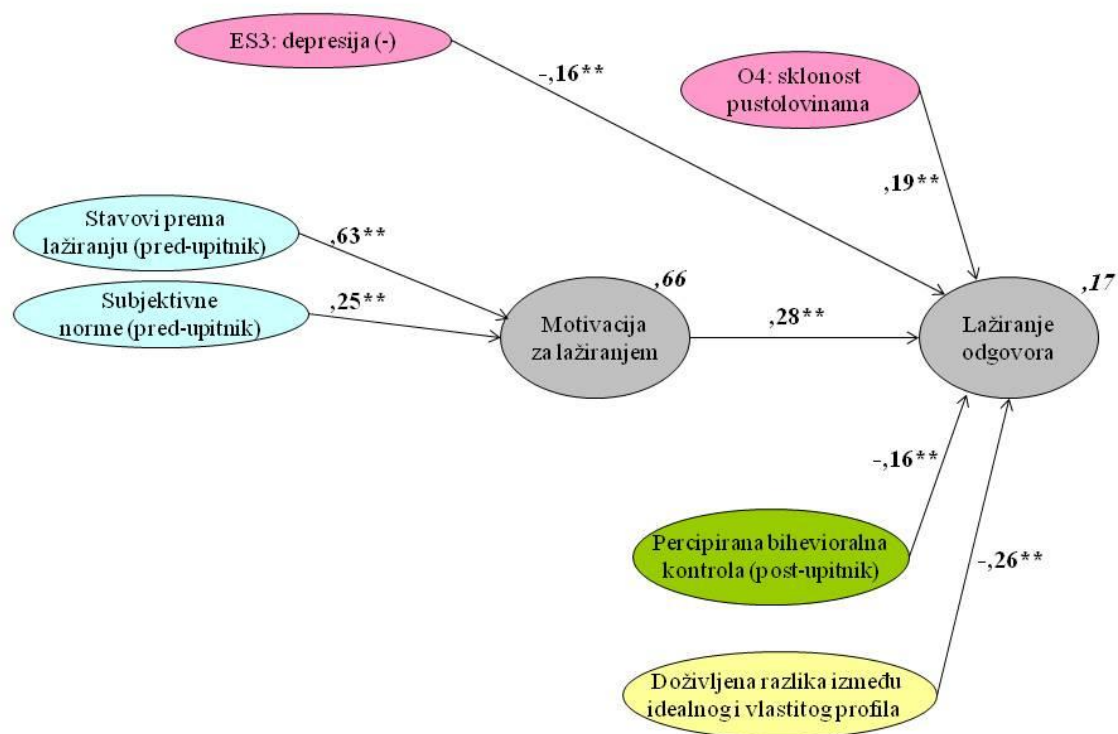
odnosno sa hipotetskim modelom u kojem su korelacije između svih varijabli jednake nuli ($CFI = ,84$), bili su ispod granice zadovoljavajućeg pristajanja podacima (Byrne, 2001).

Tablica 22. Indeksi pristajanja za testirane strukturalne modele motivacijskih odrednica lažiranja odgovora (N=393)

Model	Indeksi pristajanja modela podacima					
	χ^2 (df)	χ^2/df	GFI	CFI	RMSEA	CAIC
Početni strukturalni model motivacijskih odrednica lažiranja odgovora prema regresijskim analizama na cijelom uzorku (Slika 13)	3599,92* (1738)	2,07	,75	,84	,05	4666,91
Konačni strukturalni model motivacijskih odrednica lažiranja odgovora na cijelom uzorku (Slika 14)	774,41* (506)	1,53	,90	,96	,04	1394,39

Napomena: *... $p < 0,05$; χ^2 ...hi-kvadrat test; df...broj stupnjeva slobode; GFI...indeks najboljeg pristajanja; CFI...indeks komparativnog pristajanja; RMSEA...prosječna standardna rezidualna pogreška; CAIC...korigirani Akaikeov kriterij informacije

Kako bismo dobili model koji prema svim kriterijima u zadovoljavajućoj mjeri pristaje podacima, testirani model stupnjevito smo prilagođavali vodeći se modifikacijskim indeksima. Modifikacijski indeksi daju nam procjene u kojoj će mjeri ukupna χ^2 vrijednost pasti ako se određeni fiksirani parametar u modelu „oslobodi“ (Byrne, 2001), npr. ako se dopusti postojanje korelacije između dvije varijable modela. Takve smo sugestije usvojili samo ako su bile i teorijski opravdane, npr. povezivanje dva indikatora koja imaju određene sličnosti u sadržaju, ili dva latentna konstrukta za koje postoje nalaze u literaturi da su međusobno povezana. Uz uvođenje promjena sugeriranih modifikacijskim indeksima, postepeno smo odbacivali prediktore čiji regresijski koeficijenti nisu bili značajni. U desetak koraka došli smo do modela koji pristaje podacima prema svim traženim kriterijima, što se može vidjeti u drugom retku Tablice 22. U svrhu međusobne usporedbe modela, među indekse pristajanja ubacili smo i indeks koji se odnosi na parsimoničnost u procjeni pristajanja modelu – konzistentni Akaikeov kriterij informacije (engl. *consistent Akaike's information criterion*, CAIC). Ovaj indeks odnosi se na razmjer u kojem će se procjena parametara na originalnom uzorku replicirati u budućim uzorcima, pri čemu njegova manja vrijednost upućuje na bolje pristajanje modela podacima (Byrne, 2001). Prema ovom indeksu vidimo da modificirani model ($CAIC = 1394,39$) bolje pristaje podacima od početnog strukturalnog modela motivacijskih odrednica lažiranja odgovora prema regresijskim analizama na cijelom uzorku ($CAIC = 4666,91$). Dijagram traga novog strukturalnog modela motivacijskih odrednica lažiranja odgovora na cijelom uzorku prikazan je na Slici 14.



Slika 14. Dijagram traga konačnog strukturalnog modela motivacijskih odrednica lažiranja odgovora na cijelom uzorku (N=393)

U konačnom modelu (Slika 14) broj značajnih prediktora kriterijskih varijabli smanjio se s dvanaest na šest. Kao jedine odrednice motivacije za lažiranjem zadržani su aspekti moralnog sklopa stavovi prema lažiranju i subjektivne norme, koji su ukupno objasnili 66% varijance ovog kriterija. Pritom su bolji prediktor bili stavovi prema lažiranju, čiji je standardizirani regresijski koeficijent iznosio čak $\lambda = ,63$. Motivacija za lažiranjem pak pokazala se najboljim prediktorom stupnja lažiranja odgovora ($\lambda = ,28$). No, vrlo blizu bila je i vrijednost regresijskog koeficijenta kontekstualnog čimbenika doživljene razlike između idealnog i vlastitog profila ($\lambda = -,26$), koja je bila negativno povezana sa stupnjem lažiranja odgovora. Prema ovom modelu, stupanj lažiranja odgovora predviđaju i viša sklonost pustolovinama ($\lambda = ,19$), viša depresivnost ($\lambda = -,16$) te niža percipirana bihevioralna kontrola procijenjena nakon ispunjavanja selekcijskog upitnika ($\lambda = -,16$). Ovi prediktori zajedno su objasnili 17% varijance stupnja lažiranja na upitniku ličnosti u selekcijskoj situaciji.

Drugi problem

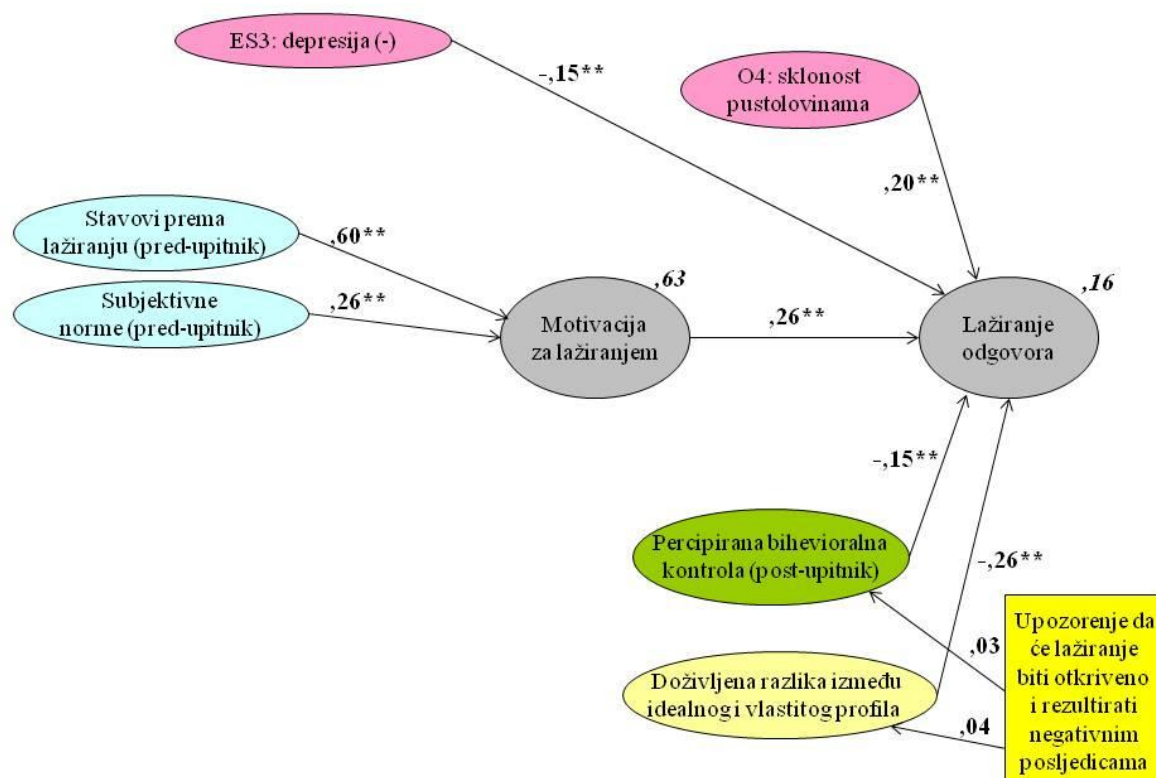
Strukturalni model motivacijskih i situacijskih odrednica lažiranja odgovora

Kako bismo odgovorili na drugi problem ovog istraživanja – djeluju li objektivne karakteristike situacije izravno na kontekstualne čimbenike i doživljenu sposobnost lažiranja odgovora ili pak moderiraju njihov odnos s motivacijom za lažiranjem – konačni model motivacijskih odrednica lažiranja odgovora (Slika 14) nadogradili smo varijablom upozorenja da se lažiranje može otkriti te da će ga slijediti negativne posljedice po kandidata. Hipotezom H2.1. pretpostavili smo da će upozorenje djelovati izravno na doživljenu potrebu za lažiranjem i na doživljenu sposobnost lažiranja, pa smo tako i specificirali prvi model koji smo testirali u okviru drugog problema (Slika 15). Indeksi pristajanja (Tablica 23) pokazali su da ovaj model praktički u jednakoj mjeri pristaje podacima kao i model koji nije uključivao varijablu upozorenja. No, na Slici 15 možemo primijetiti blagi pad u postotku objašnjene varijance oba kriterija. Također, vidimo da regresijski koeficijenti koji objašnjavaju utjecaj upozorenja na percipiranu bihevioralnu kontrolu i doživljenu razliku između idealnog i vlastitog profila nisu značajni. Prema tome, usprkos dobrom globalnom pristajanju modela podacima, moramo odbaciti hipotezu H2.1. da upozorenje izravno utječe na doživljenu sposobnost lažiranja i doživljenu razliku između idealnog i vlastitog profila.

Tablica 23. Indeksi pristajanja za testirane strukturalne modele motivacijskih i situacijskih odrednica lažiranja odgovora (N=393)

Model	Indeksi pristajanja modela podacima					
	χ^2 (df)	χ^2/df	GFI	CFI	RMSEA	CAIC
Strukturalni model motivacijskih i situacijskih odrednica lažiranja odgovora na cijelom uzorku koji pretpostavlja utjecaj upozorenja na kontekstualne čimbenike i doživljenu sposobnost lažiranja (Slika 15)	803,70* (537)	1,50	,90	,96	,04	1452,26
Strukturalni model motivacijskih i situacijskih odrednica lažiranja odgovora na cijelom uzorku koji pretpostavlja direktan utjecaj upozorenja na motivaciju	799,65* (538)	1,49	,90	,96	,04	1444,24
Strukturalni model motivacijskih i situacijskih odrednica lažiranja odgovora na cijelom uzorku koji pretpostavlja direktan utjecaj upozorenja na motivaciju i stupanj lažiranja (Slika 16)	799,65* (538)	1,49	,90	,96	,04	1441,24

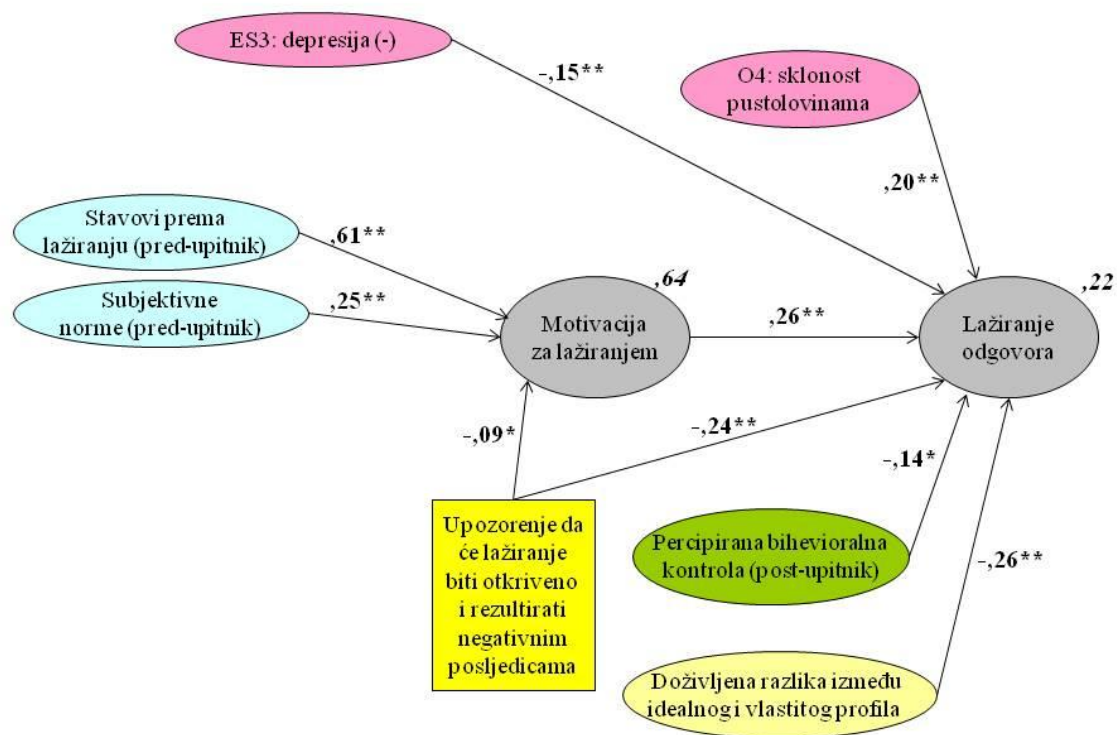
Napomena: *... $p < 0,05$; χ^2 ...hi-kvadrat test; df...broj stupnjeva slobode; GFI...indeks najboljeg pristajanja; CFI...indeks komparativnog pristajanja; RMSEA...prosječna standardna rezidualna pogreška; CAIC...korigirani Akaiikov kriterij informacije



Slika 15. Dijagram traga strukturalnog modela motivacijskih i situacijskih odrednica lažiranja odgovora na cijelom uzorku koji pretpostavlja utjecaj upozorenja na kontekstualne čimbenike i doživljenu sposobnost lažiranja (N=393)

Iako to nije bilo pretpostavljeno hipotezama, u idućoj varijanti strukturalnog modela testirali smo pretpostavku da upozorenje izravno utječe na motivaciju za lažiranje. Indeksi pristajanja, koji pokazuju na to da model dobro pristaje modelima, prikazani su u drugom retku Tablice 23. Međutim, regresijski koeficijent koji povezuje upozorenje i motivaciju za lažiranjem bio je skroman ($\lambda = -.09^*$). Stoga smo uz utjecaj upozorenja na motivaciju pretpostavili i direktan utjecaj upozorenja na stupanj lažiranja odgovora. Ova pretpostavka dobila je bolju potporu u podacima. Ne samo da indeksi pristajanja pokazuju da model dobro pristaje podacima (Tablica 23), već je i regresijski koeficijent koji opisuje utjecaj upozorenja na stupanj lažiranja odgovora bio značajan uz manji nivo rizika te u visini regresijskih koeficijenata ostalih odrednica stupnja lažiranja odgovora ($\lambda = -.24^{**}$). Usto, zadržan je i značajni utjecaj upozorenja na motivaciju ($\lambda = -.09^*$). Negativni predznak regresijskih koeficijenata znači da je postojanje upozorenja bilo povezano s nižom motivacijom i nižim stupnjem lažiranja odgovora. U odnosu na model koji nije uključivao varijablu upozorenja

(Slika 14), uključivanje upozorenja donijelo je povećanje u postotku objašnjene varijance stupnja lažiranja odgovora sa 17% na 22%.



Slika 16. Dijagram traga strukturalnog modela motivacijskih i situacijskih odrednica lažiranja odgovora na cijelom uzorku koji pretpostavlja direktan utjecaj upozorenja na motivaciju i stupanj lažiranja (N=393)

Kako bismo što preciznije odredili prirodu utjecaja upozorenja i time definitivno odgovorili na drugi problem, potrebno je još testirati moderatorski utjecaj upozorenja. Drugim riječima, potrebno je provjeriti invarijatnost konačnog strukturalnog modela motivacijskih odrednica lažiranja odgovora (Slika 14) u situacijskim uvjetima sa i bez upozorenja.

Provjera invarijatnosti strukturalnog modela motivacijskih odrednica lažiranja odgovora u različitim situacijskim uvjetima

Invarijatnost strukturalnog modela motivacijskih odrednica lažiranja odgovora u situacijama sa i bez upozorenja, testirali smo koristeći postupak multigrupnog modeliranja. Točnije, konačni strukturalni model motivacijskih odrednica lažiranja odgovora dobiven na cijelom uzorku istovremeno smo testirali na dva poduzorka, sa i bez upozorenja. Ukoliko indeksi pristajanja pokažu da model ne pristaje podacima na oba uzorka, možemo govoriti o

postojanju moderatorskog utjecaja upozorenja. Drugim riječima, to znači da upozorenje mijenja odnose (regresijske koeficijente) u strukturalnom modelu.

Prije nego što krenemo na testiranje invarijantnosti strukturalnog modela, potrebno je prvo utvrditi invarijantnost mjernog modela. Postupak multigrupnog modeliranja to omogućava tako da istovremeno testira više multigrupnih modela, različitih prema tome koliko strogo postavljaju kriterije invarijantnosti (Tablica 24). Model s najmanje ograničenja je onaj koji podrazumijeva samo invarijantnost u regresijskim koeficijentima mjernih modela, odnosno zasićenjima indikatora latentnim varijablama. Prema količini ograničenja, idući je model upravo onaj koji želimo testirati u okviru drugog problema – model koji, povrh invarijantnosti mjernih modela, provjerava i invarijantnost regresijskih koeficijenata strukturalnog modela. Nakon toga slijede još modeli koji, povrh prethodnih ograničenja, provjeravaju redom invarijantnost kovarijanci strukturalnog modela, invarijantnost reziduala u strukturalnom modelu te konačno invarijantnost mjernih reziduala. Kako bi se utvrdilo pristajanje pojedinog modela, izračunava se prvo pristajanje modela bez ograničenja (engl. *baseline model*) u kojem ne postoji niti jedno ograničenje, s kojim se potom svaki model uspoređuje. Točnije, izračunava se razlika između njihovih χ^2 vrijednosti te se provjerava značajnost te razlike. Nalaz o postojanju značajnosti razlike upućuje na to da invarijantnost testirana modelom ne stoji.

Tablica 24. Rezultati testiranja invarijantnosti modela motivacijskih odrednica lažiranja odgovora u situacijama sa i bez upozorenja (N=393)

Ograničenja invarijantnosti/model	0	1	2	3	4	5
Regresijski koeficijenti mjernog modela		+	+	+	+	+
Regresijski koeficijenti strukturalnog modela			+	+	+	+
Kovarijance strukturalnog modela				+	+	+
Reziduali strukturalnog modela					+	+
Mjerni reziduali						+
χ^2	1431,7	1438,1	1461,3	1484,5	1485,6	1545,8
df	1012	1019	1045	1057	1101	1101
$\Delta\chi^2$	-	6,4	29,6	52,8	53,9	114,1
Δdf	-	7	33	45	89	89
granična vrijednost uz $p < ,05$	-	14,1	43,7	61,7	112,0	112,0
p	-	>,05	>,05	>,05	>,05	<,05

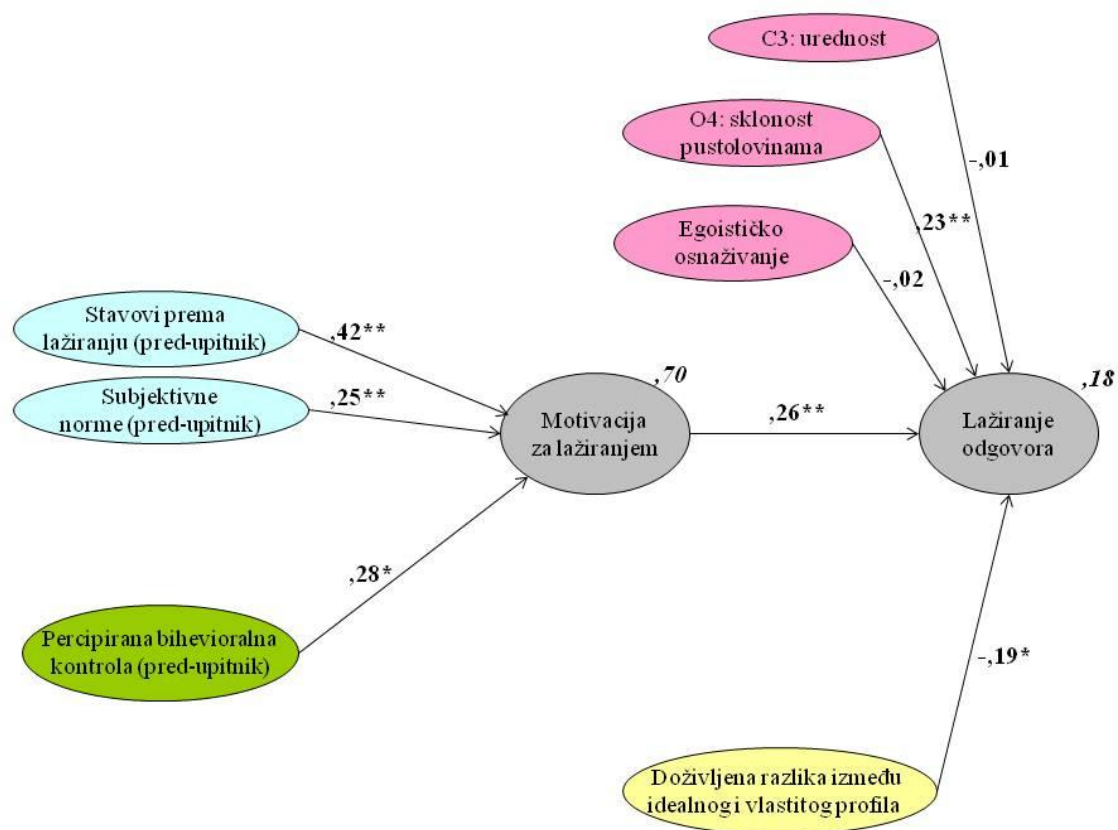
Napomena: +...model sadrži navedeno ograničenje; χ^2 ...hi-kvadrat test; df...broj stupnjeva slobode; $\Delta\chi^2$...razlika u vrijednosti hi-kvadrata u odnosu na model bez ograničenja; Δdf ...razlika u broju stupnjeva slobode u odnosu na model bez ograničenja; p...razina statističke značajnosti razlike

U Tablici 24 vidimo da smo multigrupnim modeliranjem dokazali postojanje invarijantnosti strukturalnog modela motivacijskih odrednica lažiranja odgovora u situacijama sa i bez upozorenja, čak do razine invarijantnosti reziduala strukturalnog modela. Prema tome možemo zaključiti da upozorenje ne moderira odnose postavljene konačnim modelom

motivacijskih odrednica lažiranja odgovora (Slika 14). Takav zaključak, međutim, nije u skladu s rezultatima kompletnih regresijskih analiza provedenih u okviru prvog problema (Tablica 20) u kojima je u poduzorcima utvrđen različit sklop prediktora kriterijskih varijabli. Razlog nesuglasnim nalazima vjerojatno leži u tome što smo multigrupnim modeliranjem testirali model koji smo dobili na cijelom uzorku sudionika, u koji nisu ni bili uvršteni prediktori utvrđeni samo u jednom poduzorku. Stoga ćemo u zadnjem koraku obrade rezultata u okviru drugog problema metodologijom strukturalnog modeliranja testirati zasebno modele pretpostavljene na temelju kompletnih regresijskih analiza provedenih u svakom poduzorku.

Model motivacijskih odrednica lažiranja odgovora u situaciji bez upozorenja

Prvi strukturalni model motivacijskih odrednica lažiranja odgovora koji ćemo zasebno testirati na uzorku sudionika koji nisu primili upozorenje jest onaj utvrđen kompletnim regresijskim analizama provedenima u okviru prvog problema (Tablica 20). Prema tom modelu značajne odrednice motivacije za lažiranjem su elementi Teorije planiranog ponašanja (stavovi prema lažiranju, subjektivne norme i percipirana bihevioralna kontrola) procijenjeni prije ispunjavanja selekcijskog upitnika. Rezultati hijerarhijske regresijske analize (beta-ponderi u drugom koraku) pokazuju da su, uz motivaciju, prediktori stupnja lažiranja odgovora: osobine ličnosti urednost, sklonost pustolovinama i egoističko osnaživanje, te kontekstualni čimbenik doživljena razlika između idealnog i vlastitog profila. Dijagram traga modela, koji uključuje procjene standardiziranih regresijskih koeficijenata, prikazan je na Slici 17.



Slika 17. Dijagram traga početnog strukturalnog modela motivacijskih odrednica lažiranja odgovora postavljenog prema rezultatima regresijskih analiza na poduzorku bez upozorenja (N=185)

Svi indeksi pristajanja (Tablica 25), uz iznimku hi-kvadrat testa korigiranog za stupnjeve slobode, pokazali su da početni strukturalni model motivacijskih odrednica lažiranja odgovora u situaciji bez upozorenja postavljen prema rezultatima regresijskih analiza ne odgovara podacima u zadovoljavajućoj mjeri. Nakon što smo model stupnjevito prilagođavali slijedeći isti postupak kao i u konačnom strukturalnom modelu motivacijskih odrednica lažiranja odgovora na cijelom uzorku (vodeći se sugestijama predloženima modifikacijskim indeksima te izbacivanjem prediktora čiji regresijski koeficijenti nisu bili značajni), u nekoliko smo koraka dobili model koji u zadovoljavajućoj mjeri pristaje podacima prema svim kriterijima (Slika 18).

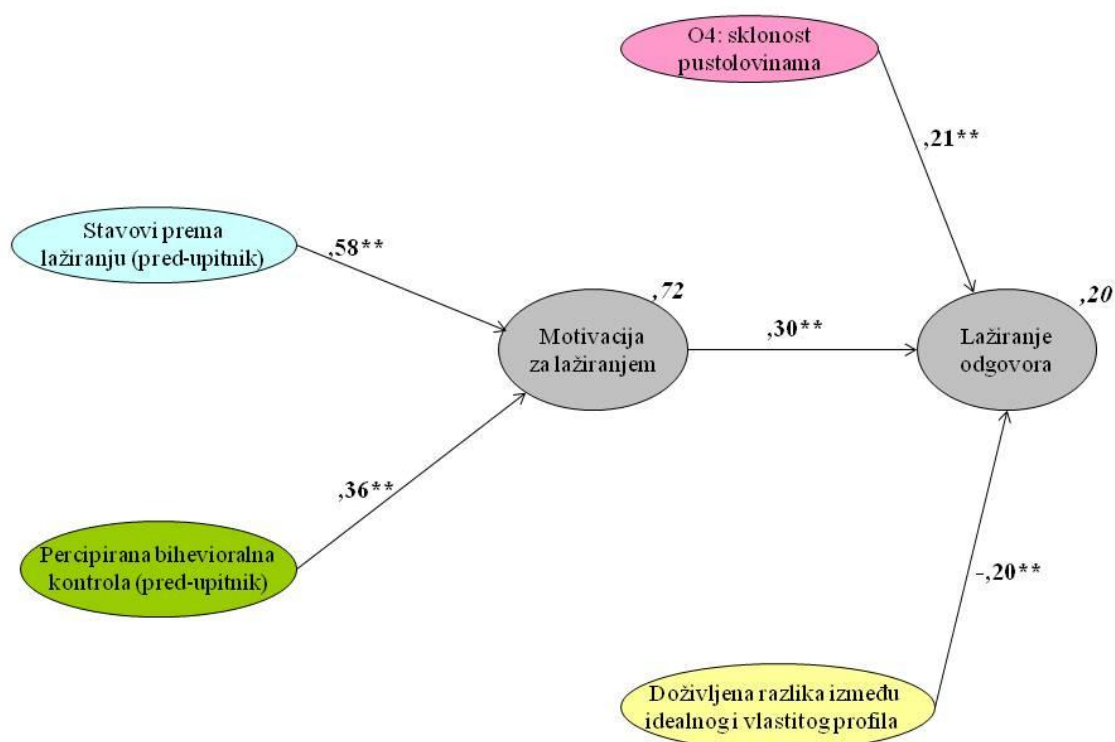
Tablica 25. Indeksi pristajanja za testirane strukturalne modele motivacijskih odrednica lažiranja odgovora u situaciji bez upozorenja (N=185)

Model	Indeksi pristajanja modela podacima					
	χ^2 (df)	χ^2/df	GFI	CFI	RMSEA	CAIC
Početni strukturalni model motivacijskih odrednica lažiranja odgovora prema regresijskim analizama u situaciji bez upozorenja (Slika 17)	1901,59* (683)	2,78	,70	,76	,10	2504,97
Konačni strukturalni model motivacijskih odrednica lažiranja odgovora u situaciji bez upozorenja (Slika 18)	301,35* (250)	1,21	,90	,97	,03	767,87
Konačni strukturalni model motivacijskih odrednica lažiranja odgovora utvrđen na cijelom uzorku (Slika 14) [#]	740,63* (506)	1,46	,82	,93	,05	1294,24

Napomena: *... $p < 0,05$; χ^2 ...hi-kvadrat test; df...broj stupnjeva slobode; GFI...indeks najboljeg pristajanja; CFI...indeks komparativnog pristajanja; RMSEA...prosječna standardna rezidualna pogreška; CAIC...korigirani Akaiikov kriterij informacije; [#]...na poduzorku bez upozorenja neznačajnim su se prediktorima pokazali depresija i percipirana bihevioralna kontrola.

Prema konačnom strukturalnom modelu motivacijskih odrednica lažiranja odgovora u situaciji bez upozorenja, broj značajnih prediktora lažiranja odgovora sveo se na po jedan prediktor iz svake kategorije odrednica lažiranja odgovora. Pritom su motivaciju za lažiranjem predviđali stavovi prema lažiranju, kao aspekt moralnog sklopa, te percipirana bihevioralna kontrola procijenjena prije ispunjavanja selekcijskog upitnika, kao mjera doživljene sposobnosti lažiranja odgovora. Ova dva prediktora zajedno su objasnila 72% varijance motivacije za lažiranjem odgovora. Uz motivaciju za lažiranjem, stupanj lažiranja odgovora značajno su predviđale osobina ličnosti sklonost pustolovinama te kontekstualni čimbenik doživljena razlika između idealnog i vlastitog profila, čiji je regresijski koeficijent bio negativnog predznaka. Postotak objašnjene varijance ovog kriterija bio je 20%. Kako bismo dobiveni model mogli usporediti s modelom motivacijskih odrednica lažiranja odgovora utvrđenim na cijelom uzorku sudionika (Slika 14), potonji smo model zasebno testirali na poduzorku sudionika u situaciji bez upozorenja. U Tablici 25 vidimo da, u odnosu na model na Slici 18, testirani model ukazuje na manju parsimoničnost ($CAIC = 1294,24$, u odnosu na $CAIC = 767,87$). Osim toga, usprkos tome što je multigrupno modeliranje pokazalo da je model invarijatan kroz poduzorke različite prema tome jesu li primili upozorenje ili ne, indeks dobrog pristajanja ($GFI = ,82$) nije potvrdio da model dobro pristaje podacima kad je testiran zasebno u situaciji bez upozorenja. Konačno, na poduzorku bez upozorenja u modelu sa Slike 14 neznačajnim su se prediktorima pokazali depresija i percipirana bihevioralna kontrola procjenjivana prije primjene selekcijskog upitnika. Prema konačnom strukturalnom modelu motivacijskih odrednica lažiranja odgovora utvrđenom u situaciji bez upozorenja (Slika 18), čini se da je važniji prediktor u ovoj situaciji percipirana bihevioralna kontrola procjenjivana prije primjene selekcijskog upitnika, i to kao neizravna odrednica stupnja

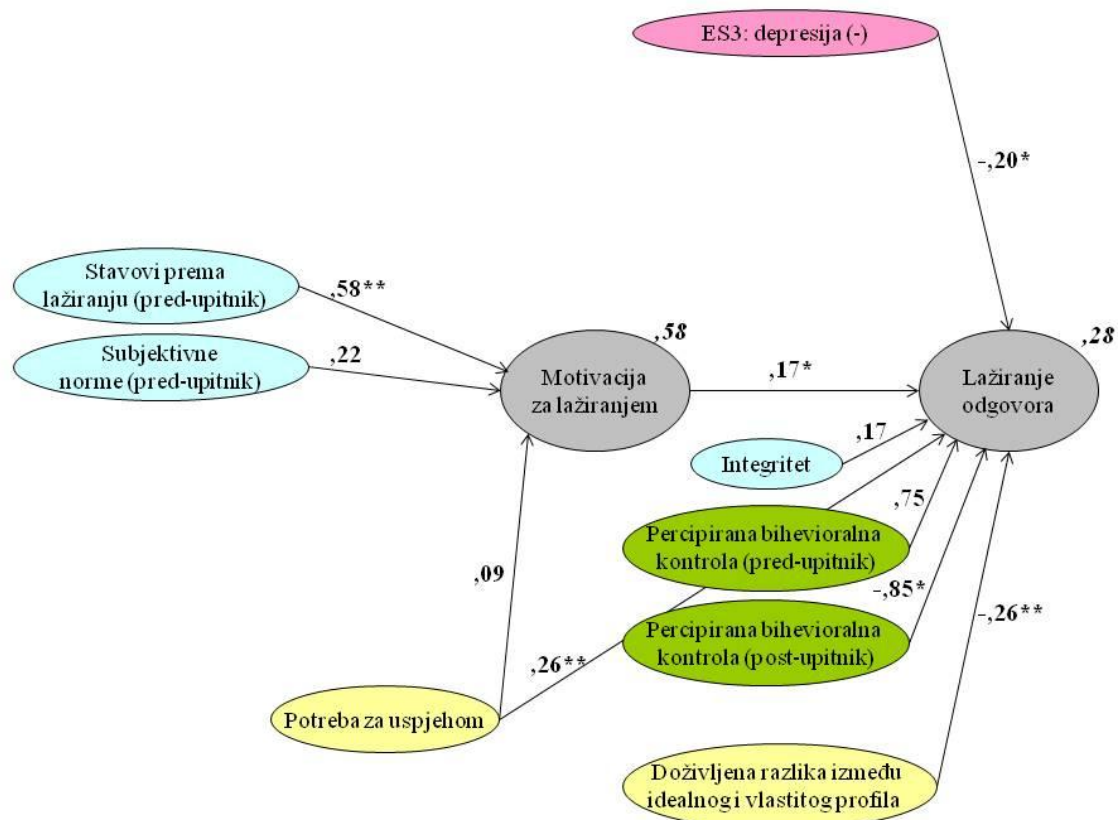
lažiranja odgovora koja na stupanj lažiranja utječe preko motivacije za lažiranjem. Posljednja razlika između ova dva modela jest izostanak subjektivnih normi kao značajnog prediktora motivacije za lažiranjem u modelu utvrđenom u situaciji bez upozorenja, koje su u modelu utvrđenom na cijelom uzorku bile značajne. Usprkos tome, u ovom konačnom modelu (Slika 18) objašnjena je ista količina varijance stupnja lažiranja odgovora (20%), dok je postotak varijance motivacije za lažiranjem čak lagano porastao (sa 70% na 72%).



Slika 18. Dijagram traga konačnog strukturalnog modela motivacijskih odrednica lažiranja odgovora u situaciji bez upozorenja (N=185)

Model motivacijskih odrednica lažiranja odgovora u situaciji s upozorenjem

Postupak dolaženja do konačnog modela motivacijskih odrednica lažiranja odgovora specifičnog za situaciju ponovili smo i u situaciji u kojoj su sudionici bili primili upozorenje da se lažiranje može otkriti te da će ga slijediti negativne posljedice. Kao i u situaciji bez upozorenja, krenuli smo od rezultata regresijskih analiza provedenih u okviru prvog problema (Tablica 20). U situaciji s upozorenjem kompletna i hijerarhijska regresijska analiza bile su sugerirale model prikazan na Slici 19.



Slika 19. Dijagram traga početnog strukturalnog modela motivacijskih odrednica lažiranja odgovora postavljenog prema rezultatima regresijskih analiza na poduzorku s upozorenjem (N=208)

Kad smo ovaj model testirali metodologijom strukturalnog modeliranja, dobili smo zadovoljavajuće pristajanje podacima prema svim indeksima (Tablica 26), uz iznimku indeksa dobrog pristajanja ($GFI = ,81$). Na dijagramu traga (Slika 19) vidimo da su se neki pretpostavljeni prediktori pokazali neznačajnima: subjektivne norme i potreba za uspjehom u selekcijskoj situaciji, kao odrednice motivacije za lažiranjem, te integritet i percipirana bihevioralna kontrola procjenjivana prije selekcijskog upitnika, kao odrednice stupnja lažiranja odgovora.

Tablica 26. Indeksi pristajanja za testirane strukturalne modele motivacijskih odrednica lažiranja odgovora u situaciji s upozorenjem (N=208)

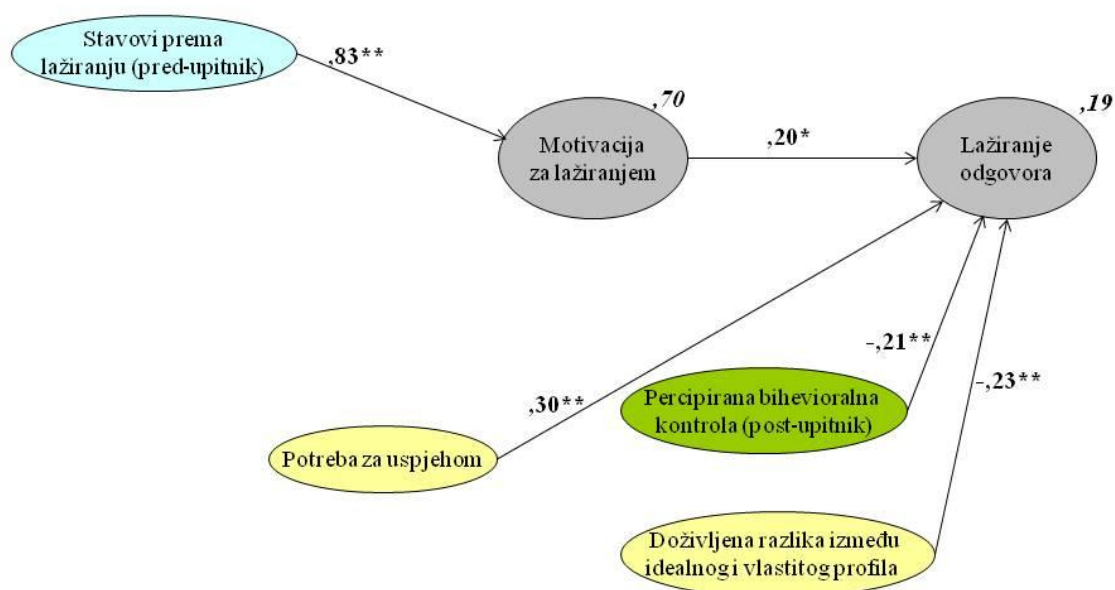
Model	Indeksi pristajanja modela podacima					
	χ^2 (df)	χ^2/df	GFI	CFI	RMSEA	CAIC
Početni strukturalni model motivacijskih odrednica lažiranja odgovora prema regresijskim analizama u situaciji s upozorenjem (Slika 19)	1007,05* (676)	1,49	,81	,91	,05	1666,15
Konačni strukturalni model motivacijskih odrednica lažiranja odgovora u situaciji s upozorenjem (Slika 20)	266,30* (215)	1,24	,90	,97	,03	652,89
Konačni strukturalni model motivacijskih odrednica lažiranja odgovora utvrđen na cijelom uzorku (Slika 14)	690,99* (506)	1,37	,85	,94	,04	1255,03

Napomena: *... $p < 0,05$; χ^2 ...hi-kvadrat test; df...broj stupnjeva slobode; GFI...indeks najboljeg pristajanja; CFI...indeks komparativnog pristajanja; RMSEA...prosječna standardna rezidualna pogreška; CAIC...korigirani Akaiikov kriterij informacije; #...na poduzorku bez upozorenja neznačajnim su se prediktorima pokazale subjektivne norme.

Kako bismo dobili model koji prema svim kriterijima u zadovoljavajućoj mjeri pristaje podacima, model sa Slike 19 prilagođavali smo slijedeći isti postupak kao i za situaciju bez upozorenja, dok nismo došli do konačnog modela prikazanog na Slici 20. U ovom modelu u potpunosti su ispale osobine ličnosti, koje su već i u početnom modelu bile slabije zastupljene u odnosu na situaciju bez upozorenja. Jedini prediktor motivacije za lažiranjem bili su stavovi o lažiranju odgovora, koji su objasnili 70% ovog kriterija. Zajedno s motivacijom za lažiranje, stupanj lažiranja odgovora značajno su predviđali kontekstualni čimbenici potreba za uspjehom u selekcijskoj situaciji i doživljena razlika između idealnog i vlastitog profila, te percipirana bihevioralna kontrola procjenjivana nakon ispunjavanja selekcijskog upitnika. Potonja dva prediktora bila su s kriterijem stupnja lažiranja odgovora povezana u negativnom smjeru. Svi navedeni prediktori zajedno su objasnili 19% varijance stupnja lažiranja odgovora.

Paralelno postupku za situaciju bez upozorenja, kako bismo dobiveni model mogli usporediti s konačnim modelom utvrđenim na cijelom uzorku sudionika (Slika 14), potonji smo model testirali zasebno na istom poduzorku sudionika u situaciji s upozorenjem. U Tablici 26 vidimo da on dobro pristaje podacima po svim kriterijima, no opet uz iznimku indeksa dobrog pristajanja ($GFI = ,85$). Nadalje, na ovom se poduzorku sudionika subjektivne norme nisu pokazale značajnim prediktorom motivacije za lažiranjem kao na cijelom uzorku. U odnosu na konačni strukturalni model motivacijskih odrednica lažiranja odgovora utvrđen u situaciji s upozorenjem (Slika 20), u modelu utvrđenom na cijelom uzorku objašnjeno je manje varijance oba kriterija: 64% varijance motivacije za lažiranjem te 17% varijance stupnja lažiranja odgovora. Osim toga, prednost modelu utvrđenom u situaciji s upozorenjem

daje i indeks parsimoničnosti ($CAIC = 652,89$), koji je za taj model manji od onog dobivenog za model utvrđen na cijelom uzorku sudionika ($CAIC = 1255,03$).



Slika 20. Dijagram traga konačnog strukturalnog modela motivacijskih odrednica lažiranja odgovora u situaciji s upozorenjem (N=208)

Na temelju strukturalnih modela dobivenih na poduzorcima sa i bez upozorenja možemo dati odgovor na postavljeni drugi problem ovog istraživanja. Utvrđene razlike između ova dva modela upućuju na zaključak da upozorenje, kao objektivna karakteristika situacije, moderira odnos doživljene sposobnosti lažiranja odgovora i motivacije za lažiranjem, a ne djeluje na doživljenu sposobnost lažiranja izravno kao što je bilo pretpostavljeno hipotezom H2.1. Povrh toga, upozorenje moderira odnos kontekstualnih čimbenika, doživljene sposobnosti lažiranja i osobina ličnosti sa stupnjem lažiranja odgovora.

RASPRAVA

Cilj ovog istraživanja bio je ispitati motivacijske i situacijske odrednice lažiranja odgovora na upitnicima ličnosti u selekcijskoj situaciji. Specifičnije, u okviru prvog problema, zanimalo nas je može li se motivacija za lažiranjem odgovora i posljedično stupanj lažiranja odgovora na upitnicima ličnosti, predvidjeti osobinama ličnosti kandidata, aspektima njihovog moralnog sklopa, kontekstualnim čimbenicima (percepcijom situacije) te doživljenom sposobnošću lažiranja odgovora. Uz utvrđivanje pojedinih motivacijskih odrednica lažiranja odgovora, željeli smo istražiti i prirodu utjecaja objektivnih karakteristika situacije na lažiranje odgovora. Stoga je drugi problem ovog istraživanja bio provjeriti djeluje li i na koji način upozorenje da se lažiranje može otkriti te da će ga slijediti negativne posljedice na kontekstualne čimbenike i na doživljenu sposobnost lažiranja odgovora.

Rezultati analiza provedenih u okviru prvog problema generalno su potvrdili postojanje značajnih odrednica motivacije za lažiranjem i stupnja lažiranja odgovora unutar svake kategorije odrednica: osobina ličnosti, moralnog sklopa, kontekstualnih čimbenika i doživljene sposobnosti lažiranja odgovora. U konačnom multivarijatnom modelu motivacijskih odrednica (Slika 14), utvrđeno je da stupanj lažiranja odgovora značajno predviđaju osobine ličnosti depresivnost i sklonost pustolovinama; stavovi prema lažiranju i subjektivne norme, kao aspekti moralnog sklopa; niža doživljena sposobnost lažiranja; te doživljena sličnost između idealnog i vlastitog profila. Suprotno očekivanjima, od navedenih odrednica samo su aspekti moralnog sklopa stupanj lažiranja odgovora predviđali preko motivacije za lažiranjem, dok je utjecaj ostalih odrednica na stupanj lažiranja odgovora bio izravan. Regresijski ponderi svih navedenih odrednica bili su na razini niskog efekta, osim stavova prema lažiranju odgovora koji su s motivacijom za lažiranjem bili povezani na razini visokog efekta.

Multigrupne strukturalne analize pokazale su da je navedeni model motivacijskih odrednica robustan kroz različite situacije – u situacijama sa i bez upozorenja da se lažiranje može otkriti te da će ga slijediti negativne posljedice. Dodatne analize u pojedinoj situaciji, međutim, pokazale su da model ipak bolje pristaje podacima kad ga se ažurira situacijski specifičnim prediktorima (Slike 18 i 20). Značajni prediktori u situaciji bez upozorenja bili su osobina ličnosti sklonost pustolovinama, doživljena sličnosti između idealnog i vlastitog profila, te motivacija za lažiranjem koju su predviđali stavovi prema lažiranju kao aspekt moralnog sklopa te doživljena sposobnost lažiranja mjerena prije situacije lažiranja odgovora. S druge strane, u situaciji s upozorenjem stupanj lažiranja odgovora predviđali su

kontekstualni čimbenici potreba za uspjehom u selekcijskoj situaciji i doživljena sličnost između idealnog i vlastitog profila, doživljena sposobnost lažiranja mjerena poslije situacije lažiranja odgovora te motivacija za lažiranjem čiji je jedini prediktor bio moralni sklop operacionaliziran stavovima prema lažiranju odgovora.

U svrhu detaljnije rasprave rezultata, u nastavku ćemo dati pregled nalaza prema postavljenim hipotezama.

Pregled pojedinih odrednica motivacije za lažiranjem odgovora i stupnja lažiranja odgovora

Osobine ličnosti

Generalni nalaz vezan uz odrednice iz kategorije osobina ličnosti jest da se one u pravilu nisu pokazale značajnim prediktorom motivacije i stupnja lažiranja odgovora u situaciji u kojoj su sudionici primili upozorenje da se lažiranje može otkriti te da će rezultirati negativnim posljedicama. Ovaj nalaz vjerojatno možemo objasniti time da je situacija s upozorenjem bila „jaka“ situacija. Prema Mischelu (1977), „jake“ situacije opisuju nekoliko karakteristika: situacija potiče sve ljude da događaje tumače na isti ili sličan način, potiče usklađena očekivanja od toga koje je ponašanje nepoželjno te za takva ponašanja osigurava adekvatne posljedice, ali uz uvjet da su svi u stanju od tog se ponašanja suzdržati. U takvoj „jakoj“ situaciji, kad situacijski zahtjevi postavljaju jasne zahtjeve pred pojedince, njihovo ponašanje je manje pod utjecajem njihovih crta ličnosti. Stoga je za očekivati da će više korelacije između crta ličnosti i ponašanja biti opažene u „slabojoj“ situaciji u kojoj postoji manje strukture te crte ličnosti dolaze više do izražaja, kao što je u našem istraživanju situacija bez upozorenja u kojoj sudionici nisu dobili nikakve specifične upute. Uz to što situacija s upozorenjem zadovoljava sve gore navedene Mischelove (1977) kriterije za „jaku“ situaciji, u prilog tumačenju da se ove dvije situacije razlikuju prema snazi situacije ide i nalaz da je varijabilitet kriterija lažiranja odgovora u situaciji s upozorenjem bio manji u odnosu na situaciju bez upozorenja. No, premda smanjen, varijabilitet u kriteriju u situaciji s upozorenjem još je uvijek bio dovoljno velik da ponašanje lažiranja odgovora objasne neke druge odrednice van kategorije osobina ličnosti. Dakle, ako nije drugačije napomenuto, nadolazeći pregled hipoteza u kategoriji odrednica osobina ličnosti odnosit će se na rezultate dobivene na cijelom uzorku sudionika i na poduzorku u situaciji bez upozorenja.

Prva hipoteza (H1.1.) koju smo postavili za odrednice iz kategorije osobina ličnosti odnosila se na *facete savjesnosti*. Uz iznimku opreznosti, sve su facete savjesnosti pokazale značajnu povezanost s barem jednim od kriterija, motivacijom ili stupnjem lažiranja odgovora. Premda nisu bile povezane sa stupnjem lažiranja odgovora, facete urednosti i samo-discipline očekivano su negativno predviđale motivaciju za lažiranjem odgovora. Također očekivano, samo-efikasnost i težnja za postignućem bile su pozitivno povezane sa stupnjem lažiranja odgovora. Na cijelom uzorku, pokazalo se da su s ovim kriterijem obje povezane izravno a ne preko motivacije za lažiranjem odgovora. Na poduzorku bez upozorenja, samo-efikasnost je čak bila ostvarila negativnu povezanost s motivacijom za lažiranjem odgovora. Premda će ljudi koji osjećaju veću generaliziranu samo-efikasnost u većoj mjeri lažirati svoje odgovore, oni će za takvo ponašanje iskazati manju motivaciju, moguće jer osjećaju samo-efikasnost i za uspjeh u konkretnom selekcijskom postupku. Na univarijantnoj razini, pouzdanost je bila negativno povezana s motivacijom za lažiranje, no sa stupnjem lažiranja odgovora neočekivano je ostvarila pozitivnu korelaciju. Korelacije s oba kriterija bile su na razini niskog efekta. Dakle, svoje su odgovore više lažirali pouzdani pojedinci koji bi se trebali poslušno i savjesno pridržavati svojih moralnih načela. Jedino plauzibilno objašnjenje koje možemo ponuditi za ovaj nalaz jest da je skala pouzdanosti skala koja sadrži izrazito socijalno poželjne čestice (npr. „*Ispunjavam svoja obećanja.*“ ili „*Govorim istinu.*“) te je time povezana s iskrivljavanjem odgovora čak i u situaciji u kojoj smo od sudionika očekivali iskreno odgovaranje. Kad su ove facete bile analizirane multivarijatno zajedno s ostalim osobinama ličnosti, kao jedini značajni prediktor motivacije za lažiranjem pokazala se urednost. Za kriterij stupnja lažiranja odgovora kao jedina značajna faceta istaknula se pouzdanost, ali samo na poduzorku bez upozorenja. Na temelju svega navedenog, možemo zaključiti da su nalazi samo djelomično podržali hipotezu H1.1..

Rezultati vezani uz *facete emocionalne stabilnosti* generalno nisu podržali hipotezu H1.2.. Univarijatno gledajući, sa stupnjem lažiranja odgovora nije bila povezana niti jedna faceta, dok su s motivacijom za lažiranjem sve ostvarile značajne povezanosti negativnog smjera – s većom motivacijom bili su povezani rezultati u smjeru pola neuroticizma. Taj smjer bio je očekivan jedino za facetu neumjerenosti. Neočekivane nalaze možemo pokušati objasniti time da su emocionalno stabilniji ljudi manje motivirani uljepšati svoje rezultate na upitnicima ličnosti jer su sigurniji u sebe. U regresijskim analizama u koje su bile uključene sve osobine ličnosti istaknula se depresija kao značajni prediktor stupnja lažiranja odgovora, što je potvrđeno i konačnim strukturalnim modelom lažiranja odgovora dobivenim

metodologijom strukturalnog modeliranja. Zanimljivo je da s kriterijem stupnja lažiranja odgovora ova faceta nije bila povezana na univarijantnoj razini, no nalaz da su depresivnije osobe sklonije lažirati svoje odgovore na upitniku ličnosti dobiven je i u istraživanju Tonković (2012). S obzirom na to da niti jedan model odrednica lažiranja odgovora nije predvidio ovu vezu, za nju ne možemo ponuditi teorijski utemeljeno objašnjenje. No, jedna od mogućih interpretacija jest ista ona koju smo naveli za povezanost motivacije za lažiranjem i emocionalne stabilnosti općenito – da su depresivni ljudi manje sigurni u sebe i time skloniji lažirati svoje odgovore. U prilog tome govori snažna negativna povezanost depresivnosti i samoeфикаsnosti ($r = -.62$). Prema sadržaju čestica na skali facete depresije, vidimo da depresivni kandidati „imaju loše mišljenje o sebi“, ne „osjećaju se ugodno u vlastitoj koži“, nisu „jako zadovoljni sobom“ i sl. Takvim se kandidatima u trenutku ispunjavanja selekcijskog upitnika lažiranje može činiti dobrim rješenjem za popraviti sliku o sebi pred poslodavcem. Nalaz strukturalnih modela da se radi o direktnoj vezi može potencijalno objasniti činjenica da su depresivni kandidati u pravilu i manje disciplinirani ($r = .44$), te time možda skloniji upustiti se u ponašanja koja nisu nužno unaprijed planirali.

Najprediktivnijom osobinom ličnosti za stupanj lažiranja odgovora pokazala se *faceta otvorenosti* sklonost pustolovinama – neovisno o tome jesu li primili upozorenje ili ne, pojedinci skloniji pustolovinama svoje su odgovore lažirali u većem stupnju. Ovakav je nalaz logičan, no doduše suprotan nalazu istraživanja koje je provela Tonković (2012). Objašnjenje različitih nalaza vjerojatno leži u različitoj operacionalizaciji kriterija lažiranja odgovora, pri čemu su u ovom istraživanju korištene metodološki poboljšane mjere, na koje ćemo se osvrnuti nešto kasnije u raspravi. S obzirom na to da se sklonost pustolovinama dosad nije spominjala u teorijskim modelima odrednica lažiranja odgovora, hipotezu o povezanosti ove facete s kriterijima lažiranja nismo ni bili postavili direktivno već smo je bili ostavili otvorenim istraživačkim pitanjem. Kao i kod facete depresije, utjecaj ove osobine na stupanj lažiranja odgovora bio je direktan, a ne posredovan motivacijom za lažiranjem odgovora. Analogno, direktnu vezu između sklonosti pustolovinama i stupnja lažiranja odgovora možemo pokušati interpretirati vodeći se česticama upitnika sklonosti pustolovinama te njegovom korelacijom s drugim konstruktima. Dakle, svoje su odgovore više lažirali kandidati koji „više vole raznolikost nego rutinu“ od onih kojima se „ne sviđa pomisao na promjenu“. Čini se logičnim da će se u (neplanirano) lažiranje odgovora upustiti oni skloniji promjenama, odnosno skloniji pustolovinama. Također, i sklonost pustolovinama je, kao i depresivnost, bila povezana sa samoeфикасноšću, pri čemu su se osobe sklone pustolovinama

opisale samoefikasnijima, ali i emocionalno stabilnijima. Vezano uz hipotezu H1.3. valja još napomenuti da je u jednoj analizi ovog istraživanja značajnu pozitivnu korelaciju s motivacijom za lažiranjem ostvarila i faceta otvorenosti mašta, no ta je povezanost bila na razini vrlo niskog efekta. Liberalizam nije bio značajno povezan niti s jednim kriterijem.

Potpora hipotezama H1.4. i H1.5. izostala je u potpunosti – *lokus kontrole* i *javna svijest o sebi* nisu se pokazale značajnom odrednicom niti jednog kriterija, niti na jednom uzorku. Lokus kontrole kao značajna odrednica lažiranja odgovora dosad se potvrdila samo u istraživanju Griffitha i suradnika (2006). S obzirom na to da su kao mjere lažiranja odgovora koristili čiste razlike između selekcijske situacije i situacije iskrenog odgovaranja na skalama ličnosti a ne rezidualne, razlika u nalazima može se također interpretirati kao rezultat različitih operacionalizacija kriterijske varijable. No, hipoteza o prediktivnoj valjanosti ove osobine ličnosti ima teorijsko utemeljenje, stoga lokus kontrole valja još provjeriti u dodatnim istraživanjima odrednica lažiranja odgovora. S druge strane, prediktivna valjanost javne svijesti o sebi dosad nije nađena niti u jednom empirijskom istraživanju. Premda se i za nju može postaviti teorijski utemeljena hipoteza, literatura iz socijalne psihologije sugerira da eventualna povezanost između javne svijesti o sebi i ponašanja zapravo ide preko osobine samomotrenja. Javna svijest o sebi odnosi se jednostavno na svjesnost pojedinca o postojanju informacija o tome kakav dojam ostavlja na druge, dok pojedinci visokog samomotrenja te informacije koriste kako bi taj dojam kontrolirali – oni imaju vještine koje im omogućavaju prilagodbu svoje samoprezentacije (Tunnel, 1984). U našem istraživanju to je i empirijski potvrđeno. Sukladno hipotezi H1.6., *samomotrenje* se univarijatno pokazalo značajnom odrednicom i motivacije za lažiranjem i stupnja lažiranja odgovora. Zanimljivo je da je ovaj nalaz dobiven samo u situaciji u kojoj su sudionici primili upozorenje da se lažiranje može otkriti te da će ga slijediti negativne posljedice. Kao što smo već ranije naveli, to je bila „jaka“ situacija, u kojoj su se očito bolje „snašli“ pojedinci visoko na osobini samomotrenja koji su vješti u „čitanju“ situacijskih znakova te modificiranju svog ponašanja kako bi pristajalo situaciji.

Hipoteza H1.7., koja se odnosila na *makijavelizam*, potvrđena je samo za kriterij motivacije za lažiranjem odgovora. Viši rezultati na skali makijavelizma univarijatno su bili povezani s većom motivacijom za lažiranjem odgovora, ali ne i s višim stupnjem lažiranja odgovora. Naprotiv, u jednoj je analizi makijavelizam s kriterijem stupnja lažiranja odgovora ostvario negativnu korelaciju, no ona je bila vrlo niskog efekta ($r = -.08$) što ostavlja mogućnost da je do nje došlo uslijed nekog statističkog artefakta.

Konačno, značajna odrednica motivacije za lažiranjem te stupnja lažiranja odgovora bila je i osobina samoosnaživanja, odnosno (nesvjesna) sklonost *socijalno poželjnom odgovaranju*. Smjer njene povezanosti u ovom je istraživanju varirao ovisno o kriteriju i o tome radi li se o njezinom egoističkom ili moralističkom aspektu. U pravilu, moralističko osnaživanje negativno je predviđalo motivaciju za lažiranjem odgovora, a egoističko očekivano pozitivno stupanj lažiranja odgovora. Isti nalaz zadržao se i kad su regresijskim analizama objedinjeni prediktori iz svih kategorija odrednica, za moralističko osnaživanje na podacima cijelog uzorka a za egoističko u situaciji bez upozorenja. Povezanost moralističkog osnaživanja i motivacije za lažiranjem bila je suprotnog smjera u odnosu na onaj pretpostavljen hipotezom H1.8.. Nalaz da je moralističko iskrivljavanje povezano s manjom motivacijom za lažiranjem vjerojatno se može objasniti time da ova skala socijalno poželjnog odgovaranja primijenjena u situaciji iskrenog odgovaranja mjeri nesvjesnu tendenciju samoosnaživanju a ne svjesno upravljanje dojmovima. Po svom sadržaju, skala je usmjerena isticanju vrijednosti zajedništva, što može biti povezano s većom brigom o drugim ljudima i time s manjom motivacijom za „nepoštenim“ ponašanjem kao što je lažiranje.

Na kraju pregleda odrednica iz kategorije ličnosti, osvrnut ćemo se na njihovu ulogu u predviđanju motivacije i lažiranja odgovora u odnosu na odrednice iz ostalih kategorija. Usprkos tome što je ovim istraživanjem potvrđen niz značajnih osobina ličnosti, zbog visokih međusobnih interkorelacija, njihov je zajednički potencijal u objašnjavanju varijance ovih kriterija skroman. Multipla regresijska analiza svih osobina ličnosti provedena na cijelom uzorku pokazala je da one zajednički mogu objasniti oko 4% varijance motivacije za lažiranjem i 6% varijance stupnja lažiranja odgovora. Konačni modeli odrednica lažiranja odgovora dobiveni metodologijom strukturalnog modeliranja (Slike 14, 18 i 20) pokazali su da je utjecaj osobina ličnosti na stupanj lažiranja odgovora izravan a ne posredovan motivacijom za lažiranjem kako je pretpostavljeno većinom teorijskih modela lažiranja odgovora (Goffin i Boyd, 2009; Marcus, 2009; McFarland i Ryan, 2000; Snell i sur., 1999). Postoji nekoliko potencijalnih objašnjenja izravnog efekta osobina ličnosti na lažiranja odgovora. S obzirom na to da njihov utjecaj nije bio posredovan motivacijom za lažiranjem te da je sama motivacija objasnila relativno malo varijance stupnja lažiranja odgovora (o čemu će više riječi biti kasnije), mogli bismo zaključiti kako iskrivljavanje odgovora na upitniku ličnosti nije u potpunosti motivirano odnosno planirano ponašanje. Upravo pojedinci koji su skloni pustolovinama ili depresivni mogli bi biti skloni upustiti se u iskrivljavanje odgovora bez prethodnog planiranja. Osim toga, neki autori u području ličnosti i radnog ponašanja

(Cortina i Ingerick, 2005) upozoravaju da bismo se trebali osloboditi tradicionalnog shvaćanja veze između osobina ličnosti i motivacije prema kojem je motivacija nužno posrednik između osobina ličnosti i radnih ponašanja. Naime, na crte ličnosti može se gledati i kao na „simptome ponašanja“ (Cortina i Ingerick, str. 119), što potkrjepljuju neka kauzalna istraživanja (npr. Omoto i Snyder, 1990; Snyder, 1994) koja su našla da su one zapravo manifestacija različitih motiva. Alternativno objašnjenje jest da smo ovim heurističkim modelima propustili specificirati neke bitne medijatorske varijable (npr. druge motive, potrebe, kognicije, vjerovanja), koje bi mogle posredovati u vezi između osobina ličnosti i stupnja lažiranja odgovora. Konačno, izostanak nalaza da motivacija posreduje u odnosu osobina ličnosti i stupnja lažiranja odgovore može biti rezultat operacionalizacije kriterijskih varijabli, o kojima ćemo raspraviti u kritičkom osvrtu na metodologiju ovog istraživanja.

Kao što je već navedeno, u konačnom modelu odrednica lažiranja odgovora dobivenom na cijelom uzorku sudionika (Slika 14) zadržane su facete depresije i sklonosti pustolovinama, pri čemu se nešto boljim prediktorom pokazala sklonost pustolovinama. Regresijski koeficijenti oba prediktora bili su na razini niskog efekta. Ta razina efekta usporediva je s nalazima niza prethodnih istraživanja koja su korelirala pojedine osobine ličnosti s motivacijom za lažiranjem (npr. Mueller-Hanson i sur., 2006; Yu, 2008) ili direktno s lažiranjem odgovora (npr. Griffith i sur., 2006; McFarland i Ryan, 2000, 2006). U situaciji bez upozorenja sklonost pustolovinama bila je jedina značajna osobina u konačnom modelu lažiranja odgovora (Slika 18). Njen utjecaj bio je opet na razini niskog efekta, no taj je efekt u ovoj situaciji bio jednak efektu percepcije situacije, koja se na cijelom uzorku bila pokazala boljim prediktorom. Konačno, sukladno tumačenju o „jakoj“ situaciji, u modelu dobivenom na uzorku s upozorenjem, niti se jedna osobina ličnosti nije pokazala značajnim prediktorom stupnja lažiranja odgovora (Slika 20).

Aspekti moralnog sklopa

Druga skupina hipoteza odnosila se na prediktivnu valjanost aspekata moralnog sklopa za motivaciju za lažiranjem te posljedično stupanj lažiranja odgovora. Generalni nalaz koji vrijedi za ovu skupinu odrednica jest da moralni sklop nije izravna odrednica stupnja lažiranja odgovora, već da na njega djeluje samo preko motivacije za lažiranjem odgovora. Aspekti moralnog sklopa bili su najbolji prediktori motivacije za lažiranjem odgovora u svim situacijskim uvjetima. Za razliku od osobina ličnosti i ostalih kategorija odrednica, utjecaj

moralnog sklopa generalno nije bio pod moderatorskim utjecajem upozorenja da se lažiranje može otkriti te da će ga slijediti negativne posljedice.

Uvjerljivo najbolji prediktor motivacije za lažiranjem odgovora bili su *stavovi prema lažiranju odgovora*. Njihova povezanost u svim situacijama bila je na razini visokog efekta, a njen smjer pozitivan, sukladno hipotezi H1.9. U modelima utvrđenima metodologijom strukturalnog modeliranja na poduzorcima sudionika različitim prema tome jesu li prije selekcijskog upitnika primili upozorenje da se lažiranje može otkriti te da će ga slijediti negativne posljedice, stavovi prema lažiranju bili su jedini prediktor motivacije za lažiranjem odgovora te jedini prediktor iz kategorije moralnog sklopa u modelu. Premda su univarijatno istu prediktivnu valjanost imali stavovi mjereni prije ispunjavanja selekcijskog upitnika i stavovi mjereni nakon njega, u konačnom modelu lažiranja odgovora zadržani su samo oni mjereni prije. Podrška hipotezi H1.9., međutim, izostala je za kriterij stupnja lažiranja odgovora s kojom su stavovi prema lažiranju bili u nultoj korelaciji. Nalaz da su stavovi prema lažiranju primarno odrednica motivacije za lažiranjem u skladu je s teorijskim modelima te je potvrđen u brojnim prethodnim empirijskim istraživanjima (McFarland i Ryan, 2006; Yu, 2008).

Drugi po redu značajan aspekt moralnog sklopa bile su subjektivne norme o prihvatljivosti lažiranja odgovora. Sukladno hipotezi H1.10., subjektivne norme bile su pozitivno povezane s motivacijom za lažiranjem odgovora. Njihov utjecaj sustavno je bio niži od stavova prema lažiranju odgovora, te se u pravilu kretao na razini umjerenog efekta. Kao ni stavovi prema lažiranju odgovora, subjektivne norme nisu bile značajno povezane s kriterijem stupnja lažiranja odgovora. Nadalje, u konačnom modelu lažiranja odgovora na cijelom uzorku također su bile zadržane samo procjene subjektivnih normi prikupljene prije ispunjavanja selekcijskog upitnika. U modelima specifičnima za situacijske uvjete, subjektivne norme ispale su iz skupa odrednica motivacije za lažiranjem. Primarni razlog tome vjerojatno je nedostatak statističke snage zbog smanjenog broja sudionika u ova dva poduzorka.

Manje značajna odrednica lažiranja odgovora bio je *integritet*. Sukladno hipotezi H1.11. ovaj se aspekt moralnog sklopa univarijatno pokazao značajnom odrednicom niže motivacije za lažiranje, no ta je povezanost bila niskog efekta. Neočekivano, integritet je pokazao i pozitivnu korelaciju sa kriterijem stupnja lažiranja odgovora. Ova korelacija bila je niskog efekta te je moguće da se radi o slučaju. Naime, za nalaz da su svoje odgovore više lažirale osobe višeg integriteta ne nalazimo logično objašnjenje, osim onoga da skala

integriteta sadrži izrazito socijalno poželjne čestice te je time potencijalno zasićena faktorom socijalno poželjnog odgovaranja čak i kad je primijenjena u situaciji koja je trebala potaknuti iskreno odgovaranje. U prilog ovom objašnjenju ide visoka korelacija integriteta i osobine pouzdanosti ($r = ,63$), za koju je dobiven isti nalaz. Ovaj nalaz svakako bi bilo dobro provjeriti u budućim istraživanjima odrednica lažiranja odgovora, koristeći neku drugu operacionalizaciju integriteta. Alternativno, do ove je korelacije moglo doći i zbog odabrane operacionalizacije mjere lažiranja u simuliranoj selekcijskoj situaciji, o čemu ćemo detaljno raspraviti u kritičkom osvrtu na metodologiju ovog istraživanja.

Hipoteza H1.12. odnosila se na prediktivnu valjanost *moralnog rasuđivanja*. Ovaj aspekt moralnog sklopa univarijatno nije ostvario značajnu korelaciju niti s jednim kriterijem niti u jednom poduzorku. Međutim, na cijelom uzorku njegov beta-koeficijent pokazao se značajnim za kriterij motivacije za lažiranjem kad je analiziran regresijskom analizom zajedno s ostalim odrednicama motivacije. S obzirom na to da je korelacija niskog efekta, neočekivano pozitivnog smjera i time različita od korelacija ostalih aspekata moralnog sklopa, te dobivena samo u jednom od tri uzorka, možemo pretpostaviti da je do nje došlo uslijed nekog statističkog artefakta.

Konačno, *intrinzična religioznost* kao posljednji aspekt moralnog sklopa u ovom istraživanju, potvrdila je hipotezu H1.13. samo djelomično. Na cijelom uzorku i na poduzorku bez upozorenja u negativnom je smjeru korelirala s motivacijom za lažiranjem odgovora. Multivarijatne analize, međutim, pokazale su da religioznost nema značajni doprinos u objašnjavanju ovog kriterija povrh ostalih aspekata moralnog sklopa. S kriterijem stupnja lažiranja odgovora religioznost nije ostvarila značajnu povezanost niti u jednoj analizi.

Što se ukupnog doprinosa aspekata moralnog sklopa tiče, kompletne regresijske analize pokazale su da se njime može objasniti čak oko 35% varijance motivacije za lažiranjem odgovora. Taj postotak nešto je viši u situaciji bez upozorenja (37%) u odnosu na situaciju s upozorenjem (33%). Uz kontrolu pogreške mjerenja strukturalnim modeliranjem, procjena tog postotka popela se čak na 66% i više, ovisno o poduzorku. Kao što je već navedeno, pritom su najbolji a često i jedini prediktor motivacije za lažiranjem bili stavovi prema lažiranju odgovora. Nalaz da je moralni sklop bitna odrednica motivacije za lažiranjem odgovora sukladan je nalazu istraživanja McFarland i Ryan (2006) i Yu (2008), te pretpostavkama teorijskog modela Goffina i Boyd (2009). S druge strane, moralni sklop nije bio značajno povezan sa samim kriterijem lažiranja odgovora. Premda je ovaj nalaz neočekivan, valja napomenuti da su tek rijetka prijašnja istraživanja empirijski povezivala

moralni sklop i lažiranje odgovora. Koliko je nama poznato, moralno rasuđivanje i religioznost dosad uopće nisu bili istraživani kao odrednice stupnja lažiranja odgovora, a stavovi, subjektivne norme i integritet u istraživanjima McFarland i Ryan (2006) i Yu (2008) ostvarile su tek povezanosti niskog efekta. Moguće objašnjenje zašto je u ta dva istraživanja ostvarena direktna veza između aspekata moralnog sklopa i lažiranja odgovora jest drugačija operacionalizacija kriterijske varijable. Naime, autorice oba istraživanja stupanj lažiranja odgovora nisu mjerile razlikovnim rezultatima dobivenima regresijom, već „sirovim“ razlikovnim rezultatima. To je moglo dovesti do umjetno povećanih koeficijenata korelacije s obzirom na to da moralni sklop korelira s određenim osobinama ličnosti. U prilog ovom objašnjenju ide nalaz da i u ovom istraživanju pojedini aspekti moralnog sklopa značajno koreliraju sa stupnjem lažiranja odgovora kad se on izračuna na „sirovim“ razlikama u rezultatima upitnika ličnosti između situacije iskrenog odgovaranja i simulirane selekcijske situacije (npr. $r = ,14^{**}$ između stavova o lažiranju mjerenih predupitnikom i latentnim faktorom lažiranja dobivenim na „sirovim“ razlikama na pet skala upitnika ličnosti). Na temelju svega navedenog možemo zaključiti da se doprinos moralnog sklopa u modelu lažiranja odgovora odnosi isključivo na objašnjavanje velikog dijela varijance motivacije za lažiranjem odgovora što potvrđuju rezultati prijašnjih istraživanja, koja su se većinom usmjeravala na provjeru Teorije planiranog ponašanja u kontekstu lažiranja odgovora (McFarland i Ryan, 2006; Yu, 2008).

Doživljena sposobnost lažiranja odgovora

Doživljenu sposobnost lažiranja odgovora operacionalizirali smo *percipiranom bihevioralnom kontrolom* za lažiranje, koju smo u ovom istraživanju mjerili dva puta: prvi put prije primjene selekcijskog upitnika (i eventualnog upozorenja da se lažiranje može otkriti te da će ga slijediti negativne posljedice) a drugi put po završetku ispunjavanja selekcijskog upitnika kad su sudionici imali priliku (naknadno) procijeniti doživljaj koji su imali za vrijeme ispunjavanja selekcijskog upitnika. Premda smo to isto učinili i za ostale elemente Teorije planiranog ponašanja (stavove prema lažiranju i subjektivne norme), čini se da se kod percipirane bihevioralne kontrole dobiva najveća razlika u nalazima ovisno o tome koja se primjena skale analizira. Generalni nalaz strukturalnih modela jest da je percipirana bihevioralna kontrola mjerena pred-upitnikom značajna odrednica motivacije za lažiranjem odgovora u situaciji bez upozorenja, a ona mjerena naknadnim upitnikom značajna odrednica stupnja lažiranja odgovora u situaciji s upozorenjem. Takav se nalaz čini logičnim ako se uzme u obzir da je upozorenje bilo dano zajedno sa selekcijskim upitnikom. Sudionici koji su

primili upozorenje, u prvoj procjeni percipirane bihevioralne kontrole nisu bili svjesni uvjeta ispunjavanja (i lažiranja) selekcijskog upitnika, dok u drugoj procjeni jesu. Na ovom poduzorku s kriterijima lažiranja stoga će značajnije biti povezana doživljena sposobnost lažiranja procjenjivana u trenutku kada su sudionici već znali sve uvjete ispunjavanja upitnika. Ono što je suprotno hipotezi H1.14. jest da je navedena korelacija naknadno procijenjene percipirane bihevioralne kontrole sa stupnjem lažiranja odgovora negativna – svoje odgovore više su lažirali sudionici koji su se doživjeli manje sposobnima lažirati odgovore, odnosno oni koji su procijenili da je lažiranje manje pod njihovom kontrolom. S obzirom na to da su obje operacionalizacije doživljene sposobnosti lažiranja univarijatno pokazale nultu korelaciju s kriterijem stupnja lažiranja odgovora, te da se negativna korelacija između naknadno procijenjene percipirane bihevioralne kontrole i stupnja lažiranja odgovora pojavila tek nakon kontroliranja varijable motivacije za lažiranjem (Tablica 20), najvjerojatnije objašnjenje neočekivanog nalaza jest da se radi o supresorskom efektu. Potencijalno alternativno objašnjenje je da su sudionici koji su naknadno percipirali manju bihevioralnu kontrolu nad lažiranjem i objektivno manje sposobni lažirati svoje odgovore u stupnju u kojem ih se neće otkriti, pa su u selekcijskoj situaciji pretjerali u mijenjaju svojih odgovora u odnosu na situaciju iskrenog odgovaranja što se očitovalo većim izmjerenim stupnjem lažiranja odgovora. U svakom slučaju, ovaj neočekivani nalaz trebalo bi ponoviti u budućim istraživanjima, koristeći višestruke operacionalizacije svih konstrukata.

Rezultati regresijskih analiza pokazali su da mjerama percipirane bihevioralne kontrole možemo objasniti 13% varijance motivacije za lažiranjem odgovora na cijelom uzorku, i čak 22% istog kriterija na poduzorku sudionika bez upozorenja. Zajedno s nalazima o značajnom doprinosu stavova prema lažiranju i subjektivnih normi (Tablica 20), ovi rezultati govore u prilog tome da u situaciji bez upozorenja Teorija planiranog ponašanja dobro predviđa motivaciju kandidata za lažiranjem odgovora (McFarland i Ryan, 2006). Osim toga, nalaz da doživljena sposobnost lažiranja odgovora djeluje na lažiranje povećavajući kandidatovu motivaciju za lažiranjem odgovora sukladan je pretpostavci Goffina i Boyd (2009). S druge strane, u strukturalnom modelu na uzorku s upozorenjem (Slika 20), utvrđen je direktni negativni utjecaj doživljene sposobnosti lažiranja, čija veličina regresijskog pondera ukazuje na doprinos objašnjenju varijance stupnja lažiranja odgovora koji je otprilike jednak onome koji ima odrednica motivacija za lažiranjem ali manji od doprinosa kontekstualnih čimbenika.

Kontekstualni čimbenici

Zadnja skupina odrednica lažiranja odgovora, nazvana prema modelu Goffina i Boyd (2009) „kontekstualni čimbenici“, odnosila se na percepciju različitih aspekata selekcijske situacije. Općenito govoreći, ova skupina odrednica pokazala se važnijom u situaciji s upozorenjem u odnosu na situaciju bez upozorenja. Objašnjenje tog nalaza moglo bi biti komplementarno objašnjenju zašto za osobine ličnosti vrijedi suprotan nalaz. Kao što smo već naveli, situacija s upozorenjem bila je „jaka“ situacija, u kojoj manje do izražaja dolaze individualne razlike (Mischel, 1977). Takva jaka situacija mogla bi kod ljudi potaknuti kognitivnu shemu koju karakterizira usmjeravanje i na druge karakteristike situacije. Stoga percepcija situacije, premda također skupina individualnih varijabli (ali manje dispozicijskih u odnosu na osobine ličnosti), može imati relativno veći doprinos u „jakoj“ situaciji s upozorenjem u odnosu na „slabu“ situaciju bez upozorenja.

Prvi kontekstualni čimbenik koji smo ispitivali u ovom istraživanju bila je *percepcija da će lažiranje rezultirati negativnim posljedicama*. S obzirom na dobro poznati učinak upozorenja da se lažiranja može otkriti te da će rezultirati negativnim posljedicama na smanjenje lažiranja odgovora (Dwight i Donovan, 2003), koji se potvrdio i u ovom istraživanju, očekivali smo da će percepcija da će lažiranje rezultirati negativnim posljedicama biti negativno povezano s kriterijima (H1.15.). Premda je ova percepcija bila prisutnija u skupini sudionika koji su primili upozorenje ($t(391) = 3,45$) u odnosu na skupinu koja nije primila upozorenje, hipoteza H1.15. u ovom istraživanju nije potvrđena. Percepcija da će lažiranje rezultirati negativnim posljedicama na svim poduzorcima bila je u nultoj korelaciji s motivacijom za lažiranjem i sa stupnjem lažiranja odgovora. Jedno od mogućih objašnjenja izostanka očekivane povezanosti je manjkava operacionalizacija ove odrednice. Percepciju da će lažiranje rezultirati negativnim posljedicom mjerili smo skalom koju smo konstruirali za potrebu ovog istraživanja te kao jedini dokaz njezine konstruktne valjanosti možemo navesti njenu diskriminativnu valjanost u uzorcima različitim prema tome jesu li primili upozorenje ili nisu.

Zadnja hipoteza u okviru prvog problema (H1.16.) odnosila se na doživljenu potrebu za lažiranjem. Doživljenu potrebu za lažiranjem u ovom smo istraživanju operacionalizirali trima varijablama: željom za uspjehom u selekcijskoj situaciji, potrebom za uspjehom u selekcijskoj situaciji i doživljenom razlikom između idealnog i vlastitog profila. Na univarijatnoj razini želja i potreba za uspjehom u selekcijskoj situaciji ostvarile su sličan obrazac korelacija s kriterijima – u očekivano pozitivnom smjeru korelirale su i s motivacijom

i sa stupnjem lažiranja odgovora. Nešto su u većoj mjeri korelirale s kriterijem stupnja lažiranja odgovora, što je bilo još izraženije na poduzorku sudionika koji su primili upozorenje da se lažiranje može otkriti te da će rezultirati negativnim posljedicama. U multivarijantnim analizama boljim prediktorom pokazala se potreba za uspjehom u selekcijskoj situaciji. Ovaj je kontekstualni čimbenik zadržan u konačnom strukturalnom modelu motivacijskih odrednica lažiranja odgovora u situaciji s upozorenjem, pri čemu se pokazao najznačajnijim prediktorom stupnja lažiranja odgovora (Slika 20). U istom modelu zadržana je i doživljena razlika između idealnog i vlastitog profila, također kao odrednica stupnja lažiranja odgovora. Iako je njen doprinos na ovom poduzorku bio nešto slabiji od potrebe za uspjehom, na ostalim poduzorcima doživljena razlika između idealnog i vlastitog profila pokazala se jedinim značajnim prediktorom stupnja lažiranja odgovora iz kategorije kontekstualnih čimbenika. No, suprotno očekivanjima, smjer njene povezanosti s ovim kriterijem bio je negativnog predznaka. Svoje su odgovore više lažirali pojedinci koji su svoj profil doživjeli sličnijim idealnom. Moguće je da su oni procijenili da im se „isplati“ uljepšati odgovore s obzirom na to da im je posao „nadohvat ruke“, dok su oni različitog profila ličnosti od idealnog odustali od lažiranja jer su svoje šanse već u startu procijenili vrlo niskima.

Multiplim regresijskim analizama procijenili smo zajednički doprinos svih navedenih kontekstualnih čimbenika u objašnjavanju kriterija motivacije za lažiranjem i stupnja lažiranja odgovora. Rezultati su pokazali da ovom skupinom odrednica možemo objasniti oko 2% varijance motivacije za lažiranjem odgovora i oko 6% varijance stupnja lažiranja odgovora. U uzorku s upozorenjem potonji se postotak „popeo“ na 9%.

Utjecaj upozorenja da se lažiranje može otkriti te da će ga slijediti negativne posljedice na motivaciju i stupanj lažiranja odgovora

U okviru drugog problema ovog istraživanja provjeravali smo na koji način u modelu lažiranja odgovora djeluje *upozorenje da se lažiranje može otkriti te da će ga slijediti negativne posljedice* po kandidata, u ovom slučaju diskvalificiranje iz natječaja za novčanu nagradu. Rezultati dobiveni metodologijom strukturalnog modeliranja nisu podržali hipotezu H2.1. da će lažiranje djelovati izravno na kontekstualne čimbenike i na doživljenu sposobnost lažiranja. Kad smo u konačni strukturalni model motivacijskih odrednica lažiranja odgovora dodali manifestnu varijablu upozorenja (Slika 15), pokazalo se da njeni regresijski ponderi prema percipiranoj bihevioralnoj kontroli i doživljenoj razlici između idealnog i vlastitog

profila nisu značajni. Hipotezu nismo testirali za percepciju da će lažiranje rezultirati negativnim posljedicama s obzirom na to da se ovaj kontekstualni čimbenik nije ni pokazao značajnom odrednicom lažiranja odgovora. S druge strane, kad smo pretpostavili direktan utjecaj upozorenja na motivaciju za lažiranjem odgovora, njegov se regresijski koeficijent pokazao značajnim. Međutim, pokazalo se da najveći utjecaj upozorenje ima direktnom vezom na stupanj lažiranja odgovora (Slika 16). Za ovaj kriterij, njegov je regresijski koeficijent visinom otprilike odgovarao utjecaju motivacije za lažiranjem i doživljene razlike između idealnog i vlastitog profila. Njegovim uvođenjem, postotak objašnjene varijance stupnja lažiranja odgovora narastao je za 5%. Taj efekt odgovara onome koji smo utvrdili razlikom u efektima lažiranja između situacije sa i bez upozorenja. Točnije, u svakoj smo situaciji izračunali *d*-indeks na razlikama na skalama ličnosti između situacije iskrenog odgovaranja i selekcijske situacije (Tablica 5), te smo dobili da je prosječan *d*-indeks u situaciji bez upozorenja za $d = 0,22$ veći od prosječnog indeksa u situaciji s upozorenjem.

Multigrupnim modeliranjem provjerili smo i moderatorski odnos upozorenja na regresijske koeficijente u konačnom strukturalnom modelu odrednica lažiranja odgovora (Slika 14). Ovaj je test odbacio hipotezu o moderatorskom odnosu upozorenja (Tablica 24), pokazavši da je dobiveni model dovoljno robustan da se replicira u različitim situacijama. Međutim, vodeći se rezultatima kompletnih regresijskih analiza (Tablica 20), koje su pokazale da svaki poduzorak karakterizira drugačiji sklop odrednica motivacije za lažiranjem i stupnja lažiranja odgovora, pokušali smo doći do modela lažiranja odgovora specifičnih za pojedinu situaciju, koji bi podacima mogli odgovarati bolje od ovog robusnog modela. Tako smo došli do modela motivacijskih odrednica lažiranja odgovora u situaciji bez upozorenja (Slika 18) i do modela motivacijskih odrednica lažiranja odgovora u situaciji s upozorenjem (Slika 20). Osnovna razlika između ova dva modela je ta da model u situaciji s upozorenjem, koju možemo smatrati „jakom“ situacijom, ne sadrži niti jednu odrednicu lažiranja odgovora iz kategorije osobina ličnosti, za razliku od modela u situaciji bez upozorenja u kojem stupanj lažiranja odgovora predviđa osobina sklonost pustolovinama. Regresijski koeficijent ove odrednice bio je niskog efekta, isto kao i regresijski koeficijent kontekstualnog čimbenika doživljene sličnosti između idealnog i vlastitog profila. Kontekstualni čimbenici veću ulogu u predviđanju ovog kriterija imali su u modelu u situaciji s upozorenjem – čak su se dva kontekstualna čimbenika pokazala prediktivnima: potreba za uspjehom u selekcijskom postupku koja je sa stupnjem lažiranja odgovora bila povezana na razini umjerenog efekta i doživljena sličnost između idealnog i vlastitog profila na razini niskog efekta. Nadalje, kao što

je već navedeno, upozorenje je utjecalo na položaj doživljene sposobnosti lažiranja u modelu – u situaciji bez upozorenja ona je bila prediktor motivacije za lažiranjem, a u situaciji s upozorenjem prediktor stupnja lažiranja odgovora. Pritom je prvi model uključivao procjenu konstrukta prikupljenu prije ispunjavanja selekcijskog upitnika i eventualne informacije o upozorenju da se lažiranje može otkriti, a potonji procjenu konstrukta prikupljenu nakon ispunjavanja selekcijskog upitnika. Posljednji prediktor kriterija stupnja lažiranja odgovora u oba modela bila je motivacija za lažiranjem odgovora. Njena prediktivna snaga bila je nešto veća u modelu u situaciji bez upozorenja, gdje se ona, na razini umjerenog efekta, pokazala najboljim prediktorom stupnja lažiranja odgovora. U modelu dobivenom u situaciji s upozorenjem motivacija je imala najmanju prediktivnu snagu. Ovaj nalaz vjerojatno se može objasniti time što je ona, u odnosu na ostale prediktore, bila najviše zasićena trajnim karakteristikama kandidata (moralnim sklopom), dok su ostali prediktori bili više situacijski orijentirani i time prikladniji za predviđanje ponašanja u „jakoj“ situaciji. Konačno, upozorenje nije pokazalo bitni moderatorski utjecaj na odrednicu iz kategorije moralnog sklopa, koja je na oba poduzorka predviđala motivaciju za lažiranjem na razini visokog efekta.

Na temelju svega navedenog, mogli bismo zaključiti da rezultati ovog istraživanja upućuju na to da upozorenje, uz direktni utjecaj na stupanj lažiranja odgovora, ima i moderatorski utjecaj na vezu između osobina ličnosti, doživljene sposobnosti lažiranja i kontekstualnih čimbenika s jedne strane, i stupnja lažiranja odgovora s druge strane. Postojanje moderatorskog utjecaja u skladu je s teorijskim modelima Marcusa (2009), McFarland i Ryan (2000, 2006) i Tetta i suradnika (2006, 2011), premda se ovi teoretičari razlikuju u tome koje odrednice lažiranja odgovora smatraju bitnima. Na usporedbu dobivenih modela s prethodnim modelima lažiranja odgovora detaljnije ćemo se osvrnuti u idućem dijelu rasprave.

Usporedba dobivenih modela s prethodnim modelima lažiranja odgovora

Najbitniji rezultat ovog istraživanja svakako su dobiveni modeli lažiranja odgovora: konačni strukturalni model motivacijskih odrednica lažiranja odgovora (Slika 14) utvrđen na cijelom uzorku sudionika, koji se pokazao robusnim kroz situacije sa i bez upozorenja; strukturalni model motivacijskih i situacijskih odrednica lažiranja odgovora koji uključuje direktni utjecaj upozorenja na motivaciju i stupanj lažiranja odgovora (Slika 16); konačni strukturalni model motivacijskih odrednica lažiranja odgovora u situaciji bez upozorenja (Slika 18); te konačni

strukturalni model motivacijskih odrednica lažiranja odgovora u situaciji sa upozorenjem (Slika 20). Ovi empirijski dobiveni modeli potvrđuju ideju većine prethodnih modela lažiranja odgovora da treba zahvatiti i situacijske i individualne odrednice lažiranja odgovora (Marcus, 2009; McFarland i Ryan, 2000, 2006; Snell i sur., 1999; Tett i sur., 2006; Tett i Simonet, 2011). Međutim, manjkavost dobrog dijela prethodnih modela jest da su među situacijskim odrednicama uključene ili samo objektivne karakteristike situacije (Tett i sur., 2006; Tett i Simonet, 2011; Ziegler, 2011) ili samo percepcija situacije (Goffin i Boyd, 2009; Mueller-Hanson i sur., 2006). Modeli dobiveni u ovom istraživanju podržavaju ideju da modelom lažiranja odgovora treba obuhvatiti obje skupine situacijskih odrednica (Ellingson i McFarland, 2011; Marcus, 2009; McFarland i Ryan, 2000, 2006; Snell i sur., 1999). Percepcija situacije bitna je direktna odrednica stupnja lažiranja odgovora neovisno o tome kakve su objektivne karakteristike situacije. Upozorenje da se lažiranje može otkriti te da će ga slijediti negativne posljedice, kao jedan aspekt objektivne karakteristike situacije, također utječe direktno na stupanj lažiranja odgovora, ali i moderira njegovu vezu sa osobinama ličnosti, doživljenom sposobnosti lažiranja i percepcijom situacije. Ovaj nalaz generalno je u skladu je s pretpostavkama modela lažiranja odgovora koji na faktore situacije također gledaju kao na moderatore odnosa koje lažiranje odgovora ima s ostalim odrednicama (Marcus, 2009; McFarland i Ryan, 2000, 2006; Tett i sur., 2006, 2011).

U svim prethodnim modelima lažiranja odgovora, motivacija za lažiranjem smatra se ključnom odrednicom lažiranja odgovora. U empirijskim modelima dobivenima u ovom istraživanju ona se svakako pokazala bitnom odrednicom stupnja lažiranja odgovora, ali ne u svima i ključnom. Ovaj nalaz možda je i najveće iznenađenje u odnosu na prethodne teorijske modele lažiranja odgovora. Točnije, u ovom istraživanju pokazalo se da je motivacija za lažiranjem bitnija odrednica stupnja lažiranja odgovora u modelu bez upozorenja u odnosu na model s upozorenjem. U modelu s upozorenjem njen je utjecaj procijenjen na razini niskog efekta, a u modelu bez upozorenja na razini umjerenog efekta ali tek na njegovoj donjoj granici. U oba modela, povrh motivacije za lažiranje, na stupanj lažiranja odgovora izravno su djelovale još neke odrednice. U modelu bez upozorenja, to su bile jedna osobina ličnosti i percepcija jednog aspekta situacije (sklonost pustolovinama i doživljena razlika između idealnog i vlastitog profila), no niti jedna od njih nije premašila prediktivnu snagu motivacije za lažiranjem. S druge strane, u modelu sa upozorenjem, motivacija za lažiranjem pokazala se najslabijim među značajnim prediktorima stupnja lažiranja odgovora. Veću prediktivnu snagu od nje ostvarili su kontekstualni čimbenici (potreba za uspjehom i doživljena razlika između

idealnog i vlastitog profila) te doživljena sposobnost lažiranja. U robusnom modelu motivacijskih i situacijskih odrednica lažiranja odgovora dobivenom na cijelom uzorku sudionika, prediktivna snaga motivacije za lažiranjem bila je jednaka onoj doživljenoj razlici između idealnog i vlastitog profila, a visinom im je praktički odgovarao i koeficijent upozorenja da se lažiranje može otkriti te da će rezultirati negativnim posljedicama. Na temelju podataka dobivenih u ovom istraživanju, mogli bismo zaključiti da je uloga motivacije za lažiranjem u prethodnim modelima lažiranja odgovora bila precijenjena. U pravilu, važnija odrednica lažiranja odgovora su objektivne i doživljene karakteristike situacije.

Sukladno modelu McFarland i Ryan (2006), modeli dobiveni na uzorku s upozorenjem te na cijelom uzorku, pokazali su da je za objašnjenje motivacije za lažiranjem dovoljno uključiti samo odrednice iz kategorije moralnog sklopa. Na uzorku bez upozorenja, značajnom odrednicom motivacije za lažiranjem pokazala se još i doživljena sposobnost lažiranja odgovora. S obzirom na to da smo je u ovom istraživanju operacionalizirali percipiranom bihevioralnom kontrolom, možemo zaključiti da se i ovaj nalaz generalno uklapa u model McFarland i Ryan (2006). No, suprotno njihovoj pretpostavci, niti u jednom se dobivenom modelu značajnim odrednicama motivacije za lažiranjem nisu istovremeno pokazala sva tri elementa Ajzenove Teorije planiranog ponašanja.

S druge strane, nalaz koji dosad nije bio pretpostavljen niti jednim modelom lažiranja odgovora je taj da osobine ličnosti na stupanj lažiranja odgovora ne djeluju preko motivacije za lažiranjem već direktno. Kao što smo već naveli u raspravi u okviru prvog problema, ovaj nalaz uklapa se u neka novija gledišta na vezu između crta ličnosti i radnog ponašanja (npr. Cortina i Ingerick, 2005), prema kojima nije nužno da je ona posredovana motivacijom. Rezultati ovog istraživanja sugeriraju da iskrivljavanje odgovora na upitniku ličnosti nije u potpunosti motivirano ponašanje, no moguće je i da smo ovim heurističkim modelima propustili specificirati neke bitne medijatorske varijable (npr. druge motive, potrebe, kognicije, vjerovanja), koje bi mogle posredovati u vezi između osobina ličnosti i stupnja lažiranja odgovora. Novost ovog istraživanja je i ta da su u dobivenim modelima zadržane osobine ličnosti koje se u pravilu ne spominju u teorijskim modelima lažiranja odgovora. U robusnom modelu utvrđenom na cijelom uzorku sudionika, to su bile faceta otvorenosti sklonost pustolovinama i depresija kao faceta emocionalne stabilnosti. Njihov pojedinačni doprinos bio je skroman i na razini niskog efekta, no veći od doprinosa doživljene sposobnosti lažiranja. U modelu bez upozorenja jedina značajna osobina ličnosti bila je sklonost

pustolovinama, čija je prediktivna snaga opet bila na razini niskog efekta. No njezina je uloga u odnosu na prethodni model bila bitnija, jer joj je snaga veličinom odgovarala snazi percepcije situacije. Kao što smo već naveli, u modelu s upozorenjem nije zadržana niti jedna osobina ličnosti, vjerojatno zato jer se radi o „jakoj“ situaciji koja individualnim razlikama „ne dopušta“ da dođu do izražaja. Možemo zaključiti da su osobine ličnosti odrednica stupnja lažiranja odgovora čija prediktivna snaga ovisi o moderatorskom utjecaju objektivnih karakteristika situacije.

Dobivenim modelima potvrđena je pretpostavka Goffina i Boyd (2009) da je bitna individualna odrednica i doživljena sposobnost lažiranja. Model u situaciji bez upozorenja potvrđuje čak i njen pretpostavljeni odnos s motivacijom za lažiranjem – doživljena sposobnost lažiranja na stupanj lažiranja odgovora djelovala je preko motivacije za lažiranjem. S druge strane, model u situaciji sa upozorenjem te model dobiven na cijelom uzorku koji uključuje situacijski utjecaj upozorenja, ukazuju na to da doživljena sposobnost lažiranja djeluje direktno na stupanj lažiranja odgovora bez da u tome posreduje motivacija, i to u neočekivano negativnom smjeru. Ono što tek treba ispitati u budućim istraživanjima jest kakva je uloga objektivne sposobnosti lažiranja (McFarland i Ryan, 2000, 2006; Tett i Simonet, 2011) u objašnjavanju varijance motivacije i stupnja lažiranja odgovora. Kao što smo već naveli, vjerujemo da će objektivna sposobnost lažiranja postati relevantna odrednica lažiranja odgovora tek za kriterij uspješnog lažiranja odgovora. Ovdje je bitno naglasiti da se modeli dobiveni u ovom istraživanju odnose na kriterij stupnja lažiranja odgovora, bez impliciranja uspješnosti u tom ponašanju. Time se mogu objasniti i eventualne razlike između modela dobivenih u ovom istraživanju i nekih prethodnih modela koji su zapravo, više ili manje deklarirano, modeli uspješnog lažiranja odgovora (Ellingson i McFarland, 2011; Marcus, 2009; Snell i sur., 1999; Tett i Simonet, 2011).

Kritički osvrt na metodologiju istraživanja

Sudionici

Uzorak ovog istraživanja činili su studenti i alumni različitih studija u dobi do 30 godina. Ovakvim odabirom sudionika željeli smo zahvatiti uzorak populacije koja najčešće sudjeluje u psihologijskim testiranjima u svrhu selekcije za posao koja uključuju ispunjavanje upitnika ličnosti – mlade obrazovane ljude različitih profila koji tek ulaze na tržište rada. Pri interpretaciji dobivenih rezultata, međutim, moramo biti svjesni da se oni ne mogu sa

sigurnošću generalizirati na cijelu populaciju kandidata u psihologijskim testiranjima. Premda je većina sudionika navela da ima prethodnog radnog iskustva, a polovica njih da ima iskustva s ispunjavanjem upitnika ličnosti, naš je uzorak zasigurno u prosjeku uključivao mlade i manje iskusne kandidate u odnosu na cijelu populaciju kandidata. Osim toga, naš su uzorak činili kandidati koji su se javili za natječaj za jednokratnu novčanu nagradu i pritom sudjelovali u simuliranoj selekcijskoj situaciji za posao koji im je bio zadan, a ne kandidati u pravoj selekcijskoj situaciji koji su se sami prijavili za posao koji žele. Najveće ograničenje ovakvog uzorka je potencijalna razlika u motivaciji za ispunjavanjem upitnika ličnosti te u prirodi i količini lažiranja odgovora, o čemu će više riječi biti u osvrtu na postupak istraživanja, odnosno primijenjenu manipulaciju.

No, s druge strane, ovakav nam je uzorak omogućio veću unutarnju valjanost u odnosu na onu koju bismo mogli postići da smo uključili reprezentativni uzorak kandidata u selekciji. Naime, studentski smo uzorak mogli privući putem društvene mreže istraživačice i pomoćnih eksperimentatora, dok bismo za privlačenje reprezentativnog uzorka kandidata vjerojatno trebali pomoć poslodavaca ili agencija za posredovanje u zapošljavanju. Potonje smo željeli izbjeći jer vjerujemo da na taj način od kandidata za posao ne bismo mogli dobiti iskrene odgovore koji su bili nužni za procjenu individualnih odrednica te za izračunavanje stupnja lažiranja odgovora.

Instrumenti

Jedna od prednosti ovog istraživanja jest mjerenje stupnja lažiranja odgovora rezidualima koje smo izračunali regresijom rezultata na upitniku ličnosti iz selekcijske situacije na rezultate istog upitnika primijenjenog u situaciji iskrenog odgovaranja. Time smo dobili pouzdanu mjeru lažiranja koja ne dijeli varijancu s ličnosti izmjerenom u situaciji iskrenog odgovaranja, što je najveći prigovor mjerenju lažiranja „sirovim“ razlikovnim rezultatima između dvije situacije. „Sirovi“ razlikovni rezultati dosad su predstavljali jedini pristup u mjerenju lažiranja odgovora u istraživanjima odrednica lažiranja odgovora (McFarland i Ryan, 2000, 2006; Mueller-Hanson i sur., 2006). U prethodnim je istraživanjima stoga moglo doći do precijenjene (spurirozne) korelacije između osobina ličnosti na kojima su razlikovni rezultati formirani i lažiranja odgovora. U ovom istraživanju, korištenjem reziduala eventualno je moglo doći do podcjenjivanja prediktivne snage odrednica iz kategorije osobina ličnosti, zbog toga što smo otklanjanjem varijance „iskrenih“ rezultata mogli otkloniti i dio varijance osobina ličnosti koji je povezan s lažiranjem odgovora. Kako bismo taj nedostatak

minimalizirali, kao mjeru lažiranja koristili smo latentnu varijablu lažiranja odgovora koju je predstavljala zajednička varijanca lažiranja odgovora mjerenog rezidualima na pet dimenzija upitnika ličnosti. U prilog tome da prediktivna snaga odrednica iz kategorije osobina ličnosti u ovom istraživanju nije previše podcijenjena govori nalaz da su se pojedine osobine ličnosti pokazale važnim odrednicama stupnja lažiranja odgovora.

Latentnom varijablom mjerili smo i kriterij motivacije za lažiranjem odgovora. Motivaciju za nekim ponašanjem, kao i slične unutarnje procese koji nisu dostupni opažanju, idealno bi bilo mjeriti za vrijeme tog ponašanja. No, kako to nije moguće bez da se ciljano ponašanje prekida, takve konstrukte možemo mjeriti prije ili poslije ponašanja. U dosadašnjim empirijskim istraživanjima, neki su autori motivaciju za lažiranjem mjerili prije a neki poslije ponašanja lažiranja odgovora, no u najnovijim empirijskim istraživanjima (McFarland i Ryan, 2006; Yu, 2008) korištene su obje mjere. S obzirom na to da smo mi preuzeli upitnik korišten u navedenim istraživanjima, slijedili smo isti postupak. Takav postupak teorijski je u skladu s Marcusovim (2009) modelom samopredstavljanja, prema kojem se inicijalna motivacija razlikuje od informirane koja se stvara kad se kandidat bolje upozna sa samim selekcijskim postupkom. Kako svaka od pojedinačnih mjera motivacije ima određene nedostatke – npr. u mjerenju motivacije prije ponašanja sudionike pitamo za procjenu samo inicijalne ali ne i informirane motivacije, dok u naknadnom mjerenju sudionici svoju samoprocjenu motivacije mogu prilagoditi svom stvarnom ponašanju – odlučili smo se za formiranje latentne mjere motivacije koja omogućuje izoliranje „prave“ varijance motivacije za lažiranjem. Premda je ovakva mjera motivacije pokazala nešto nižu povezanost s lažiranjem odgovora od očekivane, obrazac korelacija s mjerama elemenata Teorije planiranog ponašanja, s kojima je se empirijski najčešće dovodilo u vezu, u skladu je s nalazima prethodnih istraživanja (McFarland i Ryan, 2006; Yu, 2008).

Razloga za sumnju nemamo ni u operacionalizacije ostalih konstrukata korištene u ovom istraživanju. Naime, uglavnom se radi o poznatim skalama čija je valjanost za mjerenje namjeravanih konstrukta utvrđena u prethodnim istraživanjima. Osim toga, sve varijable pokazale su zadovoljavajuću pouzdanost tipa unutarnje konzistencije, a valjanost onih koje su u multivarijatnim analizama prepoznate kao značajne odrednice motivacije ili stupnja lažiranja odgovora dodatno smo potvrdili konfirmatornom faktorskom analizom. Međutim, kako bismo bili sigurni u prediktivnu snagu pojedinih odrednica motivacije i stupnja lažiranja odgovora, svakako bi je bilo poželjno provjeriti i s alternativnim operacionalizacijama istih konstrukata.

Postupak

Kako bismo osigurali unutarnju valjanost ovog istraživanja, ono je bilo provedeno u simuliranoj selekcijskoj situaciji. Premda je artifizijelnost situacije najveće ograničenje ovog istraživanja, kao što je već ranije navedeno, prednosti pred korištenjem realne selekcijske situacije bile su višestruke. Prva je mogućnost prikupljanja iskrenih odgovora sudionika na upitniku ličnosti što je teško dobiti od kandidata u realnoj selekcijskoj situaciji – praktički ih je nemoguće prikupiti prije samog početka procesa selekcije, a naknadno prikupljanje procjena na istom upitniku ličnosti bilo bi upitne iskrenosti jer bi kandidati (još uvijek nezaposleni ili u međuvremenu novi zaposlenici na poslu za koji se provodila selekcije) vjerojatno željeli odgovarati konzistentno sa selekcijskim upitnikom pa makar i bilo naglašeno da rezultati testiranja neće imati implikacija na njihov radni život. Osim toga, korištenje zavisnih podataka prikupljenih u stvarnoj selekciji ograničava ispitivanje situacijskih odrednica lažiranja. Naime, umjesto variranja situacijskih uvjeta, istraživanje se mora uklopiti u uvjete koji već postoje, a problem u prikupljanju većeg broja ispitanika predstavlja činjenica da se situacijski uvjeti razlikuju od organizacije do organizacije (Mesmer-Magnus i Viswesvaran, 2006). Simuliranom selekcijom mogli smo standardizirati postupak prikupljanja podataka te kontrolirano varirati situacijskim uvjetima – upozorenjem da se lažiranje može otkriti te da će rezultirati negativnim posljedicama po kandidata.

Kako bismo uvjete što više približili realnima, simulirana selekcija zapravo je uključivala pravu selekciju za novčanu nagradu koja se provodila na temelju selekcijskog upitnika ličnosti. Time smo motivaciju za ispunjavanjem upitnika i eventualnim lažiranjem odgovora željeli što više približiti motivaciji kandidata u realnoj selekcijskoj situaciji. U prilog tome da smo u namjeri i uspjeli, govore odgovori sudionika na pitanja kojima smo provjeravali uputu o selekcijskoj situaciji te nalazi da je efekt lažiranja na pojedinoj skali ličnosti dobiven u ovom istraživanju usporediv s rezultatima meta-analize kojom su Birkeland i suradnici (2006) usporedili rezultate između uzoraka kandidata u selekcijskoj situaciji i uzoraka zaposlenika. Još jedan način približavanja istraživačkih uvjeta selekcijskima bio je davanje sudionicima oglasa za posao koji odgovara realnim oglasima za poslove koji se nude ovoj populaciji kandidata (Prilog 3). Odabrali smo posao čijeg idealnog izvršitelja ne karakterizira tipični socijalno poželjni profil (visoka savjesnost i emocionalna stabilnost), već specifični profil u kojem su poželjne još i osobine ekstraverzije i ugodnosti. Time smo sudionicima zadatak za dobivanje novčane nagrade željeli učiniti izazovnijim i realnijim. Osim toga, specifični profil bio nam je nužan zbog pojedinih potencijalnih odrednica lažiranja

odgovora, npr. procjene razlike između idealnog i vlastitog profila. Pritom smo u idealnom profilu istaknuli one osobine ličnosti (ekstraverziju i ugodnost) koje nisu bile istraživane kao potencijalne odrednice lažiranja odgovora, kako bismo umanjili spurioznu korelaciju između odrednica iz kategorije osobina ličnosti (faceta savjesnosti, emocionalne stabilnosti i otvorenosti) i kriterija lažiranja odgovora. Potencijalni nedostatak odabira specifičnog profila je manjak prethodnog iskustva i znanja o tom poslu u odnosu na poslove koje kandidati sami odabiru. S obzirom na to da kriterij ovog istraživanja nije bila uspješnost u lažiranju, već samo upuštanje u lažiranje odgovora, vjerujemo da ovo ograničenje nije znatno utjecalo na dobivene rezultate.

Uz simulaciju realnih selekcijskih uvjeta, jednako tako bilo je bitno od sudionika dobiti iskrene procjene njihovih osobina ličnosti, moralnog sklopa, doživljene sposobnost lažiranja, percepcija situacije te iskrene odgovore na selekcijskom upitniku koji su bili nužni za formiranje mjere lažiranja odgovora. Kako bismo to postigli, osigurali smo anonimnost sudionika u istraživanju time što su sve svoje upitnike trebali kodirati šifrom pri čemu ih niti u jednom trenutku nismo pitali za njihovo ime i prezime (osim njih petero koji su na temelju svojih odgovora osvojili novčanu nagradu). Nadalje, vjerujemo da su sudionici bili motivirani odgovarati iskreno kako bi u povratnim informacijama koje smo im naknadno davali dobili što točnije procjene svoje ličnosti, što im je potencijalno korisna informacija kao kandidatima u budućim selekcijama za posao. Osim toga, sudionicima smo jasno bili naglasili na temelju kojeg će se dijela testiranja provesti selekcija za novčanu nagradu. Prije dijelova testiranja na temelju koji se nije donosila odluka o dobitnicima nagrade, naglasili smo da ti rezultati neće utjecati na dodjelu nagrada, uz molbu sudionicima da budu iskreni u svojim odgovorima kako bi pomogli dobivanju valjanih rezultata za potrebu izrade doktorske radnje. Na pitanjima provjere manipulacije većina je sudionika potvrdila da je povjerovala da će se odluka o nagradi donijeti isključivo na temelju upitnika za koji im je bilo rečeno da je selekcijski, no među sudionicima je bilo i 23% onih koje u to nismo uspjeli uvjeriti. Prema tome, neki su sudionici mogli imati potrebu svoje odgovore uljepšavati već u prvoj točki mjerenja, u kojoj smo očekivali da će odgovarati iskreno. Ako se to i dogodilo, vjerujemo da nije bitno utjecalo na rezultate jer smo dobili dovoljno veliku varijancu razlika između rezultata prve i druge točke mjerenja.

Bitna manipulacija u ovom istraživanju bilo je upozorenje da se lažiranje može otkriti te da će ga slijediti negativne posljedice. Kako bismo se osigurali da će upozorenje uistinu smanjiti stupanj lažiranja odgovora, njime smo se odlučili naglasiti i to da se lažiranje može

otkriti i da će rezultirati negativnim posljedicama, jer se takav tip upozorenja u prijašnjim istraživanjima pokazao najučinkovitijim (Dwight i Donovan, 2003). Premda negativne posljedice (diskvalifikacija iz natječaja za novčanu nagradu) nisu bile tako snažne kao negativne posljedice u neanonimnoj realnoj selekcijskoj situaciji, provjere manipulacije pokazale su da je upozorenje značajno umanjilo lažiranje odgovora na svim skalama ličnosti (Tablica 5). Podršku uspješnoj manipulaciji upozorenjem daju i rezultati dobiveni u okviru drugog problema ovog istraživanja.

Važnost ovog istraživanja za istraživanja i praksu u području lažiranja odgovora na upitnicima ličnosti u selekcijskoj situaciji

Rezultati ovog istraživanja imaju višestruke implikacije na buduća istraživanja i praksu u području lažiranja odgovora na upitnicima ličnosti u selekcijskoj situaciji. Važnost ovog istraživanja očituje se u tome da se radi o rijetkom empirijskom istraživanju u području odrednica lažiranja odgovora, te prvom istraživanju koje je sveobuhvatno ispitalo potencijalne motivacijske odrednice lažiranja odgovora koje predlažu brojni teorijski modeli. Uz specificiranje motivacijskih odrednica lažiranja odgovora, doprinos ovog istraživanja je i bolje razumijevanje njihovih odnosa sa situacijskim faktorima. Također, ovo je prvo empirijsko istraživanje u koje su bile uključene i objektivne i subjektivne karakteristike situacije.

Dobiveni strukturalni modeli mogli bi poslužiti kao osnova za postavljanje sveobuhvatnog modela lažiranja odgovora na upitnicima ličnosti. Naravno, u prvom bi koraku trebalo provjeriti repliciraju se oni i u drugim uzorcima sudionika. Poželjno bi bilo da to bude na uzorcima kandidata u realnim selekcijskim situacijama, te u situacijama u kojima upitnici ličnosti nisu jedini alat za donošenje selekcijske odluke već se one donose na temelju rezultata cijele baterije različitih testova. Osim toga, nalaze o odnosima između motivacijskih i situacijskih faktora lažiranja odgovora trebalo bi provjeriti i u drugim situacijskim uvjetima, a ne samo u situacijama različitim prema upozorenju da se lažiranje može otkriti te da će ga slijediti negativne posljedice. Jedna od karakteristika situacije potencijalno relevantna za predviđanje lažiranja odgovora jest selekcijski omjer – broj kandidata koji će biti primljeni u odnosu na ukupni broj prijavljenih kandidata u selekcijskom postupku. Snell i suradnici (1999) te Pace i Borman (2006) sugeriraju da bi stupanj lažiranja trebao biti manji u selekcijskim postupcima u kojima je selekcijski omjer veći/blaži. Uz različite objektivne karakteristike situacije, trebalo bi ispitati i različite dodatne aspekte percepcije situacije, npr.

procjenu količine konkurencije pri natjecanju za isto radno mjesto (Goffin i Boyd, 2009). Nadamo se da će pritom istraživači u svojim istraživanjima ispraviti metodološke nedostatke ovog istraživanja navedene u prethodnom dijelu rasprave, ali i da će ih ovo istraživanje ohrabriti na korištenje reziduala kao najnovijeg razvoja u mjerenju stupnja lažiranja odgovora (Burns i Christiansen, 2011). Uz kriterij stupnja lažiranja odgovora, bilo bi zanimljivo provjeriti i u kojoj mjeri spoznaje dobivene ovim istraživanjem vrijede kad se koristi kriterij uspješnosti lažiranja odgovora, odnosno točnost pogađanja idealnog profila izvršitelja posla za koji se kandidati natječu.

Što se tiče implikacija dobivenih spoznaja na praksu profesionalne selekcije, ovo je još jedno u nizu istraživanja koje je potvrdilo da kandidati mogu lažirati svoje odgovore na upitnicima ličnosti kad to žele. Povrh ovih već ranije utvrđenih spoznaja, rezultati provedenog istraživanja nude ideje kako smanjiti stupanj lažiranja odgovora. Prema konačnom modelu odrednica lažiranja odgovora (Slika 14), možemo zaključiti da na smanjivanje motivacije za lažiranjem odgovora možemo djelovati preko stavova prema lažiranju odgovora i subjektivnih normi o prihvatljivosti lažiranja odgovora. To možemo pokušati postići dodatnom uputom koja bi prethodila ispunjavanju selekcijskog upitnika a u kojoj bi bilo naglašeno da je lažiranje odgovora nemoralno, neprihvatljivo i nekorisno ponašanje u koje se upuštaju tek rijetki neprilagođeni pojedinci. Na temelju modela utvrđenom u situaciji bez upozorenja (Slika 18), možemo zaključiti da bi se efikasnom metodom smanjenja motivacije za lažiranjem moglo pokazati i umanjivanje kandidatove doživljene sposobnosti lažiranja. Jedan od načina je davanje upute da je na selekcijskom upitniku vrlo teško uljepšati svoje odgovore i da kandidati dosad u tome nisu uspijevali. Ove intervencije možda se čine djelotvornima samo za suzbijanje lažiranja odgovora kod naivnih i neiskusnih kandidata, no s obzirom na njihovu jednostavnost primjene, u svakom bi ih slučaju vrijedilo isprobati u praksi. Osim davanja jednokratne upute, na promjenu ovih uvjerenja o lažiranju odgovora može se djelovati sustavno, u sklopu programa agencija za zapošljavanje i sličnih kanala informiranja kandidata o psihologijskom testiranju. S druge strane, na neke odrednice lažiranja odgovora (osobine ličnosti i doživljenu sličnost između idealnog i vlastitog profila) voditelj selekcijskog postupka jednostavno ne može djelovati. Ono što može jest obratiti posebnu pažnju na kandidate tih karakteristika (npr. sklone pustolovinama) te njihove odgovore dodatno provjeriti nekom drugom selekcijskom metodom, npr. u selekcijskom intervjuu.

Najbitnija praktična implikacija tiče se upozorenja da se lažiranje može otkriti te da će ga slijediti negativne posljedice po kandidata. Ovo istraživanje jasno je pokazalo da takvo

upozorenje uspješno umanjuje efekt lažiranja odgovora na upitnicima ličnosti. Ako dobiveni efekt upozorenja ($d = 0,22$) stavimo u omjer s prosječnim efektom lažiranja dobivenim u selekcijskoj situaciji bez upozorenja ($d = 0,36$), možemo izračunati da upozorenje smanjuje stupanj lažiranja odgovora za otprilike 61%. Ovaj veliki postotak vjerojatno je rezultat toga što smo, sukladno preporukama Dwighta i Donovana (2003), u upozorenje uključili i informaciju da se lažiranje može otkriti i informaciju da će ga slijediti konkretne negativne posljedice po kandidata. Osim direktnog utjecaja na lažiranje odgovora, za praksu je zanimljiv i nalaz da ono moderira odnos pojedinih njegovih odrednica. Naime, model dobiven u situaciji s upozorenjem pokazao je da ono eliminira upravo utjecaj dispozicijskih odrednica lažiranja odgovora na koje voditelj selekcijskog postupka ne može utjecati. S obzirom na to da se pokazalo moćnim alatom reduciranja lažiranja odgovora kojeg je moguće primijeniti bez dodatnih troškova te kombinirati s ostalim načinima suočavanja s istim problemom, pri primjeni upitnika ličnosti na kandidatima u selekcijskoj situaciji praktičarima svakako preporučujemo davanje upozorenja da se lažiranje može otkriti te da će ga slijediti negativne posljedice.

ZAKLJUČAK

Ovim smo istraživanjem ispitali motivacijske i situacijske odrednice lažiranja odgovora na upitnicima ličnosti u selekcijskoj situaciji. U okviru prvog problema, rezultati su generalno potvrdili postojanje značajnih odrednica motivacije za lažiranjem ili stupnja lažiranja odgovora unutar svake pretpostavljene kategorije odrednica: osobina ličnosti, moralnog sklopa, kontekstualnih čimbenika (percepcije situacije) i doživljene sposobnosti lažiranja odgovora. Kao prediktori u konačnom modelu lažiranja odgovora dobivenom na cijelom uzorku sudionika istaknule su se osobine ličnosti sklonost pustolovinama i depresivnost; stavovi i subjektivne norme o lažiranju odgovora, kao aspekti moralnog sklopa; percipirana bihevioralna kontrola kao operacionalizacija doživljene sposobnosti lažiranja; te kontekstualni čimbenik doživljene sličnosti između idealnog i vlastitog profila.

Rezultati u okviru drugog problema odbacili su pretpostavljenu hipotezu da će upozorenje djelovati na doživljenu sposobnost lažiranja i kontekstualne čimbenike. Uz direktni utjecaj na motivaciju i stupanj lažiranja odgovora, dano upozorenje da se lažiranje može otkriti te da će ga slijediti negativne posljedice pokazalo se moderatorom veze pojedinih odrednica i kriterija. Prema tome je opisani model lažiranja odgovora u svakoj situaciji (sa i bez upozorenja) nadograđen situacijski specifičnim prediktorima, što je rezultiralo još boljim pristajanjem podacima od gore navedenog modela koji je bio robustan kroz sve situacije. U situaciji bez upozorenja stupanj lažiranja odgovora direktno su predviđale sklonost pustolovinama i doživljena sličnost između idealnog i vlastitog profila, a posredno preko motivacije još i stavovi prema lažiranju te doživljena sposobnost lažiranja odgovora. U situaciji s upozorenjem „nestao“ je doprinos odrednica iz kategorije osobina ličnosti, a na važnosti je dobila percepcija situacije – potreba za uspjehom u selekcijskoj situaciji pokazala se najboljom odrednicom stupnja lažiranja odgovora. Uz nju, značajni doprinos ostvarile su i doživljena sličnost između idealnog i vlastitog profila, doživljena sposobnost lažiranja te motivacija za lažiranjem. Jedini prediktor motivacije za lažiranjem bili su stavovi prema lažiranju odgovora, koji nisu bili pod moderatorskim utjecajem upozorenja da se lažiranje može otkriti te da će rezultirati negativnim posljedicama po kandidata.

Uz specificiranje odrednica iz kategorija osobina ličnosti, moralnog sklopa, doživljene sposobnosti lažiranja i percepcije situacije, doprinos ovog istraživanja je i bolje razumijevanje njihovih međusobnih odnosa u predviđanju lažiranja odgovora, te odnosa sa objektivnim karakteristikama situacije. Na praktičnom planu, spoznaje dobivene ovim istraživanjem imaju implikacija na poboljšanje strategija suočavanja s lažiranjem odgovora u selekciji.

LITERATURA

Ajzen, I. (1991). Theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 179-211.

Ajzen, I. i Fishbein, M. (1977). Attitude-behavior relations: A theoretical analysis and review of empirical research. *Psychological Bulletin*, 84, 888-918.

Ajzen, I. i Madden, T. J. (1986). Prediction of goal-directed behavior: Attitudes, intentions, and perceived behavioral control. *Journal of Experimental Social Psychology*, 22(5), 453–474.

Allport, G. W. (1954). *The nature of prejudice*. Cambridge, MA: Addison-Wesley.

Allport, G. W. i Ross, J. M. (1967). Personal religious orientation and prejudice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 5(4), 432-443.

Anderson, J. C. i Gerbing, D. W. (1984). The effect of sampling error on convergence, improper solutions, and goodness-of-fit indices for maximum likelihood confirmatory factor analysis. *Psychometrika*, 49, 155-172.

Anderson, C. D., Warner, J. L. i Spencer, C. C. (1984). Inflation bias in self-assessment examinations: Implication for valid employee selection. *Journal of Applied Psychology*, 69, 574-580.

Anić, V. i Goldstein, I. (1999). *Rječnik stranih riječi*. Zagreb: Novi Liber.

Aronson, E., Wilson, T. D. i Akert, R. M. (2005). *Socijalna psihologija*. Zagreb: Mate.

Barrick, M. R. i Mount, M. K. (1996). Effects of impression management and self-deception on the predictive validity of personal constructs. *Journal of Applied Psychology*, 81, 261-272.

Barrick, M. R. i Mount, M. K. (2005). Yes, personality matters: Moving on to more important matters. *Human performance*, 18, 359-372.

Barrick, M. R., Mount, M. K., Judge, T. A. (2001). Personality and performance at the beginning of the new millennium: What do we know and where do we go next?. *International Journal of Selection and Assessment*, 9, 9-30.

Bentler, P.M. (1989). Causal modeling via structural equation systems. U Nesselroade, J.R. i Cattell, R.B. (Ur.), *Handbook of Multivariate Experimental Psychology: Perspectives on Individual Differences*. 2nd ed. (str. 317-335). New York, NY: Plenum Press.

Bezinović, P. (1990). Skala eksternalnosti (lokus kontrole). U N. Anić (Ur.), *Praktikum iz kognitivne i bihevioralne terapije III* (str. 155-157). Zagreb: Društvo psihologa Hrvatske.

Biderman, M. D. i Nguyen, N. T. (2006, veljača). Measuring response distortion using structural equation models. Priopćenje na konferenciji New Directions in Psychological Measurement with Model-Based Approaches, Georgia Institute of Technology, Atlanta, GA, United States of America. Sažetak preuzet sa stranice: http://web2.utc.edu/~pbv184/RecentPapers/Biderman,Nguyen_060216_Measuring%20response%20distortion%20using%20structural%20equation%20models_NDPsyMeasConf_2006.pdf

Birkeland, S. A., Manson, T. M., Kisamore, J. L., Brannick, M. T. i Smith, T. A. (2006). A Meta-Analytic Investigation of Job Applicant Faking on Personality Measures. *International Journal of Selection and Assessment*, 14(4), 317–335.

Bollen, K. A. (1989). *Structural equations with latent variables*. New York: John Wiley.

Brown, T. A. (2006). *Confirmatory Factor Analysis for Applied Research*. New York: Guilford Press.

Burns, G. N. i Christiansen, N. D. (2011). Methods of measuring faking behavior. *Human Performance*, 24(4), 358-372.

Byrne, B. M. (2001). *Structural Equation Modeling with AMOS. Basic Concepts, Application, and Programming*. London: Lawrence Erlbaum Associates.

Christiansen, N. D., Wolcott-Burnam, S., Janovics, J. E., Burns, G. N. i Quirk, S. W. (2005). The Good Judge Revisited: Individual Differences in the Accuracy of Personality Judgments. *Human Performance*, 18(2), 123-149.

Christie, R., & Geis, F. L. (1970). *Studies of Machiavellianism*. London: Academic Press.

Cole, D. A. (1987). Utility of Confirmatory Factor Analysis in Test Validation Research. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 55(4), 584.

Coleman, N. i Mahaffey, T. (2000). Business student ethics: Selected predictors of attitudes toward cheating. *Teaching Business Ethics*, 4, 121-136.

Converse, P. D., Oswald, F. L., Imus, A., Hedricks, C., Roy, R. i Butera, H. (2008). Comparing personality tests formats and warnings: Effects on criterion-related validity and test-taker reactions. *International Journal of Selection and Assessment*, 16, 155-169.

- Cortina, J. M. i Ingerick, M. J. (2005). Personality in industrial/organizational psychology: Not much more than cheese. *International Review of Industrial and Organizational Psychology*, 20, 119-148.
- Costa, P. T. i McCrae, R. R. (1985). *The NEO Personality Inventory manual*. Odessa, FL: Psychological Assessment Resources.
- Costa, P. T. i McCrae, R. R. (1989). *The NEO PI/FFI manual supplement*. Odessa, FL: Psychological Assessment Resources.
- Costa, P. T. i McCrae, R. R. (1992). NEO PI-R: professional manual revised NEO personality inventory (NEO PI-R) and NEO five-factor inventory (NEO-FFI). Lutz, FL, Psychological Assessment Resources, Inc.
- Costa, P. T. i McCrae, R. R. (1995). Domains and Facets: Hierarchical Personality Assessment Using the Revised NEO Personality Inventory. *Journal of Personality Assessment*, 64(1), 21-50.
- Costa, P. T. i McCrae, R. R. (1998). Six approaches to the explication of facet-level traits: examples from conscientiousness. *European Journal of Personality*, 12(2), 117–134.
- Crowne, D. P. i Marlowe, D. (1960). A new scale of social desirability independent of psychopathology. *Journal of Consulting Psychology*, 24, 349-354.
- Crowne, D. P. i Marlowe, D. (1964). *The approval motive*. New York: Wiley.
- Ćorić, Š. Š. (1997). *Psihologija religioznosti*. Jastrebarsko: Naklada Slap.
- Digman, J. M. (1990). Personality structure: Emergence of the five-factor model. *Annual Review of Psychology*, 41, 417-440.
- Dilchert S. i Ones, S. D. (2011). Application of preventive strategies. U M. Ziegler, C. MacCann & R. D. Roberts (Ur.), *New perspectives on faking in personality assessment* (str. 177-200). New York, NY: Oxford University Press.
- Dilchert, S., Ones, S. D. Viswesvaran, Ch i Deller, J. (2006). Response distortion in personality measurement: born to deceive, yet capable of providing valid self-assessments? *Psychological Science*, 48(3), 209-225.
- Ding, L., Velicer, W. F. i Harlow, L. L. (1995). Effects of estimation methods, number of indicators per factor, and improper solution on structural equation modeling fit indices. *Structural Equation Modeling*, 2, 119-144.

- Doll, R. E. (1971). Item susceptibility to attempted faking as related to item characteristics and adopted fake set. *Journal of Psychology*, 77, 9-16.
- Donovan, J.J., Dwight, S.A. i Hurtz, G.M. (2003). An assessment of the prevalence, severity and verifiability of entry-level applicant faking using the randomized response technique. *Human Performance*, 16, 81-106.
- Douglas, E. F., McDaniel, M. A. i Snell, A. F. (1996). The validity of noncognitive measures decays when applicants fake. *Academy of Management Proceedings*, 6, 127-131.
- Dunnette, M. D., McCartney, J., Carlson, H. C., Kirchner, W. K. (1962). A study of faking behavior on a forced-choice self-description checklist, *Personnel Psychology*, 15, 13-24.
- Dwight, S. A. i Donovan, J. J. (2003). Do warnings not to fake reduce faking? *Human Performance*, 16, 1-23.
- Edwards, J. R. (2001). Ten difference score myths. *Organizational Research Methods*, 4, 265–287.
- Ellingson, J. E. i McFarland, L. A. (2011). Understanding Faking Behavior Through the Lens of Motivation: An Application of VIE Theory. *Human Performance*, 24(4), 322-337.
- Ellingson, J. E., Smith, D. B., & Sackett, P. R. (2001). Investigating the influence of social desirability on personality factor structure. *Journal of Applied Psychology*, 86, 122-133.
- English, H. B. i English, H. B. (1976). *A Comprehensive Dictionary of Psychological and Psychoanalytical Terms*. New York: David McKay Company, Inc.
- Eysenck, H. J. (1947). *Dimensions of Personality*. London: Kegan Paul, Trench, Trubner & Co., Ltd.
- Fenigstein, A., Scheier, M. and Buss, A.H. (1975). Public and Private Self-Consciousness: Assessment and Theory. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 43(4), 522-527.
- Fitch, W. M. (1971). Toward defining the course of evolution: minimum change for a specified tree topology. *Systematic Zoology*, 20(4), 406-416.
- Flanagan, W. J. i Raju, N. S. (1997, travanj). Measurement equivalence between high and average impression management groups: An IRT analysis of personality dimensions. Priopćenje na godišnjoj koferenciji Society for Industrial and Organizational Psychology, St. Louis.

Galić, Z. i JerneiĆ, Ź. (2006). Socijalno poŹeljno odgovaranje u razliĉitim motivacijskim kontekstima: Provjera Paulhusova modela socijalne poŹeljnosti. *Suvremena psihologija*, 9(2), 155-170.

Galić, Z. i JerneiĆ, Ź. (2013). Measuring faking on Five-Factor personality questionnaires: The usefulness of Communal and Agentic Management Scales. *Journal of Personnel Psychology*, 12(3), 115-123. Galić, Z., JerneiĆ, Ź. i Parmaĉ Kovaĉić, M. (2012). Do Applicants Fake Their Personality Questionnaire Responses and How Successful are Their Attempts? A Case of Military Pilot Cadet Selection. *International Journal of Selection and Assessment*, 20(2), 229–241.

Gilligan, C. (1982). In a Different Voice: Psychological Theory and Women's Development. Cambridge, MA: Harvard University Press

Giovannini, E., Nardo, M., Saisana, M., Saltelli, A., Tarantola, A. i Hoffman, A. (2008). *Handbook on constructing composite indicators: methodology and user guide*. Paris: Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD).

Goffin, R. D. i Anderson, D.W. (2007). The self rater's personality and self-other disagreement in multi-source performance ratings: Is disagreement healthy? *Journal of Managerial Psychology*, 22, 271-289.

Goffin, R. D. i Boyd, A. C. (2009). Faking and Personality Assessment in Personnel Selection: Advancing Models of Faking. *Canadian Psychology*, 50(3), 151-160.

Goffin, R. D. i Woods, D. M. (2005). Using Personality Testing for Personnel Selection: Faking and Test-Taking Inductions. *International Journal of Selection and Assessment*, 3(4), 227–236.

Goldberg, L. R. (1999). A broad-bandwidth, public domain, personality inventory measuring the lower-level facets of several five-factor models. U I. Mervielde, I. Deary, F. De Fruyt i F. Ostendorf (Ur.), *Personality psychology in Europe* (Vol. 7, str. 7–28). Tilburg, The Netherlands: Tilburg University Press.

Goldberg, L. R., Johnson, J. A., Eber, H. W., Hogan, R., Ashton, M. C., Cloninger, 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(1), 84-96.

Gorsuch, R. L. i McPherson, S. E. (1989). Intrinsic/Extrinsic Measurement: I/E-Revised and Single-Item Scales. *Journal for the Scientific Study of Religion*, 28(3), 348-354.

- Graham, J., Nosek, B.A., Haidt, J., Iyer, R., Koleva, S., & Ditto, P.H. (2011). Mapping the moral domain. *Journal of Personality and Social Psychology*, 101(2), 366-385.
- Graham, M. A., Monday, J., O'Brien, K. i Steffen, S. (1994). Cheating at small colleges: An examination of student and faculty attitudes and behaviors. *Journal of College Student Development*, 35, 255-260.
- Griffith, R. (1997). Faking of non-cognitive selection devices: Red herring is hard to swallow. (Neobjavljena doktorska disertacija). University of Akron, Akron, Ohio, United States of America.
- Griffith, R. L. i Converse, P. D. (2011). The rules of evidence and the prevalence of applicant faking. U M. Ziegler, C. MacCann, & R. D. Roberts (Ur.), *New perspectives on faking in personality assessment* (pp. 34-52). New York, NY: Oxford University Press.
- Griffith, R. L. i Peterson, M. H. (2008). The Failure of Social Desirability Measure to Capture Applicant Faking Behavior. *Industrial and Organizational Psychology*, 1, 308-311.
- Griffith, R. L. i Peterson, M. H. (2011). One piece at a time: The puzzle of applicant faking and a call for theory. *Human Performance*, 24(4), 291-301.
- Griffith, R. L., Chmielowski, T., & Yoshita, Y. (2007). Do applicants fake? An examination of the frequency of applicant faking behavior. *Personnel Review*, 36, 341-357.
- Griffith, R. L., Malm, T., English, A., Yoshita, Y. i Gujar, A. (2006). Applicant faking behavior: Teasing apart the influence of situational variance, cognitive biases, and individual differences. U R. L. Griffith i M. H. Peterson (Ur.), *A closer examination of applicant faking behavior* (str. 151-178). Greenwich, CT: IAP.
- Grover, S. L. (1997). Lying in organizations: Theory, research, and future directions. U R. A. Giacalone, i J. Greenberg (Ur.), *Antisocial behavior in organizations* (str. 68-84). Thousand Oaks, CA: SAGE Publications.
- Gruys, M. L. i Sackett, P. R. (2003). Investigating the dimensionality of counterproductive work behavior. *International Journal of Selection and Assessment*, 11, 30 – 41.
- Haidt, J. (2001). The emotional dog and its rational tail: A social intuitionist approach to moral judgment. *Psychological Review*, 108, 814-834.
- Haidt, J., & Graham, J. (2007). When morality opposes justice: Conservatives have moral intuitions that liberals may not recognize. *Social Justice Research*, 20, 98-116.

Haidt, J., & Joseph, C. (2004). Intuitive ethics: How innately prepared intuitions generate culturally variable virtues. *Daedalus*, 55-66.

Hall, R. J., Snell, A. F. i Foust, M. S. (1999). Item parceling strategies in SEM: Investigating the subtle effects of unmodeled secondary constructs. *Organizational Research Methods*, 2(3), 233-256.

Hattrup, K., O'Connell, M.S. i Labrador, J. R. (2005). Incremental validity of locus of control after controlling for cognitive ability and conscientiousness. *Journal of Business and Psychology*, 19(4), 461-481.

Henry, M.S., & Raju, N.S. (2006) The effects of trait and situational impression management on a personality test: An empirical analysis. *Psychology Science*, 48, 247-267.

Hogan, J i Holland, B. (2003). Using theory to evaluate personality and job-performance relations: A socioanalytic perspective. *Journal of Applied Psychology*, 88(1), 100-112.

Hogan, R. (1991). Personality and personality measurement. U M. D. Dunnette i L. M. Hough (Ur.), *Handbook of industrial and organizational psychology* (Vol. 2, str. 873-919). Palo Alto, CA: Consulting Psychologists Press.

Hough, L. M. (1998). Effects of Intentional Distortion in Personality Measurement and evaluation of Suggested Palliatives, *Human Performance*, 11, 209-244.

Hren, D. i Mišak, A. (2009). Prijevod Upitnika moralnih temelja autora Grahama i suradnika.

Jackson, P.R., Wall, T.D., Martin, R. i Davids, K. (1993). New measures of job control, cognitive demand, and production responsibility. *Journal of Applied Psychology*, 78, 753-762.

JerneiĆ, Ź., Galić, Z., Parmać, M. (2007). Prijevod i adaptacija upitnika International Personality Item Pool - IPIP-300 autora L.R. Goldberga. Zagreb: Odsjek za psihologiju.

JerneiĆ, Ź., Galić, Z., Parmać Kovačić, M., Tonković, M., Prevendar, T., Bogdanić, A., Brožičević, M., Bućar, M., Čatipović, A., Đaković, I., Gospodnetić, F., Hrebac, M., Jakovina, A., Jelovica, V., Knezović, A., Lovrić, A., Löw, A., Paić-Antunović, J., Pavković, I., Petretić, M., Rajić-Stojanović, I., Salkičević, S., Sekulić, S., Taslak, M., Terzin-Laub, N., Tomiša, T., Ugarković, M., Vračević, T., Zlatar, A. (2010). *Ličnost i radno ponašanje: priroda i mjerenje socijalno poželjnog odgovaranja*. Zagreb: FF Press.

Jones, D. N. i Paulhus, D. L. (2008). Machiavellianism. U M. R. Leary i R. H. Hoyle (Ur.), *Handbook of individual differences in social behavior* (str. 93-108). New York: Guilford.

Kamp, J. i Brooks, P. (1991). Perceived organizational climate and employee productivity. *Journal of Business and Psychology*, 5(4), 447-458.

Kanfer, R. 1990. Motivation theory and industrial and organizational psychology. U M. D. Dunnette i L. M. Hough (Ur.), *Handbook of industrial and organizational psychology*, 2nd, (Vol. 1, str.75–170). Palo Alto, CA: Consulting Psychologists Press.

Kohlberg, L. (1958). The Development of Modes of Moral Thinking and Choice in the Years 10 to 16. Doktorska disertacija, University of Chicago.

Krosnick, J. A. (1999). Survey research. *Annual Review of Psychology*, 50, 537–567.

Kuncel, N.R. i Borneman, M. (2007). Toward a new method of detecting deliberately faked personality tests: The use of idiosyncratic item responses. *International Journal of Selection and Assessment*, 15, 220–231.

Leming, J.S. (1980). Cheating behavior, subject variables, and components of the internalexternal scale under high and low risk conditions. *Journal of Educational Research*, 74, 83-87.

Lennox, R. D. i Wolfe, R. N. (1984). Revision of the self-monitoring scale. *Journal of Personality and Social psychology*, 46(6), 1349-1364.

Levashina, J. i Campion, M.A. (2006) A Model of Faking Likelihood in the Employment Interview. *International Journal of Selection and Assessment*, 14, 299–316.

Levashina, J., Morgeson, F. P. i Campion, M. A. (2009). They don't do it often, but they do it well: Exploring the relationship between applicant mental abilities and faking. *International Journal of Selection and Assessment*, 17, 271–281.

Lopes, J. i Fletcher, C. (2004). Fairness of impression management in employment interviews: A cross-country study of the role of equity and Machiavellianism. *Social Behavior and Personality*, 32, 747–768.

Lueke, S. B., Snell, A. F., Illingworth, A. J., & Paidas, S. M. (2001, April). An empirical test of an interactional model of faking. Usmeno priopćenje na 2001 meeting of the Society for Industrial and Organizational Psychology. San Diego, CA.

MacCann, C., Ziegler, M. i Roberts, R. D. (2011). Faking in personality assessment: Reflections and recommendations. U M. Ziegler, C. MacCann i R. D. Roberts (Ur.), *New*

perspectives on faking in personality assessment (pp. 309–329). New York, NY: Oxford University Press.

Marcus, B. (2009). „Faking“ From the Applicant's Perspective: A theory of self-presentation in personnel selection settings. *International Journal of Selection and Assessment*, 17(4), 417-430.

Marsh, H. W. i Hocevar, D. (1985). Application of confirmatory factor analysis to the study of self-concept: First-and higher-order factor models and their invariance across groups. *Psychological bulletin*, 97(3), 562-582.

Marshall, M. B., De Fruyt, F., Rolland, J. P., & Bagby, R. M. (2005). Socially desirable responding and the factorial stability of the NEO PI-R. *Psychological Assessment*, 17, 379-384.

McCrae, R. R., & Costa, P. T, Jr. (1985). Updating Norman's "adequate taxonomy": Intelligence and personality dimensions in natural language and in questionnaires. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, 710-721.

McCrae, R. R., & Costa, P. T, Jr. (2003). *Personality in adulthood: a five-factor theory perspective*. New York: The Guilford Press.

McFarland, L. A. (2000). *Toward and integrated model of applicant faking*. Neobjavljena doktorska disertacija, Michigan State University.

McFarland, L. A. i Ryan, A. M. (2000). Variance in faking across noncognitive measures. *Journal of Applied Psychology*, 85(5), 812-821.

McFarland, L. A. i Ryan, A. M. (2001, Travanj). Toward an integrated model of applicant faking behavior. Usmeno priopćenje na konferenciji Društva za industrijsku i organizacijsku psihologiju. San Diego, CA, SAD.

McFarland, L. A. i Ryan, A. M. (2006). Toward an integrated model of applicant faking behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, 36(4), 979-1016.

Mesmer-Magnus, J. i Viswesvaran, C. (2006). Assessing response distortion in personality tests. U R. L. Griffith & M, H, Peterson (Ur.), *A closer examination of applicant faking behavior* (str. 85-113). Greenwich, CT: IAP.

Milas, G. (1991). Multivarijatna i eksperimentalna provjera međuodnosa makijavelističkih uvjerenja, dimenzije društvene poželjnosti i moralnog prosuđivanja. Magistarski rad, Zagreb: Filozofski fakultet.

Milas, G. (2004). *Ličnost i društveni stavovi*. Jastrebarsko: Naklada Slap.

Millar, M. G. i Millar, K. (1997). Effects of situational variable on judgments about deception and detection accuracy. *Basic and Applied Social Psychology*, 19(4), 401-410.

Mischel, W. (1977). The interaction of person and situation. U D. Magnusson i N. S. Endler (Ur.), *Personality at the crossroads: Current issues in interactional psychology* (str. 333-352). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Mueller-Hanson, R., Heggstad, E. D. i Thornton III, G. C. (2003). Faking and selection: Considering the use of personality from select-in and select out perspectives. *Journal of Applied Psychology*, 88(2), 348-355.

Murphy, K. R. (1993). *Honesty in the workplace*. Pacific Grove, CA: Brooks/Cole Publishing Company.

Nunnally, J. C. i Bernstein, I. H. (1994). *Psychometric Theory*. New York, NY: McGraw-Hill.

Omoto, A. M. & Snyder, M. (1990). Basic research in action: Volunteerism and society's response to AIDS. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 16, 152-166.

Ones, D. S., Dilchert, S., Viswesvaran, C. i Judge, T. A. (2007). In support of personality assessment in organizational settings. *Personnel Psychology*, 60, 995-1027.

Ones, D. S., Viswesvaran, C. i Korb, W. P. (1995, Svibanj). Meta-analyses of fakability estimates: Between-subjects versus within-subjects designs. Usmeno priopćenje na 10. godišnjoj konferenciji Društva za industrijsku i organizacijsku psihologiju, Orlando, FL, SAD.

Ones, D. S., Viswesvaran, C. i Schmidt, F. L. (1993). Comprehensive meta-analysis of integrity test validities: Findings and implications for personnel selection and theories of job performance. *Journal of Applied Psychology*, 78, 679-703.

Ones, D. S., Viswesvaran, C., & Reiss, A. D. (1996). Role of social desirability in personality testing for personnel selection: The red herring. *Journal of Applied Psychology*, 81, 660-679.

- Pace, V. L. i Borman, W. C. (2006). The use of warnings to discourage faking on noncognitive inventories. U R. L. Griffith i M. H. Peterson (Ur.), *A closer examination of applicant faking behavior* (str. 283-304). Greenwich, CT: IAP.
- Parmač Kovačić, M., Galić, Z., Jernei, Ž. i Tonković, M. (2011). Prijevod i adaptacija upitnika International Personality Item Pool - IPIP-100 autora L.R. Goldberga. Zagreb: Odsjek za psihologiju.
- Parmač Kovačić, M., Galić, Z. i Jernei, Ž. (2011). *EM-SPO upitnik*. Zagreb: Odsjek za psihologiju.
- Parmač Kovačić, M., Jernei, Ž. i Galić, Z. (2013). Socially desirable responding: Is it possible to separate unconscious self-enhancement from conscious impression management? Rukopis u postupku objavljivanja.
- Paulhus, D. L. (1984). Two-component model 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 attitudes* (str. 17-59). San Diego, CA: Academic Press.
- Paulhus, D. L. (2006, Siječanj). A Comprehensive Inventory of Desirable Responding (CIDR). Poster prezentiran na sastanku Association for Research in Personality, New Orleans.
- Paulhus, D. L. (2011). Overclaiming on Personality Questionnaires. U M. Ziegler, C. MacCann i R. D. Roberts (Ur.), *New perspectives on faking in personality assessment* (str. 151-164). New York, NY: Oxford University Press.
- Paulhus, D. L., & Williams, K. M. (2002). The dark triad of personality: Narcissism, Machiavellianism, and psychopathy. *Journal of Research in Personality*, 36, 556–563.
- Paulhus, D.L, i John, O.P (1998). Egoistic and Moralistic Biases in Self-Perception: The Interplay of Self-Deceptive Styles With Basic Traits and Motives. *Journal of Personality*, 66, 1025-1060.
- Paulhus, D.L. (2002). Socially Desirable Responding: The Evolution of a Construct. U H.I. Braun, D.N. Jackson, i D.E. Wiley (Ur.), *The Role of Constructs in Psychological and Educational Measurement* (str. 49–69). Mahwah: NJ Erlbaum.

Paulhus, D.L., Harms, P., Bruce, M.N., & Lysy, D. (2001). The Over-Claiming Questionnaire as a proxy measure of cognitive ability and self-enhancement: A meta-analysis. Neobjavljeni rukopis, University of British Columbia, Vancouver, British Columbia, Canada.

Paulhus, D.L., Harms, P.D., Bruce, M.N., & Lysy, D.C. (2003). The Over-Claiming Technique: Measuring Self-Enhancement Independent of Ability. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 890-904.

Paunone, R. D. (1984). Predicting test performance: A content valid approach to screening applicant. *Personnel Psychology*, 37, 507-514.

Pedhazur, E. J. i Schmelkin, L. P. (1991). Measurement, design, and analysis: An integrated approach (student ed.). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Peterson, M. H., Burkevich, S. M., Merlini, P. i Griffith, R. L. (2007). Locus of Control and Applicant Faking: Direct and Convergent Evidence. Rukopis preuzet sa: <http://cpla.fit.edu/io/documents/Petersonetal2007.pdf> (27.07.2012.)

Petz, B. (1992). *Psihologijski rječnik*. Zagreb: Školska knjiga.

Raymark, P. H. i Tafero, T. L. (2009). Individual differences in the ability to fake on personality measures. *Human Performance*, 22, 86-103.

Robie, C. (2006). Effects of perceived selection ratio on personality testing. *Social Behavior and Personality*, 34(10), 1233-1244.

Robie, C., Brown, D. J., Beaty, J. C. (2007). Do people fake on personality inventories? A verbal protocol analysis. *Journal of Business and Psychology*, 21, 489–509.

Robie, C., Zickar, M.J., & Schmit, M.J. (2001). Measurement equivalence between applicant and incumbent groups: An IRT analysis of personality scales. *Human Performance*, 14, 187–207.

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

Rothstein, M. G. i Goffin, R. D. (2006). The use of personality measures in personnel selection: What does current research support?. *Human Resource Management Review*, 16, 155-180.

Rotter, J.B. (1954). *Social learning and clinical psychology*. NY: Prentice-Hall.

Sackett, P. R. (2011). Integrating and prioritizing theoretical perspectives on applicant faking of personality measures. *Human Performance*, 24(4), 379-385.

Sanchez, R. J., Truxillo, D. M. i Bauer, T. N. (2000). Development and examination of an expectancy-based measure of test-taking motivation. *Journal of applied psychology*, 85(5), 739-750.

Scheier, M.F. i Carver, C.S. (1981). Private and public aspect of self. U L. Wheeler (Ur.), *Review of personality and social psychology*, Vol. 2 (str. 189–216). Beverly Hills, CA: Sage Publications.

Schmidt, F. L. i Hunter, J. E. (1998). The Validity and Utility of Selection Methods in Personnel Psychology: Practical and Theoretical Implications of 85 Years of Research Findings. *Psychological Bulletin*, 124, 262-74.

Schmit, M. J. i Ryan, A. M. (1993). The Big Five in personnel selection: Factor structure in applicant and nonapplicant populations. *Journal of Applied Psychology*, 78, 966-974.

Sedikides, C. i Gebauer, J. E. (2010). Religiosity as Self-Enhancement: A Meta-Analysis of the Relation Between Socially Desirable Responding and Religiosity. *Personality and Social Psychology Review*, 14(1), 17–36.

Smith, D.B., Hanges, P.J. i Dickson, M.W. (2001). Personnel selection and the five-factor model: Reexamining the effects of applicant's frame of reference. *Journal of Applied Psychology*, 86, 304–315.

Snell, A. F., Sydel, E. J. i Lueke, S. B. (1999). Towards a theory of applicant faking: Integrating studies of deception. *Human Resource Management Review*, 9(2), 219-242.

Snyder, M. (1994). Traits and motives in the psychology of personality. *Psychological Inquiry*, 5, 162–166.

Snyder, M. (1974). Self-monitoring of expressive behaviour. *Journal of Personality and Social Psychology*, 30, 526-537.

Snyder, M., & Tanke, E. D. (1976). Behavior and attitude: Some people are more consistent than others. *Journal of Personality*, 44, 510-517.

Šverko, B. (2003). Novije spoznaje o valjanosti selekcijskih metoda: od doktrine o situacijskoj specifičnosti do postavke o generalizaciji valjanosti. *Suvremena psihologija*, 6(2), 293-313.

- Tett, R. P. i Burnett, D. D. (2003). A personality-trait based interactionist model of job performance. *Journal of Applied Psychology*, 88, 500-517.
- Tett, R. P. i Simonet, D. V. (2011). Faking in Personality Assessment: A “Multisaturation” Perspective on Faking as Performance. *Human Performance*, 24(4), 302-321.
- Tett, R. P., Anderson, M. G., Ho, C.-L., Yang, T. S., Huang, L. i Hanvongse, A. (2006). Seven nested questions about faking on personality tests: An overview and interactionist model of item-level response distortion. U R. L. Griffith i M, H, Peterson (Ur.), *A closer examination of applicant faking behavior* (str. 151-178). Greenwich, CT: IAP.
- Tett, R.P. i Christiansen, N.D. (2007). Personality tests at the crossroads: A response to Morgeson, Campion, Dipboye, Hollenbeck, Murphy, and Schmitt. *Personnel Psychology*, 60, 967–993.
- Tett, R.P., Jackson, D.N., & Rothstein, M. (1991). Meta-analysis of personality-job performance relationships. *Personnel Psychology*, 47, 157-172.
- Thorpe, M.F., Pittenger, D.J., & Reed, B.D. (1999). Cheating the researcher: A study of the relation between personality measures and self-reported cheating. *College Student Journal*, 33, 49-59.
- Tonković, M. (2012). Are There Personality Traits That Predispose Applicants to Fake Noncognitive Measures in Personnel Selection?. *Review of psychology*, 19(1), 29-36.
- Tonković, M. i Jerneić, Ž. (2012). *Hrvatski test integriteta*. Zagreb: Odsjek za psihologiju.
- Tonković Grabovac, M., Jerneić, Ž. i Galić, Z. (2012). The Effects of Faking on the Construct Validity of Personality Questionnaires: A Direct Faking Measure Approach. *Psychological Topics*, 21(3), 455-472.
- Tonković, M., Galić, Z. i Jerneić, Ž. (2011). The construct validity of over-claiming as a measure of egoistic enhancement. *Review of psychology*, 18(1), 11-19.
- Tourangeau, R., & Rasinski, K. A. (1988). Cognitive-Processes Underlying Context Effects in Attitude Measurement. *Psychological Bulletin*, 103, 299–314.
- Trevino, L.K., & Youngblood, S.A. (1990). Bad apples in bad barrels: A causal analysis of ethical decision-making behavior. *Journal of Applied Psychology*, 75, 378-385.
- Tunnell, G. (1980). Intraindividual consistency in personality assessment: The effect of self-monitoring. *Journal of Personality*, 48, 220-232.

- Tunnel, G. (1984). The discrepancy between private and public selves: public self-consciousness and its correlates. *Journal of Personality Assessment*, 48(5), 549-555
- Turcu, R. (2011). The effects of warnings on applicant faking behavior. Magistarska disertacija, California State University, Sacramento.
- Viswesvaran C. i Ones, D.S. (1999). Meta-analyses of fakability estimates: implications for personality measurement. *Educational and Psychological Measurement*, 59, 197–210.
- Vroom, V. H. (1964). *Work and motivation*. Oxford, England: Wiley.
- Weekley, J. A., Ployhart, R. E. i Harold, C. M. (2004). Personality and situational judgment tests across applicant and incumbent settings: An examination of validity, measurement, and subgroup differences. *Human Performance*, 17, 433-461.
- Wiggins, J. S. (1991). Agency and communion as conceptual coordinates for the understanding and measurement of interpersonal behavior. U D. Cicchetti i W. M. Grove (Ur.), *Thinking clearly about psychology. Essays in honor of Paul E. Meehl: Vol. 2. Personality and psychopathology* (str. 89-113). Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Wiggins, J. S. i Trapnell, P. D. (1996). A dyadic-interactional perspective on the Five Factor Model. U J. S. Wiggins (Ur.), *The Five Factor Model of Personality: Theoretical Perspectives*, (pp. 88-162). New York: Guilford Press.
- Williams, L. J. i Holahan, P. J. (1994). Parsimony-based fit indices for multiple-indicator models: Do they work?. *Structural Equation Modeling*, 1, 161-189.
- Yu, J. (2008). *A process model of applicant faking on overt integrity tests*. Neobjavljena doktorska disertacija, Texas A&M University.
- Zickar, M. J., Gibby, R. E. i Robie, C. (2004). Uncovering faking samples in applicant, incumbent, and experimental data sets: An application of mixed-model item response theory. *Organizational Research Methods*, 7, 168–190.
- Zickar, M.J. i Robie, C. (1999). Modeling faking good on personality items: An item-level analysis. *Journal of Applied Psychology*, 84, 551–563.
- Ziegler, M. (2011). Applicant Faking: A Look Into the Black Box. *The Industrial-Organizational Psychologist*, 49(1), 29-37.

Ziegler, M., MacCann, C. i Roberts, R. D. (2011). Faking: Knowns, unknowns, and points of contention. U M. Ziegler, C. MacCann i R. D. Roberts (Ur.), *New perspectives on faking in personality assessment* (pp. 3-16). New York, NY: Oxford University Press.

PRILOZI

Prilog 1. List pristanka na sudjelovanje u istraživanju

Pristanak na sudjelovanje u istraživanju

Naziv istraživanja: Provjera upitnika ličnosti

Istraživač: Maša Tonković Grabovac, znanstvena novakinja na Odsjeku za psihologiju Filozofskog fakulteta u Zagrebu;

kontakt: masa.tonkovic@ffzg.hr; telefon: 01 / 60 02 346

Mentor: dr. sc. Željko Jernei, izvanredni profesor na Odsjeku za psihologiju Filozofskog fakulteta u Zagrebu

Svrha istraživanja

Ovo istraživanje bavi se provjerom novih upitnika ličnosti. Provjera valjanosti upitnika provodi se u sklopu razmatranja njihovog budućeg korištenja u različite praktične svrhe kao što su savjetovanje kod odabira zanimanja, selekcija zaposlenika radnih organizacija te razredbeni postupci za prijem na fakultete.

Postupak istraživanja

Istraživanje se sastoji od dva dijela. Vi ćete danas sudjelovati u prvom dijelu, a za mjesec dana u drugom dijelu istraživanja. U oba dijela istraživanja ispunjavat ćete različite upitnike. Prije svakog ispunjavanja upitnika dobit ćete specifičnu uputu u skladu s kojom ćete ispunjavati upitnik.

Rizici, stres, neugoda

U ovom istraživanju nećete biti izloženi nikakvim rizicima, stresu ili neugodi. U ovom istraživanju imat ćete priliku zaraditi novčanu nagradu od 1000kn. Osim toga, ukoliko ćete to željeti, po završetku istraživanja bit ćete obaviješteni o vlastitim rezultatima i o rezultatima istraživanja.

Ostale informacije

Povjerljivost informacija o Vašem identitetu je zajamčena. U ovom istraživanju ćete sudjelovati kao anonimni sudionik – Vaši rezultati nigdje neće biti povezani s Vašim imenom i prezimenom već samo sa šifrom pod kojom ćete ispunjavati upitnike. Rezultati ovog istraživanja bit će poznati samo istraživaču, pomoćni eksperimentatori (studenti psihologije) koji su Vas doveli neće imati pristup podacima. Ako nalazi ovog istraživanja budu javno objavljeni, bit će objavljeni kao rezultati na skupnoj razini, i ni na koji način neće biti povezani s Vama. Naglašavamo da je sudjelovanje u ovom istraživanju dobrovoljno i da imate pravo bez ikakvih posljedica odustati od sudjelovanja ili se iz njega povući. Ako imate neke pritužbe na provedeni postupak, molimo Vas da se obratite na etikapsi@ffzg.hr.

Potpis sudionika _____

Datum: _____

(Molimo otrgnite ovaj list)

Prilog 2. Uputa sudionicima u 1. točki istraživanja

Poštovani,

hvala Vam na pristanku na sudjelovanje u našem istraživanju.

Ovo istraživanje sastoji se od dva dijela. Prvi dio održat će se danas, a drugi za nekoliko tjedana (u subotu 12.1.2013.). U oba dijela, zamolit ćemo Vas da popunite različite upitnike. Upitnici uglavnom sadrže tvrdnje koje opisuju uobičajeno ponašanje ljudi, a Vaš će zadatak biti procijeniti koliko se slažete s pojedinom tvrdnjom, odnosno koliko se opisano ponašanje odnosi na Vas. Molimo Vas da na pitanja odgovarate što spontanije i iskrenije, te da ne izostavite niti jedno pitanje. Prije ispunjavanja pojedinog dijela upitnika dobit ćete specifičnu uputu u skladu s kojom ćete odgovarati na pitanja tog upitnika. Na kraju današnjeg upitnika zamolit ćemo Vas da navedete i neke Vaše opće demografske podatke. Kako bi provjera upitnika bila valjana, **Vaša suradnja** nam je od velikog značaja.

Na temelju upitnika koje ćete ispunjavati u 2. točki mjerenja, imat ćete priliku zaraditi jednu od pet novčanih nagrada od **1000kn**. Dakle, ništa što napišete u današnjem upitniku neće utjecati na odluku o dodjeli nagrada. Za nagradu će se moći natjecati samo sudionici koji su sudjelovali u obje točke mjerenja. Po završetku istraživanja, svi sudionici moći će dobiti **povratnu informaciju** o svojim rezultatima.

Kako bismo mogli povezati upitnike koje ćete ispunjavati u dva dijela testiranja, a pritom očuvati Vašu anonimnost, molimo Vas da upitnike označavate **istom šifrom**. U svrhu olakšavanja daljnjeg rada, lakšeg pamćenja i točnosti pri dodjeli nagrada pravim dobitnicima, koristit ćete šifru od 8 znakova koju ćete kreirati prema sljedećem obrascu: prva četiri znaka odnosit će se na kućni broj Vaše adrese (one koja piše u Vašoj osobnoj iskaznici), iduća dva znaka na inicijale imena i djevojačkog prezimena Vaše majke, a zadnja dva znaka na datum Vašeg rođenja.

Na primjer: ako je Vaša adresa na osobnoj iskaznici Ilica 125B, Vaša majka je rođena kao Ivana Ivanović, a Vi ste rođeni 28. studenog, Vaša šifra bit će: 1 2 5 B I I 2 8.

Ako je Vaša adresa na osobnoj iskaznici Ilica 2, Vaša majka je rođena kao Ivana Čičin Šajn, a Vi ste rođeni 1. prosinca, Vaša šifra će biti: 0 0 0 2 I Č 0 1.

Molimo Vas da po ovom pravilu kreirate vlastitu šifru i upišete je dolje na za to predviđene crtice:

Šifra sudionika: _ _ _ _ . _ _ . _ _

Ova šifra bit će oznaka Vašeg identiteta tijekom cijelog istraživanja. Bez nje nećete moći pristupiti drugom dijelu testiranja, niti preuzeti povratne informacije ili nagradu ako je osvojite. Kako bismo osigurali da samo Vi imate pristup svojim podacima, molimo Vas da uz ovu šifru navedete i neku sigurnosnu riječ koju ćete također morati upisati prilikom preuzimanja povratnih informacija i nagrade, a koja će biti poznata samo Vama.

Sigurnosna riječ: _____

Ako ste upisali šifru i sigurnosnu riječ, molimo Vas da pričekate dok to ne učine i ostali sudionici.

Sada ćemo zajedno proći kroz uputu za prvi upitnik, a zatim ćete početi s ispunjavanjem upitnika vlastitim tempom rada. Kad dođete do kraja prvog upitnika, slobodno prijedite na upitnik koji slijedi. Još jednom Vas molimo da na pitanja u upitnicima odgovarate **u skladu s uputama** koje im prethode, te da pazite da ne izostavite niti jedno pitanje. Za nagradu će se moći natjecati samo sudionici koji su upitnike popunili u cijelosti.

Prilog 3. Oglas za posao koji su sudionici dobili u zamišljenoj selekciji

OGLAS ZA POSAO

Suradnik/suradnica u promidžbi PsihoFesta

Odsjek za psihologiju Filozofskog fakulteta traži 5 izvršitelja za posao suradnika/suradnice u promidžbi PsihoFesta, festivala popularne psihologije, koji će se 14. travnja 2013. održati na Filozofskom fakultetu u Zagrebu.

Prvi PsihoFest održan je 2011. godine, s ciljem približavanja znanstvenog područja psihologije široj javnosti, kroz brojne radionice, predavanja, prezentacije i eksperimente, koje su održali profesori, asistenti i studenti Odsjeka za psihologiju. Tada je ovaj događaj posjetilo oko 1000 građana, a stranica PsihoFesta na Facebooku još uvijek broji oko 2000 sljedbenika. Na temelju iskustva s prvog PsihoFesta, ove godine Odsjek za psihologiju planira uložiti više resursa u promidžbu festivala, kako bi privukao više posjetitelja.

Zadaci suradnika/suradnice u promidžbi PsihoFesta bit će:

- kontaktiranje potencijalnih sponzora i traženje donacija
- komunikacija s medijima i održavanje odnosa s javnošću (pisanje promotivnih tekstova i objava za različite ciljne skupine, odgovaranje na upite)
- predstavljanje PsihoFesta na drugim festivalima i konferencijama (vođenje prezentacija i tribina)
- komunikacija s različitim grupama potencijalnih posjetitelja (osobama s invaliditetom, djecom, studentima, umirovljenicima, poslovnim ljudima)
- komunikacija sa sljedbenicima Facebook stranice PsihoFesta
- izravna komunikacija i animiranje posjetitelja na samom događaju
- timski rad na poslovima organizacije festivala

Prilog 4. Korelacije reziduala dobivenih regresijom rezultata na skalama ličnosti iz situacije iskrenog odgovaranja na rezultate dobivene u selekcijskoj situaciji, i dimenzija ličnosti izmjerenih u situaciji iskrenog odgovaranja

Rezidual/dimenzija ličnosti	Emocionalna stabilnost	Ekstraverzija	Otvorenost	Ugodnost	Savjesnost
Rezidual na skali emocionalne stabilnosti	-,03/,00/,00	-,05/-,11/,05	,05/,18*/-,04	,04/,08/,02	,07/,08/,07
Rezidual na skali ekstraverzije	-,06/-,03/-,06	-,02/,00/,00	,11*/,18*/,08	-,03/,05/-,13	-,03/,03/-,07
Rezidual na skali otvorenosti	-,03/,04/-,12	-,02/-,07/,01	,02/,00/,00	,08/,11/,03	-,01/,07/-,11
Rezidual na skali ugodnosti	-,03/-,01/-,01	,01/,02/,02	,06/,14/,06	-,05/,00/,00	,01/,04/,01
Rezidual na skali savjesnosti	-,02/-,01/,01	-,01/-,05/,06	,02/,14/-,05	,05/,14/-,01	,00/,00/,00

Napomena: Lijevo su prikazane vrijednosti dobivene na cijelom uzorku (N=393), u sredini vrijednosti za situaciju bez upozorenja (N=185), a desno vrijednosti za situaciju a upozorenjem (N=208); **...značajno uz rizik od 1%; *...značajno uz rizik od 5%.

Prilog 5. Korelacijska matrica svih prediktorskih varijabli, na cijelom uzorku sudionika (N=393)

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34
1	samo-efikasnost	1	,30	,42	,68	,66	,48	,55	,39	,62	,67	,39	,63	,00	,38	-,04	-,29	,08	,34	-,24	,74	,34	-,12	-,11	-,05	-,06	,39	,09	,15	-,06	-,05	,08	,04	-,18	-,39
2	urednost	,30	1	,44	,44	,52	,40	,02	,07	,15	,10	,24	,05	-,07	,02	-,23	,07	,25	,11	-,06	,17	,19	-,13	-,17	-,20	-,21	,29	,28	,17	-,20	-,18	,04	,14	-,05	-,17
3	pouzdanost	,42	,44	1	,52	,54	,62	,24	,26	,29	,18	,51	,22	-,08	,14	-,15	-,11	,13	-,05	-,37	,22	,52	-,25	-,25	-,24	-,22	,64	,33	,18	-,29	-,24	,07	,11	,01	-,15
4	težnja za postignućem	,68	,44	,52	1	,80	,49	,25	,17	,36	,39	,35	,28	,00	,33	-,06	-,09	,14	,18	-,25	,51	,28	-,19	-,21	-,12	-,14	,43	,19	,19	-,20	-,17	,15	,10	-,12	-,30
5	samo-disciplina	,66	,52	,54	,80	1	,55	,38	,28	,44	,43	,46	,37	-,09	,27	-,11	-,10	,05	,17	-,25	,47	,38	-,23	-,27	-,17	-,16	,47	,20	,24	-,21	-,19	,08	,08	-,14	-,30
6	opreznost	,48	,40	,62	,49	,55	1	,26	,33	,28	,20	,61	,33	-,20	-,03	-,08	-,16	,11	,04	-,20	,19	,43	-,14	-,16	-,11	-,12	,50	,13	,09	-,20	-,14	,14	,12	-,09	-,14
7	anksioznost (-)	,55	,02	,24	,25	,38	,26	1	,75	,68	,68	,37	,80	-,11	,40	,06	-,36	-,21	,15	-,32	,47	,37	-,10	-,08	-,06	-,03	,32	-,07	,07	,01	,02	,00	,03	-,11	-,21
8	ljutnja (-)	,39	,07	,26	,17	,28	,33	,75	1	,59	,38	,42	,64	-,08	,23	,02	-,24	-,19	,05	-,31	,24	,40	-,15	-,11	-,09	-,06	,35	,03	,10	-,04	-,03	,00	-,01	-,09	-,07
9	depresija (-)	,62	,15	,29	,36	,44	,28	,68	,59	1	,60	,35	,65	-,15	,21	-,15	-,26	,03	,14	-,24	,50	,29	-,11	-,10	-,12	-,14	,38	,17	,20	-,08	-,11	,01	-,01	-,15	-,29
10	sputanost (-)	,67	,10	,18	,39	,43	,20	,68	,38	,60	1	,20	,68	-,01	,45	-,02	-,37	-,08	,32	-,23	,66	,25	-,05	-,04	,01	,01	,29	-,03	,11	,04	,03	,07	,04	-,13	-,37
11	neumjerenost (-)	,39	,24	,51	,35	,46	,61	,37	,42	,35	,20	1	,40	-,14	,15	,02	-,20	-,06	,04	-,27	,22	,57	-,15	-,12	-,14	-,09	,50	,04	,14	-,19	-,16	-,02	,01	-,08	-,06
12	ranjivost (-)	,63	,05	,22	,28	,37	,33	,80	,64	,65	,68	,40	1	-,13	,32	-,01	-,40	-,17	,19	-,28	,55	,32	-,10	-,06	,02	,03	,33	-,07	,03	,04	,04	,04	,01	-,17	-,21
13	mašta	,00	-,07	-,08	,00	-,09	-,20	-,11	-,08	-,15	-,01	-,14	-,13	1	,24	,12	,02	,08	,19	,03	,16	-,12	,04	,04	,07	,07	-,13	-,01	-,08	,04	,06	-,04	,04	,14	-,06
14	sklonost pustolovinama	,38	,02	,14	,33	,27	-,03	,40	,23	,21	,45	,15	,32	,24	1	,29	-,26	-,07	,21	-,33	,42	,30	-,13	-,10	-,17	-,09	,24	-,08	,07	-,09	-,06	-,01	,03	,03	-,19
15	liberalizam	-,04	-,23	-,15	-,06	-,11	-,08	,06	,02	-,15	-,02	,02	-,01	,12	,29	1	-,21	-,13	,01	-,16	-,06	,09	,06	,08	,08	,15	-,06	-,47	-,41	,07	,06	,04	-,07	,05	,09
16	lokus kontrole	-,29	,07	-,11	-,09	-,10	-,16	-,36	-,24	-,26	-,37	-,20	-,40	,02	-,26	-,21	1	,11	-,05	,30	-,20	-,23	-,03	-,07	-,05	-,08	-,29	,29	,14	-,10	-,12	-,01	,10	,21	,08
17	javna svijest o sebi	,08	,25	,13	,14	,05	,11	-,21	-,19	,03	-,08	-,06	-,17	,08	-,07	-,13	,11	1	,17	,03	,06	-,12	-,01	-,01	-,05	-,07	,07	,29	,08	-,08	-,07	,20	,17	,11	-,14
18	samomotrenje	,34	,11	-,05	,18	,17	,04	,15	,05	,14	,32	,04	,19	,19	,21	,01	-,05	,17	1	,16	,42	-,11	,00	,02	,08	,09	-,07	,06	,00	,19	,16	,09	,11	-,02	-,22
19	makijavelizam	-,24	-,06	-,37	-,25	-,25	-,20	-,32	-,31	-,24	-,23	-,27	-,28	,03	-,33	-,16	,30	,03	,16	1	-,14	-,53	,24	,22	,18	,16	-,64	-,09	-,23	,23	,23	,00	,11	,09	,02
20	egoističko osnaživanje	,74	,17	,22	,51	,47	,19	,47	,24	,50	,66	,22	,55	,16	,42	-,06	-,20	,06	,42	-,14	1	,17	-,08	-,08	-,03	-,02	,22	,09	,13	-,01	-,03	,03	,04	-,13	-,38
21	moralističko osnaživanje	,34	,19	,52	,28	,38	,43	,37	,40	,29	,25	,57	,32	-,12	,30	,09	-,23	-,12	-,11	-,53	,17	1	-,25	-,23	-,19	-,17	,67	,08	,23	-,30	-,29	-,02	-,11	-,09	-,05
22	stavovi prema lažiranju (pred-upitnik)	-,12	-,13	-,25	-,19	-,23	-,14	-,10	-,15	-,11	-,05	-,15	-,10	,04	-,13	,06	-,03	-,01	,00	,24	-,08	-,25	1	,91	,46	,46	-,26	-,23	-,18	,40	,37	-,18	-,06	-,03	,05
23	stavovi prema lažiranju (post-upitnik)	-,11	-,17	-,25	-,21	-,27	-,16	-,08	-,11	-,10	-,04	-,12	-,06	,04	-,10	,08	-,07	-,01	,02	,22	-,08	-,23	,91	1	,47	,49	-,24	-,25	-,16	,42	,40	-,19	-,06	,01	,10
24	subjektivne norme (pred-upitnik)	-,05	-,20	-,24	-,12	-,17	-,11	-,06	-,09	-,12	,01	-,14	,02	,07	-,17	,08	-,05	-,05	,08	,18	-,03	-,19	,46	,47	1	,87	-,23	-,29	-,18	,46	,42	-,09	-,06	-,03	,11
25	subjektivne norme (post-upitnik)	-,06	-,21	-,22	-,14	-,16	-,12	-,03	-,06	-,14	,01	-,09	,03	,07	-,09	,15	-,08	-,07	,09	,16	-,02	-,17	,46	,49	,87	1	-,22	-,32	-,25	,46	,42	-,18	-,04	-,02	,13
26	integritet	,39	,29	,64	,43	,47	,50	,32	,35	,38	,29	,50	,33	-,13	,24	-,06	-,29	,07	-,07	-,64	,22	,67	-,26	-,24	-,23	-,22	1	,23	,26	-,30	-,30	,04	-,03	-,14	-,14
27	moralno rasuđivanje	,09	,28	,33	,19	,20	,13	-,07	,03	,17	-,03	,04	-,07	-,01	-,08	-,47	,29	,29	,06	-,09	,09	,08	-,23	-,25	-,29	-,32	,23	1	,42	-,27	-,24	,09	,13	,10	-,22
28	religioznost	,15	,17	,18	,19	,24	,09	,07	,10	,20	,11	,14	,03	-,08	,07	-,41	,14	,08	,00	-,23	,13	,23	-,18	-,16	-,18	-,25	,26	,42	1	-,23	-,22	-,04	-,05	-,03	-,11
29	percipirana bihevioralna kontrola (pred-upitnik)	-,06	-,20	-,29	-,20	-,21	-,20	,01	-,04	-,08	,04	-,19	,04	,04	-,09	,07	-,10	-,08	,19	,23	-,01	-,30	,40	,42	,46	,46	-,30	-,27	-,23	1	,80	-,05	-,01	,00	,05
30	percipirana bihevioralna kontrola (post-upitnik)	-,05	-,18	-,24	-,17	-,19	-,14	,02	-,03	-,11	,03	-,16	,04	,06	-,06	,06	-,12	-,07	,16	,23	-,03	-,29	,37	,40	,42	,42	-,30	-,24	-,22	,80	1	-,01	,01	,02	,05
31	percepcija da se lažiranje može otkriti	,08	,04	,07	,15	,08	,14	,00	,00	,01	,07	-,02	,04	-,04	-,01	,04	-,01	,20	,09	,00	,03	-,02	-,18	-,19	-,09	-,18	,04	,09	-,04	-,05	-,01	1	,22	,08	-,16
32	želja za poslom	,04	,14	,11	,10	,08	,12	,03	-,01	-,01	,04	,01	,01	,04	,03	-,07	,10	,17	,11	,11	,04	-,11	-,06	-,06	-,06	-,04	-,03	,13	-,05	-,01	,01	,22	1	,43	-,24
33	potreba za pozitivnim ishodom	-,18	-,05	,01	-,12	-,14	-,09	-,11	-,09	-,15	-,13	-,08	-,17	,14	,03	,05	,21	,11	-,02	,09	-,13	-,09	-,03	,01	-,03	-,02	-,14	,10	-,03	,00	,02	,08	,43	1	,01
34	doživljena razlika između idealnog i vlastitog profila	-,39	-,17	-,15	-,30	-,30	-,14	-,21	-,07	-,29	-,37	-,06	-,21	-,06	-,19	,09	,08	-,14	-,22	,02	-,38	-,05	,05	,10	,11	,13	-,14	-,22	-,11	,05	,05	-,16	-,24	,01	1

Napomena: Svi koeficijenti veći ili jednaki vrijednosti ,09 statistički su značajni na $p<,05$.

Prilog 6. Korelacijska matrica svih prediktorskih varijabli u poduzorcima

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34
1	samo-efikasnost	1	,26	,42	,68	,64	,54	,51	,37	,60	,65	,43	,63	,04	,31	-,06	-,26	,03	,36	-,23	,74	,35	-,04	-,06	-,01	-,04	,41	,07	,15	-,04	-,02	,03	,05	-,16	-,38
2	urednost	,35	1	,42	,42	,45	,46	-,02	,11	,19	,05	,28	,01	-,04	-,10	-,34	,07	,33	,06	,05	,13	,19	-,04	-,08	-,16	-,20	,29	,24	,18	-,22	-,17	,02	,16	-,01	-,14
3	pouzdanost	,41	,45	1	,53	,54	,60	,22	,26	,37	,19	,50	,22	-,12	,02	-,16	-,09	,10	-,09	-,31	,27	,56	-,22	-,22	-,22	-,25	,68	,35	,19	-,26	-,21	,09	,14	,06	-,16
4	težnja za postignućem	,69	,44	,49	1	,81	,52	,23	,21	,41	,36	,41	,28	-,01	,22	-,09	-,12	,13	,15	-,25	,51	,33	-,14	-,18	-,05	-,12	,48	,19	,19	-,23	-,21	,18	,08	-,12	-,32
5	samo-disciplina	,66	,57	,54	,77	1	,57	,34	,30	,48	,35	,50	,36	-,07	,17	-,13	-,06	,07	,14	-,21	,47	,39	-,21	-,25	-,12	-,14	,50	,17	,27	-,25	-,23	,07	,08	-,17	-,25
6	opreznost	,40	,33	,63	,44	,49	1	,25	,32	,38	,23	,68	,36	-,20	-,11	-,12	-,18	,13	,05	-,15	,27	,44	-,06	-,09	-,10	-,14	,48	,13	,11	-,18	-,12	,12	,15	-,05	-,21
7	anksioznost (-)	,59	,06	,26	,28	,43	,28	1	,71	,65	,70	,38	,81	-,06	,36	,09	-,29	-,28	,26	-,26	,50	,30	-,04	-,02	-,04	-,04	,30	-,07	,08	,08	,10	,02	,08	-,04	-,22
8	ljutnja (-)	,42	,04	,28	,17	,28	,37	,79	1	,56	,40	,41	,65	-,04	,19	,06	-,16	-,21	,20	-,26	,30	,32	-,09	-,06	-,09	-,06	,32	,07	,10	,01	,01	,01	,02	-,04	-,11
9	depresija (-)	,63	,08	,20	,31	,40	,17	,70	,60	1	,53	,40	,64	-,18	,12	-,16	-,15	-,03	,14	-,19	,49	,29	-,07	-,09	-,12	-,15	,43	,22	,24	-,09	-,09	,03	,03	-,16	-,26
10	sputanost (-)	,70	,17	,18	,44	,53	,17	,66	,36	,68	1	,22	,69	,03	,46	,02	-,41	-,18	,39	-,23	,68	,27	,03	,04	,06	,08	,32	-,10	,06	,06	,07	,01	,05	-,08	-,33
11	neumjerenost (-)	,35	,19	,52	,27	,40	,53	,37	,44	,29	,20	1	,40	-,15	,08	,06	-,19	-,01	,05	-,23	,24	,56	-,07	-,06	-,12	-,08	,51	,05	,17	-,20	-,13	-,03	,06	-,07	-,11
12	ranjivost (-)	,62	,11	,23	,31	,39	,30	,79	,64	,65	,66	,42	1	-,07	,30	,05	-,36	-,21	,28	-,22	,57	,30	-,01	,00	,00	,04	,29	-,10	,00	,06	,09	-,02	,05	-,14	-,26
13	mašta	-,02	-,12	-,03	,01	-,12	-,20	-,15	-,10	-,13	-,06	-,11	-,19	1	,29	,09	-,01	,05	,25	-,02	,20	-,15	,05	,03	,11	,15	-,14	-,05	-,12	,05	,06	-,08	,05	,11	-,11
14	sklonost pustolovinama	,46	,16	,29	,45	,41	,06	,44	,27	,30	,45	,22	,33	,17	1	,23	-,28	-,15	,28	-,26	,43	,21	-,06	-,02	-,10	-,02	,15	-,16	,05	-,01	-,02	-,04	,07	,07	-,17
15	liberalizam	-,01	-,10	-,13	-,01	-,07	-,04	,02	-,04	-,14	-,08	-,03	-,07	,17	,34	1	-,32	-,23	-,06	-,25	-,05	,13	-,01	,05	,11	,15	-,09	-,51	-,44	,12	,11	-,07	-,13	-,05	,17
16	lokus kontrole	-,33	,06	-,13	-,07	-,13	-,15	-,42	-,31	-,34	-,32	-,21	-,44	,04	-,21	-,10	1	,18	-,11	,27	-,20	-,22	-,11	-,12	-,03	-,05	-,24	,34	,20	-,10	-,16	-,05	-,01	,09	,12
17	javna svijest o sebi	,16	,15	,17	,16	,02	,09	-,12	-,14	,10	,05	-,11	-,09	,11	,03	-,01	,03	1	,10	,09	,02	-,13	-,02	-,03	-,10	-,15	,04	,31	,09	-,14	-,18	,20	,23	,04	-,15
18	samomotrenje	,33	,16	,00	,23	,22	,02	,04	-,09	,15	,25	,04	,09	,13	,14	,07	,01	,27	1	,17	,43	-,10	,03	,07	,12	,16	-,09	,03	,01	,18	,18	,03	,17	,01	-,24
19	makijavelizam	-,26	-,18	-,46	-,26	-,30	-,26	-,38	-,36	-,28	-,22	-,31	-,33	,08	-,41	-,06	,30	-,05	,13	1	-,17	-,50	,21	,19	,11	,12	-,55	-,04	-,18	,23	,25	,02	,13	,04	,01
20	egoističko osnaživanje	,73	,22	,16	,53	,47	,10	,43	,19	,52	,64	,21	,52	,13	,40	-,06	-,20	,11	,41	-,12	1	,20	-,03	-,07	-,05	-,02	,26	,12	,11	-,05	-,05	,02	,08	-,07	-,35
21	moralističko osnaživanje	,32	,18	,48	,23	,38	,41	,43	,47	,29	,23	,58	,34	-,07	,38	,06	-,23	-,09	-,11	-,56	,15	1	-,26	-,24	-,18	-,18	,68	,08	,21	-,29	-,32	-,08	-,11	-,05	-,07
22	stavovi prema lažiranju (pred-upitnik)	-,21	-,24	-,28	-,25	-,27	-,24	-,17	-,23	-,15	-,16	-,26	-,20	,04	-,21	,14	,04	,00	-,05	,28	-,14	-,24	1	,92	,52	,49	-,26	-,22	-,13	,32	,32	-,23	-,06	-,07	,04
23	stavovi prema lažiranju (post-upitnik)	-,18	-,28	-,28	-,24	-,29	-,25	-,15	-,19	-,13	-,15	-,21	-,13	,06	-,20	,10	-,01	,01	-,05	,25	-,09	-,23	,90	1	,51	,49	-,24	-,26	-,16	,34	,35	-,26	-,06	-,02	,11
24	subjektivne norme (pred-upitnik)	-,08	-,26	-,26	-,20	-,23	-,13	-,08	-,08	-,12	-,05	-,18	,04	,05	-,25	,08	-,09	,00	,04	,25	-,01	-,20	,40	,44	1	,86	-,23	-,33	-,12	,40	,41	-,20	-,12	-,01	,19
25	subjektivne norme (post-upitnik)	-,06	-,23	-,18	-,15	-,19	-,10	-,04	-,05	-,13	-,08	-,11	,04	-,01	-,16	,17	-,12	,01	,01	,18	-,03	-,15	,44	,50	,88	1	-,27	-,37	-,21	,41	,44	-,24	-,08	-,02	,20
26	integritet	,37	,28	,59	,38	,44	,53	,35	,39	,32	,26	,49	,36	-,12	,34	-,03	-,32	,11	-,03	-,74	,18	,67	-,26	-,24	-,21	-,15	1	,25	,24	-,37	-,35	,05	,02	-,07	-,16
27	moralno rasuđivanje	,09	,32	,28	,17	,25	,11	-,05	,00	,12	,08	,04	-,04	,02	,04	-,42	,26	,25	,11	-,16	,04	,07	-,25	-,24	-,28	-,29	,20	1	,45	-,28	-,32	,15	,15	,10	-,28
28	religioznost	,14	,14	,19	,20	,22	,06	,07	,10	,18	,18	,12	,05	-,04	,11	-,39	,09	,08	,00	-,28	,16	,26	-,24	-,17	-,24	-,30	,28	,40	1	-,23	-,22	-,02	-,06	-,06	-,11
29	percipirana bihevioralna kontrola (pred-upitnik)	-,08	-,18	-,33	-,17	-,20	-,19	-,07	-,11	-,08	-,02	-,20	,03	,04	-,20	,03	-,12	-,03	,16	,25	,03	-,31	,50	,51	,54	,52	-,24	-,27	-,25	1	,82	-,09	,01	-,02	,09
30	percipirana bihevioralna kontrola (post-upitnik)	-,06	-,18	-,28	-,13	-,18	-,14	-,07	-,07	-,13	-,03	-,20	,00	,07	-,13	,02	-,10	,04	,10	,23	,00	-,27	,42	,46	,43	,41	-,24	-,17	-,24	,79	1	-,10	,04	,02	,10
31	percepcija da se lažiranje može otkriti	,11	,08	,07	,13	,09	,15	-,02	-,06	-,03	,13	,00	,07	-,03	,03	,11	,07	,21	,14	,00	,03	,04	-,16	-,15	-,02	-,14	,03	,10	-,04	-,06	,06	1	,34	,09	-,23
32	želja za poslom	,00	,10	,08	,12	,10	,04	-,02	-,05	-,04	,04	-,05	-,06	,00	,02	-,03	,26	,08	,05	,08	-,01	-,11	-,08	-,07	-,04	-,03	-,07	,17	-,01	-,09	-,08	,12	1	,38	-,27
33	potreba za pozitivnim ishodom	-,22	-,07	-,05	-,13	-,10	-,13	-,18	-,15	-,14	-,16	-,09	-,22	,16	-,01	,13	,33	,17	-,05	,14	-,20	-,14	,01	,03	-,08	-,05	-,21	,14	,02	-,01	,00	,10	,50	1	-,02
34	doživljena razlika između idealnog i vlastitog profila	-,40	-,21	-,13	-,29	-,37	-,05	-,21	-,06	-,32	-,45	-,02	-,17	,00	-,23	-,02	,03	-,15	-,22	,04	-,42	-,04	,08	,11	,03	,06	-,11	-,14	-,12	,04	,01	-,11	-,19	,03	1

Napomena: Iznad glavne dijagonale nalaze se vrijednosti za uzorak s upozorenjem (N=208), svi koeficijenti veći ili jednaki vrijednosti ,14 statistički su značajni na $p < ,05$. Ispod glavne dijagonale nalaze se vrijednosti za uzorak bez upozorenja (N=185), svi koeficijenti veći ili jednaki vrijednosti ,15 statistički su značajni na $p < ,05$.

ŽIVOTOPIS

Maša Tonković Grabovac rođena je 13.08.1984. u Zagrebu. Godine 2007. diplomirala je psihologiju na Odsjeku za psihologiju Filozofskog fakulteta Sveučilišta u Zagrebu, gdje je iste godine počela raditi kao stručna suradnica Centra za psihodijagnostičke instrumente. Od 2008. radi kao znanstvena novakinja na Katedri za psihologiju rada i ergonomiju. Sudjeluje u izvođenju kolegija *Odabir i razvoj osoblja*, *Motivacija i radno ponašanje*, *Uvod u psihologiju rada*, *Psihologija potrošačkog ponašanja* te *Psihologija kao znanost i struka* na studiju psihologije, te kolegija *Odabrane teme iz psihologije* namijenjenom svim studentima Filozofskog fakulteta. Na svom Odsjeku bila je članica programsko-organizacijskog odbora nekoliko domaćih i međunarodnih skupova, voditeljica dvije ljetne škole za studente psihologije te je aktivna savjetovateljica Savjetovališta za studente Filozofskog fakulteta.

Od zaposlenja aktivna je suradnica na znanstvenom projektu Ministarstva znanosti, obrazovanja i športa „Ličnost i socijalno poželjno odgovaranje“ pod vodstvom prof. dr. Željka Jerneića. U ovom području objavila je nekoliko znanstvenih radova, konstruirala nekoliko novih instrumenata te sudjelovala na dvadesetak međunarodnih i domaćih skupova. Također, recenzira radove za međunarodne konferencije i znanstvene časopise. Za svoj znanstveni rad dva puta je nagrađena: 2006. Rektorovom nagradom, a 2012. nagradom za mlade znanstvenike od strane odbora međunarodne psihologijske znanstvene konferencije "Alpe-Adria".

Uz doktorski studij psihologije, pohađala je petnaestak znanstvenih i stručnih edukacija u zemlji i inozemstvu, najčešće vezanih uz područje psihologije rada, strukturalno modeliranje i ostale složene analize podataka, vještine znanstvene komunikacije te kognitivno-bihevioralnu terapiju i ostale tehnike savjetovanja. Članica je Hrvatske psihološke komore, Sekcije za organizacijsku psihologiju Hrvatskog psihološkog društva, Hrvatske udruge bihevioralno-kognitivnih terapeuta te Europske udruge psihologije rada i organizacijske psihologije (EAWOP).

POPIS OBJAVLJENIH RADOVA

Znanstveni radovi

Tonković Grabovac, M. (2013). Povijest proučavanja i pregled različitih konceptualizacija socijalno poželjnog odgovaranja na upitnicima ličnosti. *Društvena istraživanja*, 22(3), 413-434.

Tonković Grabovac, M., Jerneiće, Ž. i Galić, Z. (2012). The Effects of Faking on the Construct Validity of Personality Questionnaires: A Direct Faking Measure Approach. *Psychological Topics*, 21(3), 455-472.

Tonković, M. (2012). Are There Personality Traits That Predispose Applicants to Fake Noncognitive Measures in Personnel Selection?. *Review of psychology*, 19(1), 29-36.

Tonković, M., Galić, Z. i Jerneiće, Ž. (2011). The construct validity of over-claiming as a measure of egoistic enhancement. *Review of psychology*, 18(1), 11-19.

Jerneiće, Ž., Galić, Z., Parmač Kovačić, M., Tonković, M., Prevendar, T., Bogdanić, A., Brožičević, M., Bučar, M., Čatipović, A., Đaković, I., Gospodnetić, F., Hrebac, M., Jakovina, A., Jelovica, V., Knezović, A., Lovrić, A., Löw, A., Paić-Antunović, J., Pavković, I., Petretić, M., Rajić-Stojanović, I., Salkičević, S., Sekulić, S., Taslak, M., Terzin-Laub, N., Tomiša, T., Ugarković, M., Vračević, T., Zlatar, A. (2010). *Ličnost i radno ponašanje: priroda i mjerenje socijalno poželjnog odgovaranja*. Zagreb: FF Press.

Stručni radovi

Tonković Grabovac, M. (2013). Branimir Šverko: Ljudski potencijali: Usmjeravanje, odabir i osposobljavanje. *Psiholog*, 40-41(1-2), 77-78.

Tonković, M. (2009). MUDRO postavljanje ciljeva. U N. Jokić-Begić, G. Lugomer Armano, V. Vizek Vidović (Ur.), *Vodič za savjetovatelje u području psihološkoga savjetovanja studenata* (str. 50-52). Zagreb: Tiskara Rotim i Market.

Tonković, M. (2009). Kako napraviti plan učenja kojeg ćete se držati?. U N. Jokić-Begić, G. Lugomer Armano, V. Vizek Vidović (Ur.), *Vodič za savjetovatelje u području psihološkoga savjetovanja studenata* (str. 53-54). Zagreb: Tiskara Rotim i Market.

Tonković, M. (2009). Kako se uspješno pripremati za seminar?. U N. Jokić-Begić, G. Lugomer Armano, V. Vizek Vidović (Ur.), *Vodič za savjetovatelje u području psihološkoga savjetovanja studenata* (str. 64-66). Zagreb: Tiskara Rotim i Market.

Tonković, M. (2009). Korištenje Interneta u pretraživanju literature. U N. Jokić-Begić, G. Lugomer Armano, V. Vizek Vidović (Ur.), *Vodič za savjetovatelje u području psihološkoga savjetovanja studenata* (str. 69-71). Zagreb: Tiskara Rotim i Market.

Tonković, M. (2009). Kako rješavati matematičke probleme?. U N. Jokić-Begić, G. Lugomer Armano, V. Vizek Vidović (Ur.), *Vodič za savjetovatelje u području psihološkoga savjetovanja studenata* (str. 75-77). Zagreb: Tiskara Rotim i Market.