



# O SVECIMA I SUPERHEROJIMA: PROVJERA PAULHUSOVA MODELA SOCIJALNE POŽELJNOSTI

Zvonimir GALIĆ, Željko JERNEIĆ  
Filozofski fakultet, Zagreb

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

UDK: 303.62  
Izvorni znanstveni rad

Primljeno: 28. 5. 2008.

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

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

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

## UVOD

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

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

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

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

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

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

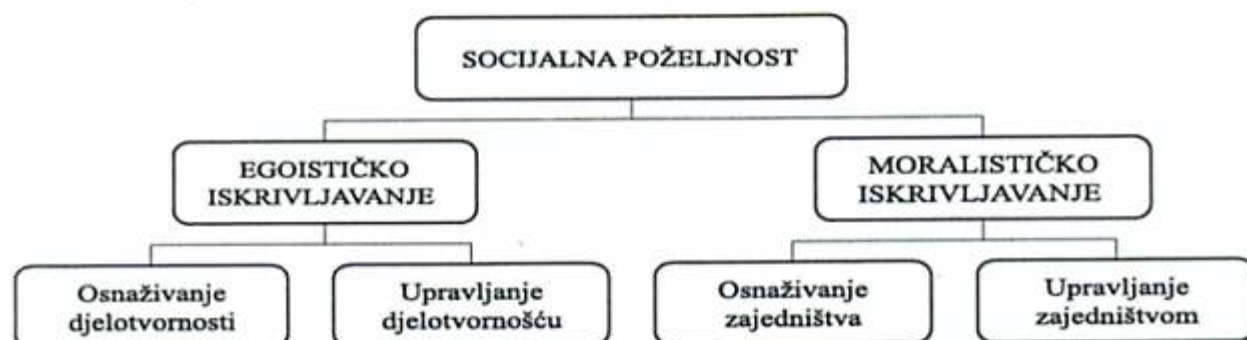
Međutim, više istraživanja nije podržalo navedeni model. Tako je u istraživanju Paulsa i Crosta (2004.) utvrđeno da ispitanici, osim na skali upravljanja dojmovima, mijenjaju i rezultat na skali samozavaravanja – osnaživanja kad im se predoči odgovarajuća uputa. Konkretno, kada je ispitanicima rečeno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

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

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

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

SLIKA 1  
Paulhusov (2002.)  
model socijalne  
poželjnosti



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

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

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

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

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

## METODA

---

### Sudionici

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

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

☛ TABLICA 1  
Karakteristike sudionika u tri situacije istraživanja

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

## Postupak

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

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

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

