

# Uloga individualnih i kontekstualnih faktora u objašnjenju tendencije davanja socijalno poželjnih odgovora kod policijskih službenika

---

Rukavina, Matej

Master's thesis / Diplomski rad

2015

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Rijeka, Faculty of Humanities and Social Sciences / Sveučilište u Rijeci, Filozofski fakultet u Rijeci**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:186:169618>

Rights / Prava: [In copyright](#) / [Zaštićeno autorskim pravom](#).

Download date / Datum preuzimanja: **2024-05-29**



Repository / Repozitorij:

[Repository of the University of Rijeka, Faculty of Humanities and Social Sciences - FHSSRI Repository](#)



Sveučilište u Rijeci  
Filozofski fakultet  
Diplomski studij psihologije

Matej Rukavina

**ULOGA INDIVIDUALNIH I KONTEKSTUALNIH FAKTORA U OBJAŠNJENJU  
TENDENCIJE DAVANJA SOCIJALNO POŽELJNIH ODGOVORA KOD  
POLICIJSKIH SLUŽBENIKA**

Diplomski rad

Mentor: doc. dr. sc. Barbara Kalebić Maglica

Rijeka, 2015.

University of Rijeka  
Faculty of Humanities and Social Sciences  
Department of Psychology

Matej Rukavina

**THE ROLE OF INDIVIDUAL AND CONTEXTUAL FACTORS IN EXPLAINING  
THE TENDENCY OF SOCIALLY DESIRABLE RESPONDING AMONG POLICE  
OFFICERS**

Master thesis

Mentor: doc. dr. sc. Barbara Kalebić Maglica

Rijeka, 2015.

## **Sažetak**

Cilj ovog istraživanja bio je ispitati ulogu individualnih i kontekstualnih faktora u objašnjenju tendencije davanja socijalno poželjnih odgovora kod skupine policijskih službenika i kontrolne skupine ispitanika.

U istraživanju je sudjelovalo 180 ispitanika podijeljenih u dvije skupine. Prvu skupinu činilo je 90 policijskih službenika od čega 79 muškaraca i 11 žena, a drugu skupinu 90 ispitanika različitih zanimanja od čega 79 muškaraca i 11 žena. Korišteni su sljedeći mjerni instrumenti: CIDR upitnik socijalne poželjnosti (*Comprehensive Inventory of Desirable Responding*; Paulhus 2006), BFI petofaktorski upitnik ličnosti (Big Five Inventory; Benet-Martinez i John, 1998), Skala percepcije da se lažiranje može otkriti i da će završiti negativnim posljedicama (Tonković Grabovac, 2013) te Skala doživljene razlike između idealnog/traženog i vlastitog profila ličnosti (Tonković Grabovac, 2013).

Rezultati istraživanja pokazali su da su individualni faktori odnosno osobine ličnosti značajan prediktor za sve četiri mjerene skale socijalno poželjnog odgovaranja kod obje skupine ispitanika. Kontekstualni faktori značajnim prediktorom pokazali su se za jednu od četiri mjerene skale socijalno poželjnog odgovaranja kod obje skupine ispitanika. Policijski službenici pokazali su se značajno manje otvorenima i manje ekstravertiranima od ispitanika iz kontrolne skupine. Policijski službenici razliku između idealnog i vlastitog profila ličnosti percipiraju značajno većom od ispitanika iz kontrolne skupine. Utvrđena je i značajna međusobna povezanost većine izmjerenih varijabli kod obje skupine ispitanika.

Dobiveni rezultati mogu pomoći u objašnjenju i razumijevanju odnosa osobina ličnosti i socijalno poželjnog odgovaranja te pokazuju da postoji značajna uloga individualnih i kontekstualnih faktora u objašnjenju socijalno poželjnog odgovaranja.

***Ključne riječi:*** socijalno poželjno odgovaranje, osobine ličnosti, kontekstualni faktori, policijski službenici

## Summary

The aim of this study was to examine the role of individual and contextual factors in explaining the tendency of socially desirable responding among police officers and control group.

In this study participated 180 respondents separated into two groups. First group consisted of 90 police officers, of which 79 males and 11 females. Second group consisted of 90 respondents of different professions, of which 79 males and 11 females. Following measurements were used: *Comprehensive Inventory of Desirable Responding* (CIDR; Paulhus 2006), *Big Five Inventory* (BFI; Benet-Martinez i John, 1998), *Scale of perception that faking can be revealed and will result with negative consequences* (Tonković Grabovac, 2013) and *Scale of perceived difference between ideal/wanted and own personality profile* (Tonković Grabovac, 2013).

Results showed that individual factors are significant predictors for all four measured scales of socially desirable responding among both groups. Contextual factors are significant predictors for only one of four measured scales of socially desirable responding among both groups. Police officers appeared to be significantly less open and less extraverted than control group respondents. Also, the difference between ideal and own personality profile is perceived significantly bigger by police officers than control group respondents. The results also showed significant correlations between most of the measured variables.

These results can help in explaining and understanding the relationship between personality traits and socially desirable responding and also show that there is significant role of individual and contextual factors in explaining socially desirable rasponding.

**Keywords:** socially desirable responding, personality traits, contextual factors, police officers

## **Sadržaj**

1. UVOD .....	1
1.1. Mjerenje socijalno poželjnog odgovaranja .....	3
1.2. Pristupi suočavanju sa socijalno poželjnim odgovaranjem .....	4
1.3. Odnos socijalno poželjnog odgovaranja i lažiranja .....	5
1.4. Odnos socijalno poželjnog odgovaranja i drugih varijabli .....	7
1.5. Opći model lažiranja odgovora Goffina i Boyd .....	9
1.6. Cilj istraživanja.....	12
2. PROBLEMI RADA I HIPOTEZE .....	14
2.1. Problemi rada.....	14
2.2. Hipoteze.....	14
3. METODA .....	15
3.1. Ispitanici .....	15
3.2. Mjerni instrumenti .....	15
3.2.1. CIDR upitnik socijalne poželjnosti .....	16
3.2.2. BFI petofaktorski upitnik ličnosti .....	17
3.2.3. Skala percepcije da se lažiranje može otkriti i da će završiti negativnim posljedicama .....	18
3.2.4. Skala doživljene razlike između idealnog/traženog i vlastitog profila ličnosti .....	19
3.3. Postupak.....	20
4. REZULTATI.....	21
4.1. Razlike u socijalno poželjnom odgovaranju, dimenzijama Petofaktorskog modela ličnosti i kontekstualnim faktorima s obzirom na vrstu zanimanja ispitanika .....	21
4.2. Odnos između subskala upitnika socijalno poželjnog odgovaranja, dimenzija Petofaktorskog modela ličnosti i kontekstualnih faktora.....	23
4.3. Uloga individualnih i kontekstualnih faktora u objašnjenju tendencije davanja socijalno poželjnih odgovora .....	28
5. DISKUSIJA.....	34
5.1. Ograničenja istraživanja i prijedlozi za poboljšanje.....	40
5.2. Prednosti i implikacije istraživanja.....	41
6. ZAKLJUČAK .....	43
LITERATURA.....	44

## 1. UVOD

Pristranost u odgovaranju definira se kao način odgovaranja pojedine osobe na čestice nekog upitnika, koji u određenoj mjeri interferira s točnom i ispravnom samoprocjenom te osobe (Paulhus, 2002). Primjeri za to su tendencija biranja samo poželjnih ili umjerenih odgovora, kao i slaganje s tvrdnjama iz upitnika neovisno o njihovom sadržaju. Unutar tog pojma razlikuju se stilovi odgovaranja – pristranosti koje su konzistentne kroz vrijeme i neovisne o vrsti upitnika te setovi odgovaranja – kratkotrajne pristranosti koje se mogu objasniti nekom privremenom distrakcijom ili motivacijom. Jedan od specifičnih oblika pristranosti u odgovaranju je socijalno poželjno odgovaranje (SPO). Konstrukt socijalno poželjnog odgovaranja (SPO) najčešće se definira kao tendencija davanja pretjerano pozitivnih opisa sebe (Paulhus, 2002).

Hogan (2005) tvrdi kako je ljudski nagon za obmanom i varanjem zapravo evolucijski mehanizam koji čovjeku omogućava lakši pristup resursima potrebnim za život. U skladu s tim ističe kako je socijalno poželjno odgovaranje sastavni dio ljudske prirode te ga se treba promatrati i proučavati u tom kontekstu.

Jedno od prvih istraživanja socijalno poželjnog odgovaranja seže još u 20-e godine 20. stoljeća, kada su Hartshorne i May (1928; prema Milas, 2004) proveli istraživanja poštenog i nepoštenog ponašanja kod djece. Oni su racionalnom metodom razvili i prvu skalu laganja koja je bila vrlo slična kasnije razvijenoj skali Marlowea i Crownea (Milas, 2004). Na temelju rezultata dobivenih skalom laganja primijenjenom u više konteksta, Hartshorne i May zaključili su kako ni iskrenost ni sklonost laganju nisu stabilne osobine nego specifične funkcije životnih situacija (Rushton, Chrisjohn i Fekken, 1981). Međutim, brojna su kasnija istraživanja pokazala da se socijalno poželjno odgovaranje može promatrati i kao stabilna individualna karakteristika (Crowne i Marlowe, 1960; Eysenck i Eysenck, 1968; Galić, Jerneić i Prevedar, 2008; Tonković Grabovac, 2013a). Sredinom 20. stoljeća i sukladno s pojavom Minnesota multifazičnog inventara ličnosti (MMPI), socijalna poželjnost postaje predmetom znanstvenog interesa (Milas, 2004). Tada su se počele voditi oštre debate oko pitanja vezanih uz socijalno poželjno odgovaranje (Tonković Grabovac, 2013a). Lindeman i Verkasalo (1995) ističu kako je glavno pitanje istraživanja socijalne poželjnosti tijekom proteklih desetljeća bilo reflektira li tendencija pretjerivanja prilikom pozitivnih samoopisa nešto važno o ličnosti osobe ili je pak socijalno poželjno odgovaranje samo strateška i situacijski određena pristranost u odgovaranju koju bi bilo poželjno kontrolirati zbog efekata

na pouzdanost informacija o ličnosti osobe koju ispitujemo. Iako primjerice Dilchert i sur. (2006) ističu kako nije utvrđen utjecaj socijalno poželjnog odgovaranja na konstruktivnu i kriterijsku valjanost instrumenata koji ispituju ličnost, također ističu i kako još uvijek postoji pretežito negativna percepcija o prevalenciji i efektima socijalno poželjnog odgovaranja.

Brojna provedena istraživanja pokazala su kako su psihologijski mjerni instrumenti koji se temelje na samoiskazu ispitanika podložni iskrivljavanju odgovora u socijalno poželjnom smjeru (Dilchert i sur., 2006; Donovan, Dwight i Hurtz, 2003; Mueller-Hanson, Heggstad i Thornton III, 2006). Takva iskrivljavanja posebno su česta u situacijama u kojima su ispitanici motivirani ostaviti dobar dojam o sebi (npr. prilikom postupka profesionalne selekcije), te ona mogu imati važan utjecaj na donošenje zaključaka o samim ispitanicima (Rosse i sur., 1998). Istraživanja koja su proučavala iskrivljavanje odgovora mogu se generalno podijeliti u dvije skupine (Galić, Jerneić i Prevendar, 2008). U prvu skupinu spadaju istraživanja u kojima se u simuliranim uvjetima nastojalo utvrditi mogu li ispitanici iskrivljavati svoje odgovore na upitnicima ličnosti. U takvim su istraživanjima uspoređivani odgovori na upitnicima ličnosti između situacija iskrenog odgovaranja i situacija u kojima je ispitanicima sugerirano da se pokušaju prikazati u najboljem svjetlu odnosno da „odglume“ točno zadani profil ličnosti (npr. osobu s prosocijalnom orijentacijom ili orijentacijom na postignuće). Usporedbe odgovora su pokazale da ispitanici mogu uspješno izmijeniti svoje odgovore u socijalno poželjnom smjeru, kao i da mogu svoje samoprezentacije prilagoditi specifičnim uputama (Galić, Jerneić i Prevendar, 2008). Meta-analiza istraživanja koja su se bavila ovom temom jasno ide u prilog zaključku da su ispitanici sposobni iskrivljavati svoje odgovore ukoliko se to od njih traži, kao i da postoje individualne razlike u sposobnosti i motivaciji za lažiranje odgovora (Dilchert, Ones, Viswesvaran i Deller, 2006). Druga se skupina istraživanja bavila iskrivljavanjem odgovora u stvarnoj profesionalnoj selekciji. Pokazalo se da su profili ličnosti dobiveni u selekcijskim situacijama „pozitivniji“ od profila već zaposlenih kandidata, a najveće razlike postojale su na osobinama ugodnosti i savjesnosti (Rosse i sur., 1998).

Jedan od načina suočavanja s problemom iskrivljavanja odgovora su skale socijalno poželjnog odgovaranja, čija je svrha identificirati one ispitanike koji daju neiskrene opise. Takve skale sadržavaju niz poželjnih, ali neistinitih tvrdnji (npr. "Uvijek govorim istinu.") kao i niz nepoželjnih, ali istinitih tvrdnji (npr. "Ponekad pričam o stvarima o kojima malo ili ništa ne znam."). Slaganje s poželjnim i negiranje nepoželjnih tvrdnji smatra se manje vjerojatnim



dogadajem, a ukupni rezultat na skali uzima se kao indikator namjernog iskrivljavanja odgovora. Taj rezultat služi za identifikaciju ispitanika koji su jako uljepšavali svoje odgovore, odnosno za korekciju temeljnih skala upitnika ličnosti (Salgado, 2005).

Upotreba takvih skala temelji se na pretpostavci da se socijalno poželjno odgovaranje javlja kada su ispitanici motivirani prikazati se u pozitivnom i povoljnom svjetlu te da je ono jednodimenzionalan konstrukt koji nas ometa u procjeni ličnosti nekog ispitanika (Galić i Jerneiće, 2009). Konceptualizacija socijalno poželjnog odgovaranja isključivo kao pogreške mjerenja koju je prilikom ispitivanja ličnosti potrebno kontrolirati pokazala se manjkavom. Već su rana istraživanja pokazala da se, suprotno očekivanjima, socijalno poželjno odgovaranje pojavljuje i u situacijama u kojima ne postoji motivacija ispitanika za prikazivanjem u socijalno poželjnom svjetlu (npr. situacije anonimnog rješavanja upitnika), pokazujući konzistentnu vezu s „temeljnim“ osobinama ličnosti (Galić, Jerneiće i Prevendar, 2008; Paulhus, 1991). To je istraživače dovelo do zaključka 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. Tako npr. McCrae i Costa (1983) utvrđuju kako su rezultati na skalama socijalne poželjnosti povezani sa stvarnim posjedovanjem nekih socijalno poželjnih karakteristika (Galić i Jerneiće, 2009). Iz navedenog se može zaključiti kako u podlozi socijalno poželjnog odgovaranja postoje dva procesa od kojih se jedan odnosi na namjerno iskrivljavanje odgovora, a drugi na manifestaciju nekih trajnih osobina ličnosti

### **1.1. Mjerenje socijalno poželjnog odgovaranja**

Rani razvoj skala socijalno poželjnog odgovaranja zasnivao se najčešće na česticama već postojećih kliničkih skala (poput MMPI-a). Potvrdu tome nudi razvoj, primjerice, Edwardsove skale socijalne poželjnosti (*Edwards Social Desirability Scale - SDS*) za koju su čestice uzete iz kontrolnih skala MMPI-a (F – skala rijetkih odgovora, L – skala laži i K - korekcijska skala) i Skale manifestacije anksioznosti (*Manifest Anxiety Scale*; Taylor, 1953; prema Crowne i Marlowe, 1960). Odabrane čestice prezentirane su procjenjivačima koji su ih procjenjivali kao socijalno poželjne ili socijalno nepoželjne. Samo čestice oko kojih je postojalo jednoglasno slaganje svih 10 procjenjivača uvrštene su u konačnu verziju SDS-a. Zbog toga su čestice u Edwardsovoj skali imale ekstremno socijalno poželjan karakter odnosno bile su, drugim riječima, statistički devijantne. Kasnije se pokazalo da je taj model

statističke devijantnosti u konstrukciji skala socijalne poželjnosti uzrokovao neke nepoželjne osobine tih skala. S obzirom da su čestice preuzete iz MMPI-a, očito je da ih se može karakterizirati prema njihovom sadržaju koji, u generalnom smislu, ima patološke implikacije. Kada se tako konstruirana skala primijeni na, primjerice, studentskoj populaciji, rezultati koji odražavaju visoku socijalnu poželjnost nisu sasvim jasni. Primjerice ako ispitanik odgovori negativno na česticu „Moje spavanje je poremećeno i na mahove“, nije moguće odrediti je li razlog negativnom odgovoru socijalna poželjnost ili jednostavno stvarni izostanak takvog simptoma. S obzirom da je vjerojatnost pojavljivanja simptoma opisanih u česticama MMPI-a (pa onda i SDS-a) u studentskoj populaciji zaista mala, rezultati koji sugeriraju visoku socijalnu poželjnost mogu jednostavno odražavati nisku frekvenciju patoloških simptoma, a ne potrebu da se osoba prikaže u poželjnom svjetlu, kao što bi se to na prvu iz rezultata moglo činiti (Crowne i Marlowe, 1960). Iz navedenog se može zaključiti da primjena skala konstruiranih na opisanom principu nije prikladna i poželjna ukoliko se želi da bude moguće razlikovati utjecaj sadržaja čestica od utjecaja stvarne ispitanikove želje da se prikaže u socijalno poželjnom (ili nepoželjnom) svjetlu.

## **1.2. Pristupi suočavanju sa socijalno poželjnim odgovaranjem**

Iako postoji nekoliko pristupa suočavanju sa socijalno poželjnim odgovaranjem, odmah na početku bitno je napomenuti da istraživanja pokazuju da niti jedan od njih ne postiže dugotrajan značajan efekt u supresiji socijalno poželjnog odgovaranja (Dilchert i sur., 2006). Mogućnost da bi korištenje svih pristupa simultano postigla takav efekt, potrebno je pak dodatno istražiti. Pristupi se klasificiraju s obzirom na svoju svrhu (Dilchert i sur., 2006).

Prvi od njih je obeshrabriti i odgovoriti ispitanika od iskrivljavanja odgovora. On koristi iskrena upozorenja ispitaniku koja se najčešće javljaju u obliku da se lažiranje odgovora može otkriti ili pak u obliku da će lažiranje odgovora, ukoliko do njega dođe, imati negativne posljedice. Istraživanje Dwighta i Donovana (2003) pokazalo je da takva upozorenja imaju relativno mali efekt na smanjenje prosječnih rezultata na mjerama ličnosti. Pokazalo se također da ona mogu imati negativan učinak na ispitanike odnosno izazvati negativne reakcije. Kako bi se postigao maksimalan efekt ovog pristupa, potrebno ga je koristiti pažljivo i po mogućnosti u kombinaciji s ohrabivanjem ispitanika da daju točne odgovore (Dilchert i sur., 2006).

Sljedeći pristup naziva se pristup prepreka i on se zasniva na ideji da je potrebno na neki način otežati iskrivljavanje odgovora na psihologijskim mjerama. Jedan od načina za to

je primjerice zahtijevanje od ispitanika da obrazlože svoj odgovor. Pokazalo se da ta metoda smanjuje prosječan rezultat na mjerama ličnosti. Korištenje medija kojim se vrši testiranje kao sredstva za reduciranje socijalno poželjnog odgovaranja također je jedan od načina. Tako promjena konteksta testiranja u rasponu od interpersonalne komunikacije do nesocijalnog konteksta dovodi do smanjenja socijalne poželjnosti. Meta analiza koja je istraživala efekte testiranja papirom i olovkom, testiranja licem u lice i kompjuterskog testiranja, utvrdila je da postoje određene razlike u prosječnim rezultatima s obzirom na način testiranja pri čemu je socijalno poželjno odgovaranje bilo više prisutno u testiranjima koja uključuju interpersonalni kontakt (Dilchert i sur., 2006)

Otkrivanje iskrivljavanja odgovora posljednji je pristup u suočavanju sa socijalno poželjnim odgovaranjem. Mjerenje vremena potrebnog za odgovaranje jedna je od osnovnih metoda otkrivanja iskrivljavanja. U procesu u kojem osoba prima informaciju, obrađuje ju te nakon toga odabire odgovor, vrijeme potrebno za odgovaranje bilo bi duže nego kada se odgovara iskreno jer je potreban duži vremenski period kako bi osoba procijenila koji je socijalno poželjan odgovor na pitanje koje joj je postavljeno (Holtgraves, 2004). No iako se ta metoda pokazala efikasnom za razlikovanje iskrenih od neiskrenih ispitanika u laboratorijskim uvjetima, njena efikasnost u nekontroliranim uvjetima ostaje upitna. Specifične skale konstruirane kako bi otkrile lažiranje i iskrivljavanje odgovora također spadaju u ovaj pristup. Njihovo korištenje jedna je od najraširenijih metoda za otkrivanje socijalno poželjnog odgovaranja te se mnogi istraživači pouzdaju u rezultate dobivene takvim skalama (Dilchert i sur., 2006). Iz navedenog se može zaključiti da bi korištenje specifičnih skala u kombinaciji s mjerenjem vremena potrebnog za odgovaranje na njih, bila optimalna metoda za otkrivanje iskrivljavanja odgovora u nekontroliranim uvjetima u kakvima se provodi veliki broj istraživanja.

### **1.3. Odnos socijalno poželjnog odgovaranja i lažiranja**

Iako se u literaturi za pojam lažiranja odgovora (engl. *faking*) ponekad koriste još i nazivi kao što su: pristranost u odgovaranju (engl. *response bias*), set odgovaranja (engl. *response set*), stil odgovaranja (engl. *response style*), iskrivljavanje odgovora (engl. *response distortion*), socijalno poželjno odgovaranje (engl. *socially desirable responding*), upravljanje dojmovima (engl. *impression management*) i sl. (Ziegler, MacCann i Roberts, 2011), zapravo nije lako definirati može li se koji od ovih pojmova smatrati čistim sinonimom lažiranju odgovora (Tonković Grabovac, 2013b).

Paulhus (2011) lažiranje definira kao motivirano iskrivljavanje vlastitih rezultata s ciljem samoprezentacije. On tvrdi kako neki tipovi iskrivljavanja (samozavaravanje i upravljanje dojmovima) uključuju pretjerivanje u pozitivnim kvalitetama i nijekanje negativnih, dok drugi mogu uključivati i isticanje negativnih atributa. Jedno od aktualnijih viđenja pojma lažiranja ponudio je Sackett (2011) koji tvrdi kako se opaženi rezultat na čestici upitnika ličnosti sastoji od nekoliko sistematskih komponenata: 1. prosječnog pravog rezultata kroz situacije, 2. situacijski specifičnog pravog odmaka od navedenog prosječnog pravog rezultata, 3. pogrešne samopercepcije koja se generalizira kroz različite domene, 4. situacijski specifične pogrešne samopercepcije, 5. upravljanja dojmovima konzistentnog kroz različite domene, 6. situacijski specifičnog namjernog iskrivljavanja. Prema njegovoj definiciji lažiranju odgovora jednaka bi bila zadnja komponenta odnosno situacijski specifično namjerno iskrivljavanje. Napominje, također, da se u definicije lažiranja često pogrešno uključuju i treća i peta komponenta – samozavaravanje i dispozicijsko upravljanje dojmovima iako su one zapravo komponente socijalno poželjnog odgovaranja.

Unatoč navedenim definicijama, u literaturi se još uvijek često nalaze različita mišljenja o odnosu lažiranja odgovora i socijalno poželjnog odgovaranja. Jedan od novijih pokušaja odgovora na to pitanje predstavlja Paulhusov (2002) dvokomponentni model socijalno poželjnog odgovaranja koji tu pojavu promatra kroz dvije razine: procesnu i sadržajnu. Na procesnoj razini razlikuju se svjesno socijalno poželjno odgovaranje koje se naziva upravljanje dojmovima i nesvjesno socijalno poželjno odgovaranje koje se naziva samozavaravanje (Tonković Grabovac, 2013b). Samozavaravanje se opisuje kao nesvjesno pozitivno samoopisivanje s ciljem zaštite sebe pri čemu je karakteristično da osoba zaista vjeruje kako su odgovori koje daje točni (Lindeman i Verkasalo, 1995). Upravljanje dojmovima je, s druge strane, svjesno i namjerno iskrivljavanje odgovora prilikom samoopisa kako bi se ostavio bolji dojam na druge. U tom je smislu upravljanje dojmovima bliže laganju i falsificiranju od samozavaravanja (Lindeman i Verkasalo, 1995). Na sadržajnoj razini razlikuju se egoističko i moralističko iskrivljavanje. Egoističko iskrivljavanje je tendencija prenaplašavanja vlastitih sposobnosti, vlastitog socijalnog i intelektualnog statusa, odnosno prikazivanja 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 „svecem“. Ono se očituje u pretjerivanju u vlastitoj ugodnosti i savjesnosti (Paulhus i John, 1998; Tonković Grabovac, 2013b).

Kombinacijom dviju nezavisnih razina (Tablica 1; preuzeta iz Tonković Grabovac, 2013b) dobivaju se četiri različita tipa socijalno poželjnog odgovaranja: *osnaživanje djelatnosti* (nesvjesno egoističko iskrivljavanje), *upravljanje djelatnošću* (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)	<b>Osnaživanje djelatnosti</b>	<b>Osnaživanje zajedništva</b>
	Svjesno (upravljanje dojmovima)	<b>Upravljanje djelatnošću</b>	<b>Upravljanje zajedništvom</b>

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 (Galić i Jerneić, 2013). S druge strane, od procesnih komponenata socijalno poželjnog odgovaranja mogli bismo očekivati više osobinski uvjetovane varijance lažiranja odgovora (Tonković Grabovac, 2013b). Paulhus (2011) navodi da lažiranje vidi širim pojmom od socijalno poželjnog odgovaranja iz razloga što lažiranje uključuje različite tipove samoprezentacije, a socijalno poželjno odgovaranje samo je jedan od njih. S druge strane, velik broj autora (npr. Mueller-Hanson i sur., 2003; Tett i sur., 2006; Tett i Simonet, 2011) smatra lažiranje sinonimom svjesnom socijalno poželjnom odgovaranju, odnosno upravljanju dojmovima (Tonković Grabovac, 2013b).

#### 1.4. Odnos socijalno poželjnog odgovaranja i drugih varijabli

Upravljanje dojmovima i samozavaravanje kao dvije komponente socijalno poželjnog odgovaranja kroz različita istraživanja povezivane su s drugim varijablama. Ispitanici s visokim rezultatom na samozavaravanju pokazali su veću iluziju kontrole, veće povjerenje u vlastito pamćenje i snažniju intrinzičnu religioznost (Paulhus, 1991). Rezultat na toj skali povezan je i s višim samopoštovanjem, boljim mentalnim zdravljem i višim optimizmom što

upućuje na to da samozavaravanje može biti oblik pozitivne prilagodbe (Zerbe i Paulhus, 1987). Upravljanje dojmovima, s druge strane, pokazuje visoku povezanost s poznatim skalama socijalno poželjnog odgovaranja kao što su MMPI L-skala i Wigginsova skala socijalne poželjnosti (Paulhus, 1991). Nalazi istraživanja koja su ispitivala povezanost dimenzija socijalno poželjnog odgovaranja s osobinama ličnosti nisu bili potpuno u skladu s pretpostavkama modela. Više je istraživanja pokazalo da su u situaciji iskrenog odgovaranja obje skale povezane s određenim osobinama ličnosti. Samozavaravanje je povezano s dimenzijama ekstraverzije, neuroticizma i intelekta, a upravljanje dojmovima s dimenzijama ugodnosti i savjesnosti (Paulhus, 2002; Paulhus i John, 1998; Pauls i Stemmler, 2003). Takvi rezultati upućuju da, barem u situaciji anonimnog ispunjavanja upitnika, obje komponente zahvaćaju neke trajne karakteristike pojedinca. Tako je samozavaravanje povezano s isticanjem vlastite prilagođenosti i kompetentnosti, a upravljanje dojmovima s potrebom za društvenim odobravanjem (Galić, Jerneić i Prevendar, 2008).

Istraživanje Onesa i sur. (1996) utvrdilo je da tendencija davanja socijalno poželjnih odgovora pozitivno korelira sa dimenzijama ličnosti kao što su emocionalna stabilnost, savjesnost i ugodnost. Mueller-Hanson, Heggstad i Thornton (2003) također utvrđuju da su emocionalna stabilnost, savjesnost i percepcija situacijskih faktora povezani s lažiranjem odgovora, ali i to da su određene osobine ličnosti poput savjesnosti istodobno povezane i s voljom za iskrivljavanjem odgovora i s percepcijama situacije (kao što su percipirana važnost lažiranja, percipirana bihevioralna kontrola i subjektivne norme). Ta dvojna uloga stabilne osobine ličnosti potvrđuje hipotezu o tome da pojedinci nisu pasivni promatrači već aktivni kreatori svojih situacija. Ako je tome tako, tada postaje dvojbena i teško razlučiti efekte situacije i individualnih osobina na iskrivljavanje odgovora u kojemu pojedinac sudjeluje (Dilchert i sur., 2006).

Veza između socijalno poželjnog odgovaranja i kognitivnih sposobnosti također je jedna od tema koja zanima istraživače u ovom području. Neki autori smatraju da su kognitivne sposobnosti potrebne kako bi ispitanik mogao pronaći čestice na kojima se treba prikazati u socijalno poželjnom svjetlu te na njih dati odgovarajuće odgovore (npr. Snell, Sydell i Lueke, 1999). To bi značilo da pojedinci s većim kognitivnim sposobnostima imaju i bolju vještinu rješavanja testova te će, kada situacija od njih to zahtijeva, davati odgovore kojima stvaraju pozitivniju sliku o sebi (Galić, Jerneić i Prevendar, 2008). Iako bi se to trebalo pokazati kroz pozitivnu povezanost socijalno poželjnog odgovaranja i inteligencije, postoje istraživanja koja su utvrdila rezultate u obrnutom smjeru. Tako neka od tih istraživanja

pokazuju da je socijalno poželjno odgovaranje negativno povezano s inteligencijom, školskim postignućem (Evans i Forbach, 1982; prema Galić i sur., 2008) i duljinom školovanja (Ones, Viswesvaran i Reiss, 1996). Dilchert i sur. (2006) tvrde kako kognitivna sposobnost negativno korelira sa socijalno poželjnim odgovaranjem, a to posebno dolazi do izražaja u situacijama u kojima ispitanici koriste svoje kognitivne kapacitete kako bi pokušali suptilno producirati najpoželjnije odgovore na instrumentima koji mjere ključne konstrukte. Takvi se rezultati objašnjavaju socijalnom naivnosti ispitivanih pojedinaca (Eysenck i Eysenck, 1975; prema Galić i sur., 2008), odnosno time što niska inteligencija i loše akademsko postignuće rezultiraju defenzivnošću koja se očituje kroz socijalno poželjno odgovaranje (Galić, Jerneić i Prevendar, 2008).

Kao što je prikazano, socijalno poželjno odgovaranje korelira sa čitavim nizom različitih varijabli, od osobina ličnosti do kognitivnih sposobnosti pojedinca. Iz tog razloga socijalno poželjno odgovaranje predstavlja istodobno atraktivnu, ali i kompleksnu temu za istraživanja.

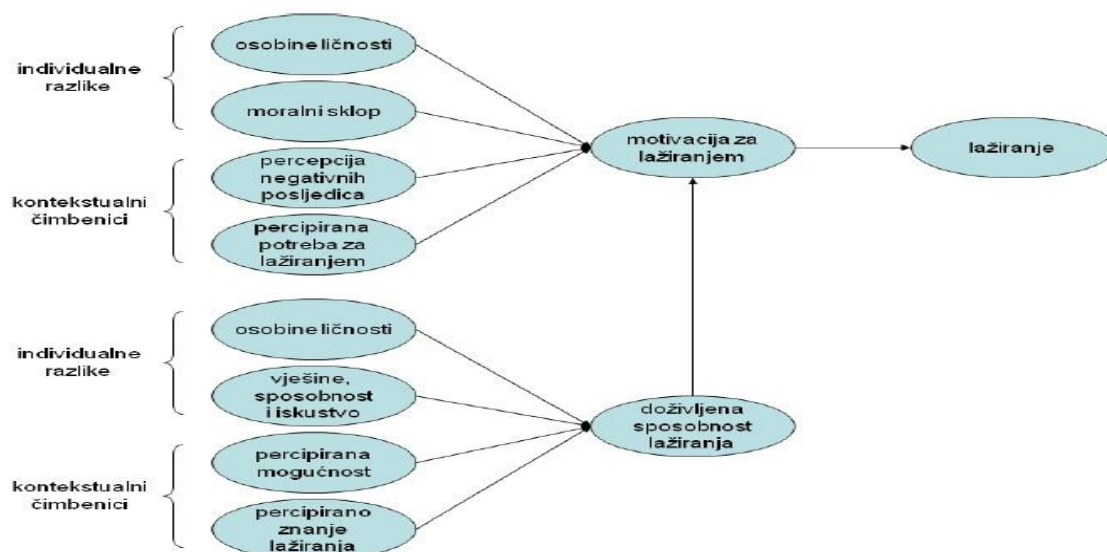
### **1.5. Opći model lažiranja odgovora Goffina i Boyd**

S obzirom da velik broj autora (npr. Mueller-Hanson i sur., 2006; Tett i sur., 2006; Tett i Simonet, 2011) smatra da je lažiranje odgovora sinonim za socijalno poželjno odgovaranje (Tonković Grabovac, 2013b), kao teorijska podloga ovog istraživanja bit će korišten Opći model lažiranja odgovora Goffina i Boyd (2009). Prema tom modelu lažiranje određuju individualne karakteristike i kontekstualni čimbenici i to utječući na lažiranje posredno preko motivacije za lažiranje odgovora, koja je jedina direktna odrednica ovog modela. Motivaciju određuju relativno stabilne individualne karakteristike ispitanika (kao što su moralni sklop i osobine ličnosti), njegova percepcija situacije („kontekstualni čimbenici“) te doživljena sposobnost lažiranja odgovora (Tonković Grabovac, 2013b). Autori smatraju da je bitan nedostatak prethodnih teorijskih modela to što sposobnost lažiranja definiraju kao objektivni, a ne subjektivni faktor. Naime, ispitanikova 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 (Tonković Grabovac, 2013b).

Goffin i Boyd (2009) su, na temelju istraživanja u području lažiranja odgovora, za svaku od kategorija svog modela ponudili listu potencijalnih odrednica. Tako su osobine

ličnosti koje potencijalno djeluju na motivaciju za lažiranjem: 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 lako odrediti (Tonković Grabovac, 2013b). Razlog tome je što pojedine facete mogu različito djelovati na lažiranje odgovora čime se njihov utjecaj na razini dimenzije može poništiti. Autori nažalost nisu ponudili tako detaljnu listu potencijalnih prediktora moralnog sklopa, ali naglašavaju da se moralni sklop prvenstveno odnosi na uvjerenja o ispravnosti lažiranja odgovora stečena socijalizacijom. Kontekstualni čimbenici koji djeluju na motivaciju za lažiranjem su percepcija da će lažiranje rezultirati negativnim posljedicama te doživljena potreba za lažiranjem odgovora, koju dijelom određuje želja za uspjehom u situaciji ispunjavanja upitnika, a dijelom doživljena razlika između idealnog i vlastitog odgovora. Naposljetku, preko doživljene sposobnosti lažiranja odgovora na motivaciju djeluju kontekstualni čimbenici kao što su doživljena mogućnost lažiranja koja je prvenstveno uvjetovana tipom čestica u upitniku, te percipirano znanje o traženim i poželjnim osobinama ličnosti. Uz navedene kontekstualne čimbenike, doživljenu sposobnost lažiranja odgovora pospješit će individualne karakteristike: narcizam, socijalna taktičnost, inovativnost, samopoštovanje te facete savjesnosti - težnja za postignućem i samoeфикаsnost. Navedene karakteristike trebale bi povećati ispitanikov doživljaj da može uspješno lažirati odgovore te ga motivirati da to zaista i čini. Također, na doživljenu sposobnost lažiranja utjecat će i kombinacija određenih vještina, sposobnosti i iskustava (Tonković Grabovac, 2013b).

Slika 1. Model lažiranja odgovora Goffina i Boyd (2009; preuzeto iz Tonković Grabovac, 2013b)





Zasad jedino poznato istraživanje koje je ciljano provjeravalo neki element modela Goffina i Boyd (2009) je istraživanje odrednica lažiranja iz pet-faktorskog modela ličnosti koje je provela Tonković (2012), a u kojem su potvrđene pretpostavke autora modela da pojedine facete iste dimenzije mogu djelovati u različitom smjeru. 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 (Tonković Grabovac, 2013b).

Od kontekstualnih čimbenika koji utječu na motivaciju za lažiranjem, a onda posredno i na samo lažiranje, u ovom će istraživanju biti ispitivana percepcija da se lažiranje može otkriti i da će završiti negativnim posljedicama te doživljena potreba za lažiranjem i to kroz jedan od svojih faktora - doživljenu razliku između idealnog/trazenog i vlastitog profila ličnosti. Iz modela proizlazi pretpostavka da je percepcija da će lažiranje rezultirati negativnim posljedicama jedan od kontekstualnih čimbenika lažiranja odgovora. Ona počiva na višestrukim nalazima da prisutnost upozorenja o tome da se lažiranje može otkriti dovodi do smanjenja samog lažiranja odgovora. Taj se efekt dodatno pojačava kada je prisutna i informacija da nakon otkrivanja lažiranja slijede i negativne posljedice po ispitanika (Tonković Grabovac, 2013b). Hurtz i Hurtz (2005) u kvalitativnom istraživanju zaključuju kako negativne posljedice, poput mogućnosti da budu uhvaćeni, ispitanike odvrćaju od lažiranja odgovora. Sukladno tome utvrđena je negativna povezanost između uvjerenja da se lažiranje može otkriti i namjere za lažiranjem.

Model lažiranja odgovora McFarland i Ryan (2000) također spominje percepciju da će lažiranje završiti negativnim posljedicama. Autorice modela zaključuju kako bi briga ispitanika da bi mogli biti otkriveni u lažiranju mogla imati ulogu moderatora u odnosu između uvjerenja o lažiranju i namjere za lažiranjem. Drugim riječima, percepcija ispitanika da bi mogli biti otkriveni u lažiranju, mogla bi djelovati na to da namjera za lažiranjem ostane niska čak i kada su stavovi o lažiranju, subjektivne norme i percipirana bihevioralna kontrola pozitivni/visoki (McFarland i Ryan, 2006). Mogući nedostatak ovog modela je činjenica da autorice percepciju da će lažiranje rezultirati negativnim posljedicama operacionaliziraju isključivo objektivnim karakteristikama situacije odnosno postojanjem upozorenja da je skala laži uključena u upitnik ličnosti i upozorenjem da će se podaci provjeravati. Zanemarena je, primjerice, situacija u kojoj je ispitanik uvjeren da otkrivanje lažiranja nije moguće pa ga upozorenje o mogućim negativnim posljedicama ako bude otkriven neće odvratiti od lažiranja

(Goffin i Boyd, 2009). Iz tog razloga, model Goffina i Boyd (2009) stavlja naglasak na individualnu percepciju kandidata, a ne na objektivnu prisutnost situacijskih faktora kao što je upozorenje. Pri tome je ključno da ispitanici budu svjesni poveznice između vlastitog ponašanja i negativnih posljedica, kao što je npr. smanjena vjerojatnost da budu primljeni na neki posao ukoliko lažiraju odgovore na testiranju za taj posao (Tonković Grabovac, 2013b).

Percepcija razlike između vlastitog i idealnog profila ličnosti bitan je faktor koji utječe na ispitanikovu doživljenu potrebu za lažiranjem. Goffin i Boyd (2009) tvrde da ukoliko je razlika između vlastitog i idealnog profila ličnosti velika, ispitanik će imati veću potrebu za lažiranjem svojih odgovora. Sami autori ističu sličnost svoje pretpostavke s tvrdnjom McFarland i Ryan (2000) da će ispitanici s višim pravim rezultatom na mjerenoj dimenziji ličnosti imati manju priliku, tj. manje prostora za lažiranje. Bitno je, međutim, naglasiti da doživljena diskrepanca između vlastitog i idealnog profila ličnosti odražava potrebu, a ne mogućnost lažiranja odgovora, jer se radi o percipiranom deficitu u prikladnosti za obavljanje nekog posla (Goffin i Boyd, 2009). U kasnijem Modelu proksimalnih odrednica lažiranja odgovora, Ellingson i McFarland (2011) navode da će vjerovanje ispitanika da posjeduje karakteristike tražene za neki posao djelovati na instrumentalnost lažiranja za postizanje pozitivnog ishoda te posljedično na motivaciju i lažiranje odgovora (Tonković Grabovac, 2013b)

## **1.6. Cilj istraživanja**

S obzirom na navedene rezultate istraživanja i dosadašnje spoznaje u području socijalno poželjnog odgovaranja, cilj ovog istraživanja je ispitati ulogu osobina ličnosti i kontekstualnih faktora u objašnjenju davanja socijalno poželjnih odgovora kod policijskih službenika. Iako nije zabilježeno da je u prijašnjim istraživanjima socijalne poželjnosti korišten uzorak policijskih službenika, slično istraživanje proveo je Thunholm (2001) ispitujući pojavu socijalne poželjnosti na upitnicima ličnosti na uzorku časnika švedske vojske te ustanovio snažnu tendenciju za davanjem socijalno poželjnih odgovora kao i statistički značajnu korelaciju između rezultata na upitnicima ličnosti i rezultata na upitniku socijalne poželjnosti. Korištenje policijskih službenika kao uzorka u ovom istraživanju polazi od pretpostavke da će oni kao osobe ovlaštene za provođenje zakona biti sklonije davanju socijalno poželjnih odgovora jer se po prirodi njihova posla očekuje da se ponašaju kao primjer drugima i u skladu sa socijalnim normama. Na hrvatskom uzorku ispitanika nije do

sada provedeno slično istraživanje te će se prvi puta kao ispitanici koristiti policijski službenici. Također, ovo će istraživanje biti jedno od prvih u kojima će se provjeriti prethodno opisani teorijski model (Goffin i Boyd, 2009) prema kojem se ispituje istovremeni utjecaj individualnih i kontekstualnih faktora na davanje socijalno poželjnih odgovora.

## **2. PROBLEMI RADA I HIPOTEZE**

### **2.1. Problemi rada**

1. Ispitati razliku u osobinama ličnosti Petofaktorskog modela ličnosti, kontekstualnim čimbenicima (percepcija negativnih posljedica lažiranja i doživljena potreba za lažiranjem odgovora) i tendenciji davanja socijalno poželjnih odgovora između policijskih službenika i kontrolne skupine ispitanika.

2. Ispitati međusobnu povezanost socijalno poželjnog odgovaranja, osobina ličnosti Petofaktorskog modela ličnosti i kontekstualnih čimbenika (percepcija negativnih posljedica lažiranja i doživljena potreba za lažiranjem odgovora) kod policijskih službenika i kontrolne skupine ispitanika

3. Ispitati ulogu osobina ličnosti Petofaktorskog modela ličnosti i kontekstualnih čimbenika (percepcija negativnih posljedica lažiranja i doživljena potreba za lažiranjem odgovora) u objašnjenju tendencije davanja socijalno poželjnih odgovora kod policijskih službenika i kontrolne skupine ispitanika.

### **2.2. Hipoteze**

1. Policijski službenici značajno će se razlikovati od kontrolne skupine u tendenciji davanja socijalno poželjnih odgovora, pri čemu će davati više socijalno poželjnih odgovora. Policijski službenici također će se značajno razlikovati od kontrolne skupine u osobinama ličnosti Petofaktorskog modela ličnosti. Postojat će značajna razlika u rezultatima na skalama koje ispituju kontekstualne čimbenike između policijskih službenika i kontrolne skupine.

2. Postojat će značajna međusobna povezanost socijalno poželjnog odgovaranja, osobina ličnosti Petofaktorskog modela ličnosti i kontekstualnih čimbenika kod skupine policijskih službenika, kao i kod kontrolne skupine.

3. Osobine ličnosti i kontekstualni faktori značajno će objašnjavati tendenciju davanja socijalno poželjnih odgovora kod policijskih službenika i kontrolne skupine.

### **3. METODA**

#### **3.1. Ispitanici**

U istraživanju je sudjelovalo ukupno 180 ispitanika koji su prema svom zanimanju podijeljeni u dvije skupine izjednačene po prosječnoj dobi ispitanika.

Prvu skupinu činilo je 90 policijskih službenika, od čega 79 muškaraca i 11 žena, Policijske uprave Primorsko-goranske iz svih rodova policije (granična policija, pomorska policija, interventna policija, prometna policija itd.). Raspon dobi policijskih službenika bio je od 18 do 55 godina ( $M=35.27$ ,  $SD=9.06$ ).

Drugu skupinu činilo je 90 osoba različitih zanimanja (npr. pravnik, profesor, odgajatelj, automehaničar, vrtlar, električar itd.), od čega 79 muškaraca i 11 žena, iz Rijeke i Zagreba. Raspon dobi ispitanika u kontrolnoj skupini bio je od 20 do 63 godine ( $M=35.10$ ,  $SD=12.62$ ).

#### **3.2. Mjerni instrumenti**

U istraživanju su korišteni sljedeći mjerni instrumenti:

1. CIDR upitnik socijalne poželjnosti (*Comprehensive Inventory of Desirable Responding*; Paulhus 2006; prema Jerneić, Galić i Parmač, 2007)
2. BFI petofaktorski upitnik ličnosti (Big Five Inventory; Benet-Martinez i John, 1998; prema Kardum, Gračanin i Hudek-Knežević, 2006)
3. Skala percepcije da se lažiranje može otkriti i da će završiti negativnim posljedicama (Tonković Grabovac, 2013)
4. Skala doživljene razlike između idealnog/traženog i vlastitog profila ličnosti (Tonković Grabovac, 2013)

### 3.2.1. CIDR upitnik socijalne poželjnosti

Socijalno poželjno odgovaranje mjereno je Comprehensive Inventory of Desirable Responding (CIDR) upitnikom čiji je autor Paulhus (2006), a na hrvatski jezik nezavisno su ga prevela tri istraživača (Jerneiće, Galić i Parmač, 2007). Konačna verzija upitnika nastala je njihovim usklađivanjem te sadrži ukupno 80 čestica. Upitnik sadrži četiri subskale: *osnaživanje djelotvornosti* (npr. "Potpuno vjerujem svojim prosudbama), *upravljanje djelotvornošću* (npr. „Mogu vladati situacijom kad god to poželim.“), *osnaživanje zajedništva* (npr. „Nikada nisam učinio nešto čega se sramim.“) i *upravljanje zajedništvom* (npr. „Nikada ne bacam otpatke po ulici.“). Svaka od subskala sadrži po 20 čestica. Takva faktorska struktura preuzeta je i korištena i za potrebe ovog istraživanja. Pouzdanost opisanih subskala kreće se, ovisno o uzorku, od  $\alpha=.70$  do  $\alpha=.85$  (Galić i Jerneiće, 2009).

Ispitanici su svoje slaganje s česticama procjenjivali na 7-stupanjskoj skali pri čemu je 1 označavalo „Nije točno“, a 7 „Potpuno točno“. Budući da Paulhus (2002) smatra kako nijedna mjera socijalne poželjnosti ne smije biti primijenjena bez dokaza da visoki rezultati upućuju na odstupanje od realnosti, rezultati su bodovani tako da su se u obzir uzimali samo ekstremni odgovori (Galić i Jerneiće, 2009). Konkretno, sve su čestice rekodirane tako da 1 znači minimalnu, a 7 maksimalnu socijalnu poželjnost, a kao socijalno poželjni odgovori bilježeni su samo rezultati 6 i 7 čime je minimalan mogući rezultat na svakoj skali iznosio 0, a maksimalan mogući rezultat 20.

Aritmetičke sredine, standardne devijacije, minimalne i maksimalne vrijednosti te koeficijenti pouzdanosti dobiveni na uzorku u ovom istraživanju prikazani su u Tablici 1.

**Tablica 1.** *Prosječne vrijednosti, dobiveni rasponi rezultata i koeficijenti pouzdanosti za četiri subskale CIDR upitnika socijalne poželjnosti*

<b>Subskala</b>	<b>Aritmetička sredina</b>	<b>Standardna devijacija</b>	<b>Raspon</b>	<b>Cronbach <math>\alpha</math></b>
Upravljanje zajedništvom	7.89	4.23	0-20	.80
Osnaživanje zajedništva	7.99	4.07	0-18	.81
Upravljanje djelotvornošću	3.77	3.06	0-18	.75
Osnaživanje djelotvornosti	6.82	4.07	0-18	.78

Iz deskriptivnih podataka prikazanih u prethodnoj tablici, vidljivo je kako su koeficijenti pouzdanosti svih subskala CIDR upitnika socijalne poželjnosti u skladu s onima koje navode Galić i Jerneić (2009).

### 3.2.2. BFI petofaktorski upitnik ličnosti

Za ispitivanje crta Petofaktorskog modela ličnosti korišten je BFI upitnik ličnosti čiji autori su Benet-Martinez i John (1998). Konstruiran je za brzo i efikasno mjerenje dimenzija Petofaktorskog modela kada ne postoji potreba za diferenciranim mjerenjem pojedinih faceta (Kardum, Gračanin i Hudek-Knežević, 2006). BFI se sastoji od 44 čestice koje mjere pet dimenzija ličnosti: ekstraverziju, neuroticizam, ugodnost, savjesnost i otvorenost za iskustva. Univerzalni početak svake čestice je fraza „Sebe vidim kao osobu koja...“, a nastavci se razlikuju (npr. je suzdržana, je puna energije, je jako zabrinuta, je maštovita, je sklona lijenosti i sl.). Zadatak ispitanika je procijeniti u kojoj mjeri sebe vide kao osobu koja posjeduje svaku od navedenih osobina. Ispitanici svoje odgovore označavaju na skali procjene od 1 do 5, pri čemu 1 znači „Uopće se ne slažem“, a 5 znači „U potpunosti se slažem“.

Struktura prevedenog BFI petofaktorskog upitnika ličnosti na hrvatskom uzorku provjerena je konfirmatornom faktorskom analizom čiji rezultati ukazuju na zadovoljavajuću faktorsku strukturu. Pouzdanosti unutarnje konzistencije su također zadovoljavajuće te se kreću od  $\alpha = .72$  do  $\alpha = .82$  (Kardum, Gračanin i Hudek-Knežević, 2006). Takva faktorska struktura preuzeta je i korištena za potrebe ovog istraživanja.

Aritmetičke sredine, standardne devijacije, minimalne i maksimalne vrijednosti te koeficijenti pouzdanosti dobiveni na uzorku u ovom istraživanju prikazani su u Tablici 2.

**Tablica 2.** *Prosječne vrijednosti, dobiveni rasponi rezultata i koeficijenti pouzdanosti za dimenzije Petofaktorskog upitnika ličnosti*

Osobina ličnosti	Aritmetička sredina	Standardna devijacija	Raspon	Cronbach $\alpha$
Otvorenost	33.67	5.69	17-49	.72
Savjesnost	32.69	5.33	20-45	.75
Neuroticizam	20.29	5.21	8-34	.74
Ekstraverzija	28.11	4.50	16-40	.67
Ugodnost	31.45	5.25	10-43	.72

Iz deskriptivnih podataka prikazanih u prethodnoj tablici, vidljivo je kako su koeficijenti pouzdanosti dimenzija Petofaktorskog upitnika ličnosti dobiveni na ovom uzorku uglavnom u skladu s onima koje navode Kardum, Gračanin i Hudek-Knežević (2006), uz iznimku skale ekstraverzije čiji koeficijent pouzdanosti je nešto niži.

### **3.2.3. Skala percepcije da se lažiranje može otkriti i da će završiti negativnim posljedicama**

Skalu percepcije da se lažiranje može otkriti i da će završiti negativnim posljedicama konstruirala je Tonković Grabovac (2013b) i u originalu sadrži 6 tvrdnji (npr. „Ne vjerujem da se uljepšavanje odgovora u ovom istraživanju može otkriti.“). Ispitanici svoje slaganje s tvrdnjama procjenjuju na skali od 1 do 5, pri čemu 1 znači „Uopće se ne slažem“, a 5 znači „U potpunosti se slažem“. Viši rezultat na skali odražava ispitanikovu veću percepciju odnosno više očekivanje da se lažiranje odgovora na upitnicima koje je rješavao može otkriti te da će završiti negativnim posljedicama. Originalna skala ima jednofaktorsku strukturu koja je preuzeta i u ovom istraživanju. Unutarnja konzistentnost originalne skale izražena Cronbachovim alfa koeficijentom bila je  $\alpha = .67$ . Za potrebe ovog istraživanja skala je skraćena na 5 tvrdnji te su neke čestice sadržajno promijenjene kako bi bile prilagođene ovom istraživanju.

Aritmetička sredina, standardna devijacija, minimalna i maksimalna vrijednost te koeficijent pouzdanosti dobiveni na uzorku u ovom istraživanju prikazani su u Tablici 3.

**Tablica 3.** *Deskriptivni podaci Skale percepcije da se lažiranje može otkriti i da će završiti negativnim posljedicama*

	<b>Aritmetička sredina</b>	<b>Standardna devijacija</b>	<b>Raspon</b>	<b>Cronbach <math>\alpha</math></b>
<b>Skala percepcije</b>	14.74	4.60	0-25	.69

Iz tablice je vidljivo kako je unutarnja konzistentnost skale na ovom uzorku u skladu odnosno čak nešto i viša od one iz originalnog istraživanja u kojem je skala korištena.



### 3.2.4. Skala doživljene razlike između idealnog/trажenog i vlastitog profila ličnosti

Skalu doživljene razlike između idealnog/trажenog i vlastitog profila ličnosti konstruirala je Tonković Grabovac (2013b) i u originalu sadrži 4 tvrdnje (npr. „Mislim da posjedujem osobine ličnosti potrebne za uspješno izvršavanje mog posla.“). Ispitanici svoje slaganje s tvrdnjama procjenjuju na skali od 1 do 5, pri čemu 1 znači „Uopće se ne slažem“, a 5 znači „U potpunosti se slažem“. Viši rezultat na skali odražava veću doživljenu razliku između idealnog/trажenog i vlastitog profila ličnosti ispitanika. Originalna skala ima jednofaktorsku strukturu koja je preuzeta i u ovom istraživanju. Unutarnja konzistentnost originalne skale izražena Cronbachovim alfa koeficijentom bila je  $\alpha = .83$ . Za potrebe ovog istraživanja skala je skraćena na 3 tvrdnje te su neke čestice sadržajno promijenjene kako bi bile prilagođene ovom istraživanju.

Aritmetička sredina, standardna devijacija, minimalna i maksimalna vrijednost te koeficijent pouzdanosti dobiveni na uzorku u ovom istraživanju prikazani su u Tablici 4.

**Tablica 4.** *Deskriptivni podaci Skale doživljene razlike između idealnog/trажenog i vlastitog profila ličnosti*

	<b>Aritmetička sredina</b>	<b>Standardna devijacija</b>	<b>Raspon</b>	<b>Cronbach <math>\alpha</math></b>
<b>Skala doživljene razlike</b>	5.56	2.37	0-13	.68

Iz tablice je vidljivo kako je unutarnja konzistentnost skale na ovom uzorku nešto niža od one iz originalnog istraživanja u kojem je skala korištena, što se može pripisati skraćivanju skale te određenim sadržajnim promjenama nekih čestica.

### 3.3. Postupak

Istraživanje na policijskim službenicima provedeno je u sklopu obaveznog programa stručnog usavršavanja policijskih službenika Policijske uprave Primorsko-goranske. Ispitanici su upitnike rješavali grupno u skupinama od 20 do 25 ljudi tijekom 4 uzastopna tjedna. Koristila se printana verzija upitnika. Prije početka samog rješavanja ispitanicima je bilo objašnjeno kako je istraživanje potpuno anonimno i dobrovoljno, a svakoj skupini policijskih službenika njihov nadređeni je dodatno objasnio kako je istraživanje odobreno od strane načelnika Policijske uprave Primorsko-goranske te ih zamolio za ozbiljnost i iskrenost pri rješavanju. Nakon što su svi završili s rješavanjem upitnika, svakoj skupini je dana povratna informacija o cilju istraživanja te im je zahvaljeno na sudjelovanju.

Ispitanici iz kontrolne skupine, s obzirom na svoja različita zanimanja, upitnike su rješavali pojedinačno ili u malim skupinama. Uzorak je bio prigodan, a ispitanici su prikupljeni osobnim kontaktima pri čemu se nastojalo da različitost zanimanja ispitanika kontrolne skupine bude što je moguće veća. Koristila se printana verzija upitnika, a prije početka samog rješavanja svim ispitanicima je bilo objašnjeno kako je istraživanje potpuno anonimno i dobrovoljno, te su zamoljeni za iskreno odgovaranje. Nakon završetka rješavanja, dana im je povratna informacija o cilju istraživanja te im je zahvaljeno na sudjelovanju.

Redosljed upitnika i skala bio je jednak za obje skupine; ispitanici su prvo rješavali CIDR upitnik socijalne poželjnosti, zatim BFI upitnik za mjerenje crta petofaktorskog modela ličnosti, te na kraju Skalu percepcije da se lažiranje može otkriti i da će završiti negativnim posljedicama i Skalu doživljene razlike između idealnog/traženog i vlastitog profila ličnosti. Prosječno vrijeme rješavanja upitnika bilo je 15-ak minuta.

## 4. REZULTATI

### 4.1. Razlike u socijalno poželjnom odgovaranju, dimenzijama Petofaktorskog modela ličnosti i kontekstualnim faktorima s obzirom na vrstu zanimanja ispitanika

Kako bi se utvrdile razlike u izmjerenim subskalama upitnika socijalno poželjnog odgovaranja, dimenzijama Petofaktorskog modela ličnosti i kontekstualnim faktorima s obzirom na vrstu zanimanja ispitanika, izračunati su t-testovi za sve izmjerene kontinuirane varijable. Dobiveni rezultati prikazani su u Tablici 14.

**Tablica 14.** Razlike u svim izmjerenim varijablama s obzirom na vrstu zanimanja ispitanika

	Polijski službenici		Kontrolna skupina		t	df	Cohen d
	M	SD	M	SD			
Upravljanje zajedništvom	7.61	4.08	8.17	4.37	- 0.88	178	0.13
Upravljanje djelotvornošću	3.44	2.72	4.10	3.34	- 1.44	178	0.22
Osnaživanje zajedništva	7.63	4.13	8.34	4.01	- 1.17	178	0.17
Osnaživanje djelotvornosti	6.43	4.15	7.21	3.98	- 1.28	178	0.19
Otvorenost	32.50	5.40	34.84	5.77	- 2.82**	178	0.42
Savjesnost	32.13	5.12	33.24	5.50	- 1.40	178	0.21
Neuroticizam	19.84	5.13	20.71	5.27	- 1.12	178	0.17
Ekstraverzija	27.43	4.30	28.79	4.62	- 2.04*	178	0.30
Ugodnost	31.39	5.14	31.51	5.39	- 0.16	178	0.02
Skala percepcije	14.67	4.90	14.81	4.30	- 0.21	178	0.03
Skala dož. razlike	6.18	2.65	4.94	1.87	3.61**	178	0.54

\*p<.05; \*\*p<.01

Iz dobivenih rezultata vidljivo je da ne postoji statistički značajna razlika između policijskih službenika i kontrolne skupine ispitanika koji se bave drugim zanimanjima niti na jednoj od 4 izmjerene subskale socijalno poželjnog odgovaranja.

Što se tiče osobina Petofaktorskog modela ličnosti, statistički značajna razlika između policijskih službenika i kontrolne skupine utvrđena je na osobinama otvorenosti, pri čemu su ispitanici iz kontrolne skupine ( $M=34.84$ ,  $SD=5.77$ ) imali značajno više rezultate od policijskih službenika ( $M=32.50$ ,  $SD=5.40$ ), te ekstraverzije, pri čemu su ispitanici iz kontrolne skupine ( $M=28.79$ ,  $SD=4.62$ ) također imali značajno više rezultate od policijskih službenika ( $M=27.43$ ,  $SD=4.30$ ).

Značajna razlika između policijskih službenika i kontrolne skupine utvrđena je i na jednom od kontekstualnih faktora, i to na Skali doživljene razlike između idealnog/traženog i vlastitog profila ličnosti, pri čemu su policijski službenici ( $M=6.18$ ,  $SD=2.65$ ) imali značajno više rezultate od ispitanika iz kontrolne skupine ( $M=4.94$ ,  $SD=1.87$ ).

#### 4.2. Odnos između subskala upitnika socijalno poželjnog odgovaranja, dimenzija Petofaktorskog modela ličnosti i kontekstualnih faktora

Kako bi se utvrdila međusobna povezanost subskala upitnika socijalno poželjnog odgovaranja sa dimenzijama Petofaktorskog modela ličnosti i kontekstualnim faktorima, izračunati su koeficijenti korelacija svih izmjerenih kontinuiranih varijabli za obje skupine ispitanika. Dobivene korelacije prikazane su u Tablicama 5. i 6.

**Tablica 5.** Koeficijenti korelacija izmjerenih varijabli kod skupine policijskih službenika

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Upravljanje zajedništvom	-									
2. Upravljanje djelotvornošću	.51**	-								
3. Osnaživanje zajedništva	.83**	.50**	-							
4. Osnaživanje djelotvornosti	.70**	.63**	.73**	-						
5. Otvorenost	.13	.22*	.09	.11	-					
6. Savjesnost	.60**	.45**	.59**	.66**	.38**	-				
7. Neuroticizam	-.61**	-.52**	-.69**	-.67**	-.31**	-.74**	-			
8. Ekstraverzija	.46**	.51**	.39**	.49**	.35**	.46**	-.52**	-		
9. Ugodnost	.58**	.49**	.67**	.50**	.34**	.58**	-.64**	.48**	-	
10. Skala percepcije	.10	.07	.14	.15	.14	.06	-.17	.27*	.21*	-
11. Skala dož. razlike	-.27**	-.00	-.26*	-.27*	-.13	-.49**	.37**	-.14	-.22*	.16

\* $p < .05$ ; \*\* $p < .01$

Iz prikazanih rezultata vidljivo je da su sve skale upitnika socijalno poželjnog odgovaranja statistički značajno međusobno povezane. Sve korelacije između skala su pozitivne i kreću se od umjerenih kao primjerice između upravljanja djelotvornošću i osnaživanja zajedništva ( $r = .50$ ,  $p < 0.01$ ), pa do visokih poput korelacije između upravljanja

zajedništvom i osnaživanja zajedništva ( $r=.83$ ,  $p<0.01$ ). Iz tablice je primjetno kako su više korelacije između skala istih domena, pa su tako skale koje se odnose na zajedništvo u prethodno navedenoj visokoj korelaciji, dok je korelacija između skala koje se odnose na djelotvornost umjerena ( $r=.63$ ,  $p<0.01$ ). Dobiveni koeficijenti korelacija između skala upitnika socijalno poželjnog odgovaranja slični su onima dobivenima na hrvatskom uzorku u istraživanju koje su proveli Galić i Jerneić (2009).

Iz tablice je također vidljivo kako su skale upitnika socijalno poželjnog odgovaranja statistički značajno povezane sa svim dimenzijama Petofaktorskog modela ličnosti uz izuzetak dimenzije otvorenosti koja je značajno povezana samo sa upravljanjem djelotvornošću. Korelacije su uglavnom umjerene i pozitivne, a ističe se neuroticizam koji je jedina osobina ličnosti negativno povezana sa skalama socijalno poželjnog odgovaranja. Od svih korelacija, najviša je povezanost upravo dimenzije neuroticizma s osnaživanjem djelotvornosti ( $r=-.69$ ,  $p<0.01$ ), dok je najniža povezanost upravljanja djelotvornošću i dimenzije otvorenosti ( $r=.22$ ,  $p<0.05$ ). Povezanosti skala socijalno poželjnog odgovaranja i dimenzija ličnosti uglavnom su u skladu s istraživanjem Galića i Jerneića (2009) na hrvatskom uzorku u kojem je viši rezultat na skalama socijalne poželjnosti bio povezan s većom ekstraverzijom, ugodnosti i savjesnosti te manjim neuroticizmom.

Od kontekstualnih faktora, Skala percepcije da se lažiranje može otkriti i da će završiti negativnim posljedicama nije se pokazala povezanom niti sa jednom skalom socijalno poželjnog odgovaranja, dok je Skala doživljene razlike između idealnog/trazenog i vlastitog profila ličnosti statistički značajno negativno povezana sa svim skalama socijalno poželjnog odgovaranja osim upravljanja djelotvornošću, pri čemu je najviša povezanost s upravljanjem zajedništvom ( $r=-.27$ ,  $p<0.01$ ).

Nadalje, pokazalo se da su sve dimenzije ličnosti Petofaktorskog modela ličnosti međusobno statistički značajno povezane. Korelacije između osobina ličnosti su uglavnom pozitivne, uz iznimku neuroticizma koji je značajno negativno povezan sa svim ostalim osobinama. Dobivene su uglavnom umjerene korelacije pri čemu je najviša povezanost neuroticizma i savjesnosti ( $r=-.74$ ,  $p<0.01$ ), a najniža povezanost neuroticizma i otvorenosti ( $r=-.31$ ,  $p<0.01$ ). Najviša pozitivna povezanost utvrđena je između ugodnosti i savjesnosti ( $r=.58$ ,  $p<0.01$ ). Dobivene korelacije između osobina ličnosti Petofaktorskog modela ličnosti u skladu su ili nešto više od korelacija dobivenih na hrvatskom uzorku u istraživanjima koja su proveli Kardum, Gračanin i Hudek-Knežević (2006) te Krapić, Čoso i Sušanjanj (2006).

Od osobina ličnosti, Skala percepcije da se lažiranje može otkriti i da će završiti negativnim posljedicama statistički je značajno povezana s dimenzijama ekstraverzije ( $r=.27$ ,  $p<0.05$ ) i ugodnosti ( $r=.21$ ,  $p<0.05$ ), dok je Skala doživljene razlike između idealnog/trazenog i vlastitog profila ličnosti statistički značajno negativno povezana s dimenzijama savjesnosti ( $r=-.49$ ,  $p<0.01$ ) i ugodnosti ( $r=-.22$ ,  $p<0.05$ ) te pozitivno s dimenzijom neuroticizma ( $r=.37$ ,  $p<0.01$ ).

Između kontekstualnih faktora međusobno nije utvrđena statistički značajna povezanost.

**Tablica 6.** Koeficijenti korelacija izmjerenih varijabli kod kontrolne skupine ispitanika

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Upravljanje zajedništvom	-									
2. Upravljanje djelotvornošću	.09	-								
3. Osnaživanje zajedništva	.75**	.11	-							
4. Osnaživanje djelotvornosti	.33**	.57**	.40**	-						
5. Otvorenost	.30**	.32**	.26*	.34**	-					
6. Savjesnost	.42**	.33**	.34**	.46**	.40**	-				
7. Neuroticizam	-.39**	-.33**	-.38**	-.51**	-.26*	-.49**	-			
8. Ekstraverzija	.07	.36**	.05	.31**	.27*	.41**	-.17	-		
9. Ugodnost	.48**	-.14	.36**	.05	.18	.27**	-.42**	-.08	-	
10. Skala percepcije	-.03	-.18	-.01	.01	.13	.17	-.01	.11	.03	-
11. Skala dož. razlike	-.27**	-.18	-.33**	-.34**	-.33**	-.49**	.45**	-.18	-.21*	.13

\* $p<.05$ ; \*\* $p<.01$

Rezultati pokazuju da je u slučaju kontrolne skupine, za razliku od skupine policijskih službenika, osnaživanje djelotvornosti jedina skala koja je statistički značajno povezana sa svim ostalim skalama socijalno poželjnog odgovaranja i to redom pozitivno. Najviša korelacija između skala je ona upravljanja zajedništvom i osnaživanja zajedništva ( $r=.75$ ,  $p<0.01$ ), dok je najniža ona između upravljanja zajedništvom i osnaživanja djelotvornosti ( $r=.33$ ,  $p<0.01$ ). Ovi rezultati nisu u skladu s istraživanjem Galića i Jerneića (2009) provedenom na studentskoj populaciji u kojem su sve skale socijalno poželjnog odgovaranja bile međusobno značajno pozitivno povezane.

Iz tablice je vidljivo kako su od osobina ličnosti otvorenost i savjesnost značajno pozitivno povezane sa svim skalama socijalno poželjnog odgovaranja, dok je neuroticizam sa svim skalama povezan značajno negativno. Ekstraverzija je značajno pozitivno povezana sa skalama upravljanje djelotvornošću i osnaživanje djelotvornosti, dok je ugodnost značajno pozitivno povezana sa upravljanjem zajedništvom i osnaživanjem zajedništva. Najviša korelacija između osobina ličnosti i skala socijalno poželjnog odgovaranja je ona između neuroticizma i osnaživanja djelotvornosti ( $r=-.51$ ,  $p<0.01$ ), dok je najniža ona između otvorenosti i osnaživanja zajedništva ( $r=.26$ ,  $p<0.05$ ). Najviša pozitivna povezanost je između ugodnosti i upravljanja zajedništvom ( $r=.48$ ,  $p<0.01$ ). Povezanosti skala socijalno poželjnog odgovaranja i dimenzija ličnosti uglavnom su u skladu s istraživanjem Galića i Jerneića (2009) u kojem je viši rezultat na skalama socijalne poželjnosti bio povezan s većom ekstraverzijom, ugodnosti i savjesnosti te manjim neuroticizmom.

Od kontekstualnih faktora, Skala percepcije da se lažiranje može otkriti i da će završiti negativnim posljedicama nije se pokazala povezanom niti sa jednom skalom socijalno poželjnog odgovaranja kao ni kod skupine policijskih službenika, dok je Skala doživljene razlike između idealnog/traženog i vlastitog profila ličnosti statistički značajno negativno povezana sa svim skalama socijalno poželjnog odgovaranja osim upravljanja djelotvornošću, pri čemu je najviša povezanost s osnaživanjem djelotvornosti ( $r=-.34$ ,  $p<0.01$ ).

Nadalje, pokazalo se da je kod kontrolne skupine savjesnost jedina osobina ličnosti Petofaktorskog modela koja je značajno povezana sa svim ostalim osobinama ličnosti i to pozitivno. Neuroticizam je značajno negativno povezan sa svim osobinama osim ekstraverzije, dok je otvorenost značajno pozitivno povezana sa svim osobinama osim ugodnosti. Najviša korelacije je ona između neuroticizma i savjesnosti ( $r=-.49$ ,  $p<0.01$ ), a najniža ona između neuroticizma i otvorenosti ( $r=-.26$ ,  $p<0.05$ ). Najviša pozitivna korelacija



je ona između ekstraverzije i savjesnosti ( $r=.41$ ,  $p<0.01$ ). Dobivene korelacije između osobina ličnosti Petofaktorskog modela ličnosti u skladu su ili nešto više od korelacija dobivenih na hrvatskom uzorku u istraživanjima koja su proveli Kardum, Gračanin i Hudek-Knežević (2006) te Krapić, Ćoso i Sušanjan (2006).

Od osobina ličnosti, Skala percepcije da se lažiranje može otkriti i da će završiti negativnim posljedicama, za razliku od skupine policijskih službenika, nije statistički značajno povezana niti s jednom dimenzijom ličnosti Petofaktorskog modela, dok je Skala doživljene razlike između idealnog/trazenog i vlastitog profila ličnosti statistički značajno negativno povezana s dimenzijama otvorenosti ( $r=-.33$ ,  $p<0.01$ ), savjesnosti ( $r=-.49$ ,  $p<0.01$ ) i ugodnosti ( $r=-.21$ ,  $p<0.05$ ) te pozitivno s dimenzijom neuroticizma ( $r=.45$ ,  $p<0.01$ ).

Između kontekstualnih faktora međusobno nije utvrđena statistički značajna povezanost.

### 4.3. Uloga individualnih i kontekstualnih faktora u objašnjenju tendencije davanja socijalno poželjnih odgovora

Kako bi se utvrdila uloga osobina ličnosti Petofaktorskog modela i kontekstualnih faktora (Skala percepcije da se lažiranje može otkriti i da će završiti negativnim posljedicama i Skala doživljene razlike između idealnog/trazenog i vlastitog profila ličnosti) u objašnjenju tendencije davanja socijalno poželjnih odgovora provedeno je više hijerarhijskih regresijskih analiza. Analize su provedene zasebno za svaku od 4 subskale upitnika socijalno poželjnog odgovaranja te s obzirom na zanimanje ispitanika. U prvom koraku kao prediktorske varijable unesene su osobine Petofaktorskog modela ličnosti, a u drugom koraku kontekstualni faktori. Dobiveni rezultati prikazani su u Tablicama 7. do 10.

**Tablica 7.** Rezultati hijerarhijske regresijske analize za skalu Upravljanje zajedništvom kod skupine policijskih službenika i kontrolne skupine

Prediktori	Kriterij: Upravljanje zajedništvom					
	Policijski službenici			Kontrolna skupina		
Model 1	$\beta$	R <sup>2</sup>	$\Delta R^2$	$\beta$	R <sup>2</sup>	$\Delta R^2$
Otvorenost	-.19*	.50**		.13	.34**	
Savjesnost	.31*			.25*		
Neuroticizam	-.19			-.10		
Ekstraverzija	.16			-.05		
Ugodnost	.26*			.34**		
Model 2						
Otvorenost	-.19*	.50	.00	.14	.35	.01
Savjesnost	.31*			.27*		
Neuroticizam	-.20			-.10		
Ekstraverzija	.16			-.05		
Ugodnost	.27*			.34**		
Skala percepcije	-.03			-.10		
Skala dož. razlike	.01			.03		

\*p<.05; \*\*p<.01; R<sup>2</sup>=količina objašnjene varijance kriterija;  $\Delta R^2$ =promjena u količini objašnjene varijance kriterija

Iz dobivenih rezultata vidljivo je kako kod skupine policijskih službenika prvi model statistički značajno ( $F_{(5,84)}=17.00$ ,  $p<0.01$ ) objašnjava 50% varijance Upravljanja zajedništvom pri čemu značajan samostalni doprinos imaju prediktori otvorenost, savjesnost i ugodnost. S obzirom da korelacija između otvorenosti i upravljanja zajedništvom nije

značajna, a otvorenost se kao značajan samostalni prediktor u hijerarhijskoj regresijskoj analizi pojavila s negativnim predznakom, može se pretpostaviti da je u tom slučaju došlo do supresorskog efekta. Iz predznaka standardiziranih regresijskih koeficijenata vidljivo je da u skupini policijskih službenika osobe koje su više savjesne i ugodne daju više socijalno poželjnih odgovora na subskali Upravljanje zajedništvom. Dodavanje kontekstualnih faktora kao prediktora u drugom modelu nije značajno doprinijelo ukupnom objašnjenju varijance kriterija.

Kod kontrolne skupine dobiveni rezultati pokazuju kako prvi model statistički značajno ( $F_{(5,84)}=8.57$ ,  $p<0.01$ ) objašnjava 34% varijance Upravljanja zajedništvom, pri čemu značajan samostalni doprinos imaju prediktori savjesnost i ugodnost. Iz predznaka standardiziranih regresijskih koeficijenata vidljivo je da u kontrolnoj skupini osobe koje su više savjesne i ugodne daju više socijalno poželjnih odgovora na subskali Upravljanje zajedništvom. Dodavanje kontekstualnih faktora kao prediktora u drugom modelu nije značajno doprinijelo ukupnom objašnjenju varijance kriterija.

**Tablica 8.** Rezultati hijerarhijske regresijske analize za skalu Upravljanje djelotvornošću kod skupine policijskih službenika i kontrolne skupine

Prediktori	Kriterij: Upravljanje djelotvornošću					
	Policijski službenici			Kontrolna skupina		
Model 1	$\beta$	$R^2$	$\Delta R^2$	$\beta$	$R^2$	$\Delta R^2$
Otvorenost	-.03			.20*		
Savjesnost	.05			.11		
Neuroticizam	-.22	.38**		-.34**	.33**	
Ekstraverzija	.30**			.18		
Ugodnost	.18			-.34**		
<b>Model 2</b>						
Otvorenost	-.03			.25*		
Savjesnost	.17			.20		
Neuroticizam	-.27*			-.35**		
Ekstraverzija	.30**	.44*	.06	.18	.40**	.07
Ugodnost	.17			-.34**		
Skala percepcije	-.14			-.27**		
Skala dož. razlike	.28**			.15		

\* $p<.05$ ; \*\* $p<.01$ ;  $R^2$ =količina objašnjene varijance kriterija;  $\Delta R^2$ =promjena u količini objašnjene varijance kriterija

Rezultati pokazuju kako kod skupine policijskih službenika prvi model statistički značajno ( $F_{(5,84)}=10.08$ ,  $p<0.01$ ) objašnjava 38% varijance Upravljanja djelatvornošću, pri čemu značajan samostalni doprinos ima prediktor ekstraverzija. Dodavanje kontekstualnih faktora kao prediktora značajno doprinosi ( $F_{(2,82)}=4.55$ ,  $p<0.05$ ) ukupnom iznosu objašnjene varijance kriterija koja u drugom modelu iznosi 44% odnosno varijable unesene u drugom koraku značajno objašnjavaju dodatnih 6% varijance kriterija. Pri tome značajan samostalni doprinos imaju prediktori neuroticizam, ekstraverzija te Skala doživljene razlike između idealnog/trazenog i vlastitog profila ličnosti. S obzirom na to da Skala doživljene razlike i upravljanje djelatvornošću nisu u međusobnoj korelaciji, a Skala doživljene razlike se u hijerarhijskoj regresijskoj analizi pojavila kao značajan samostalni prediktor, može se pretpostaviti kako je u ovom slučaju došlo do supresorskog efekta. Iz predznaka standardiziranih regresijskih koeficijenata može se zaključiti kako u skupini policijskih službenika osobe koje su manje neurotične i više ekstravertirane imaju tendenciju davati više socijalno poželjnih odgovora na subskali Upravljanje djelatvornošću.

Kod kontrolne skupine iz dobivenih rezultata vidljivo je kako prvi model statistički značajno ( $F_{(5,84)}=8.23$ ,  $p<0.01$ ) objašnjava varijancu Upravljanja djelatvornošću u iznosu od 33%, pri čemu značajan samostalni doprinos imaju prediktori otvorenost, neuroticizam i ugodnost. Dodavanje kontekstualnih faktora kao prediktora značajno doprinosi ( $F_{(2,82)}=4.86$ ,  $p<0.01$ ) ukupnom iznosu objašnjene varijance kriterija, pri čemu ona u drugom modelu iznosi 40% odnosno varijable unesene u drugom koraku značajno objašnjavaju dodatnih 7% varijance kriterija. Značajan samostalni doprinos u drugom modelu imaju prediktori otvorenost, neuroticizam, ugodnost i Skala percepcije da se lažiranje može otkriti i da će završiti negativnim posljedicama. Standardizirani regresijski koeficijenti sugeriraju kako u kontrolnoj skupini osobe koje su više otvorene, manje neurotične, više ugodne i postižu niži rezultat na Skali percepcije, imaju tendenciju davati više socijalno poželjnih odgovora na subskali Upravljanje djelatvornošću.

**Tablica 9.** Rezultati hijerarhijske regresijske analize za skalu Osnaživanje zajedništva kod skupine policijskih službenika i kontrolne skupine

Prediktori	Kriterij: Osnaživanje zajedništva					
	Policijski službenici			Kontrolna skupina		
Model 1	$\beta$	R <sup>2</sup>	$\Delta R^2$	$\beta$	R <sup>2</sup>	$\Delta R^2$
Otvorenost	-.22**			.12		
Savjesnost	.16			.17		
Neuroticizam	-.38**	.60**		-.19	.23**	
Ekstraverzija	.00			-.07		
Ugodnost	.40**			.21		
Otvorenost	-.22**			.10		
Savjesnost	.17			.14		
Neuroticizam	-.38**			-.16		
Ekstraverzija	-.00	.60	.00	-.07	.25	.01
Ugodnost	.40**			.21		
Skala percepcije	.01			-.03		
Skala dož. razlike	.02			-.13		

\* $p < .05$ ; \*\* $p < .01$ ; R<sup>2</sup>=količina objašnjene varijance kriterija;  $\Delta R^2$ =promjena u količini objašnjene varijance kriterija

Dobiveni rezultati pokazuju kako kod policijskih službenika prvi model statistički značajno ( $F_{(5,84)}=25.41$ ,  $p < 0.01$ ) objašnjava 60% varijance Osnaživanja zajedništva pri čemu značajan samostalni doprinos imaju prediktori otvorenost, neuroticizam i ugodnost. S obzirom da korelacija između otvorenosti i osnaživanja zajedništva nije značajna, a otvorenost se kao značajan samostalni prediktor u hijerarhijskoj regresijskoj analizi pojavila s negativnim predznakom, može se pretpostaviti da je u tom slučaju došlo do supresorskog efekta. Iz predznaka standardiziranih regresijskih koeficijenata vidljivo je da u skupini policijskih službenika osobe koje su manje neurotične i više ugodne, imaju tendenciju davati više socijalno poželjnih odgovora na subskali Osnaživanje zajedništva. Dodavanje kontekstualnih faktora kao prediktora u drugom modelu nije značajno doprinijelo ukupnom objašnjenju varijance kriterija.

Iz dobivenih rezultata kod kontrolne skupine vidljivo je kako prvi model statistički značajno ( $F_{(5,84)}=5.12$ ,  $p < 0.01$ ) objašnjava 23% varijance Osnaživanja zajedništva. Niti jedan od prediktora iz prvog modela nema značajan samostalni doprinos ukupnom objašnjenju varijance kriterija. Dodavanje kontekstualnih faktora kao prediktora u drugom modelu nije značajno doprinijelo ukupnom objašnjenju varijance kriterija.

**Tablica 10.** Rezultati hijerarhijske regresijske analize za skalu Osnaživanje djelatnosti kod skupine policijskih službenika i kontrolne skupine

Prediktori	Kriterij: Osnaživanje djelatnosti					
	Policijski službenici			Kontrolna skupina		
Model 1	$\beta$	R <sup>2</sup>	$\Delta R^2$	$\beta$	R <sup>2</sup>	$\Delta R^2$
Otvorenost	-.22**	.57**		.16	.39**	
Savjesnost	.39**			.20		
Neuroticizam	-.32**			-.45**		
Ekstraverzija	.20*			.09		
Ugodnost	.04			-.22*		
Otvorenost	-.22**	.57	.00	.16	.39	.00
Savjesnost	.43**			.20		
Neuroticizam	-.32**			-.44**		
Ekstraverzija	.19*			.09		
Ugodnost	.03			-.22*		
Skala percepcije	.03			-.05		
Skala dož. razlike	.06			-.02		

\* $p < .05$ ; \*\* $p < .01$ ; R<sup>2</sup>=količina objašnjene varijance kriterija;  $\Delta R^2$ =promjena u količini objašnjene varijance kriterija

Dobiveni rezultati pokazuju kako kod skupine policijskih službenika prvi model statistički značajno ( $F_{(5,84)}=22.08$ ,  $p < 0.01$ ) objašnjava 57% varijance Osnaživanja djelatnosti, pri čemu značajan samostalni doprinos imaju prediktori otvorenost, savjesnost, neuroticizam i ekstraverzija. S obzirom da korelacija između otvorenosti i osnaživanja djelatnosti nije značajna, a otvorenost se kao značajan samostalni prediktor u hijerarhijskoj regresijskoj analizi pojavila s negativnim predznakom, može se pretpostaviti da je u tom slučaju došlo do supresorskog efekta. Iz predznaka standardiziranih regresijskih koeficijenata može se zaključiti kako u skupini policijskih službenika osobe koje su više savjesne, manje neurotične te više ekstraverzirane, imaju tendenciju davati više socijalno poželjnih odgovora na subskali Osnaživanje djelatnosti. Dodavanje kontekstualnih faktora kao prediktora u drugom modelu nije značajno doprinijelo ukupnom objašnjenju varijance kriterija.

Kod kontrolne skupine dobiveni rezultati pokazuju kako prvi model statistički značajno ( $F_{(5,84)}=10.73$ ,  $p < 0.01$ ) objašnjava 39% varijance Osnaživanja djelatnosti, pri čemu značajan samostalni doprinos imaju prediktori neuroticizam i ugodnost. S obzirom da korelacija između ugodnosti i osnaživanja djelatnosti nije značajna, a ugodnost se kao značajan samostalni prediktor u hijerarhijskoj regresijskoj analizi pojavila s negativnim

predznakom, može se pretpostaviti da je u tom slučaju došlo do supresorskog efekta. Iz predznaka standardiziranih regresijskih koeficijenata vidljivo je da u kontrolnoj skupini osobe koje su manje neurotične daju više socijalno poželjnih odgovora na subskali Osnaživanje djelotvornosti. Dodavanje kontekstualnih faktora kao prediktora u drugom modelu nije značajno doprinijelo ukupnom objašnjenju varijance kriterija.

## 5. DISKUSIJA

U ovom istraživanju ispitivana je uloga individualnih i kontekstualnih faktora u objašnjenju tendencije davanja socijalno poželjnih odgovora kod policijskih službenika i kontrolne skupine ispitanika koji se bave drugim zanimanjima. Također je ispitano postoji li međusobna povezanost izmjerenih varijabli te razlikuju li se policijski službenici od kontrolne skupine u davanju socijalno poželjnih odgovora, osobinama ličnosti Petofaktorskog modela te kontekstualnim faktorima.

Socijalno poželjno odgovaranje kao konstrukt u ovom istraživanju operacionalizirano je četirima skalama iz Paulhusovog (2002) teorijskog modela prema kojem se socijalno poželjno odgovaranje može razdvojiti na egoističko i moralističko iskrivljavanje, pri čemu oba imaju svjesne i nesvjesne aspekte. Egoističko iskrivljavanje odražavaju skale osnaživanja djelotvornosti i upravljanja djelotvornošću, a moralističko osnaživanja zajedništva i upravljanja zajedništvom. Skala osnaživanja djelotvornosti sadrži čestice koje upućuju na pretjeran osjećaj kontrole i povjerenja u vlastite sposobnosti mišljenja, a skala upravljanja djelotvornošću uključuje tvrdnje koje mjere svjesno pretjerivanje u vlastitoj kompetentnosti, neustrašivosti i snazi (Galić i Jerneić, 2009). Za razliku od osnaživanja djelotvornosti, posjedovanje osobina opisanih u skali upravljanja djelotvornošću u situaciji iskrenog odgovaranja ispitanici vrlo rijetko iskazuju (Paulhus, 2002). S druge strane, skala osnaživanja zajedništva sadrži tvrdnje koje se odnose na negiranje socijalno nepoželjnih misli i impulsa, a skala upravljanja zajedništvom na isticanje poželjnih, ali vrlo rijetkih, odnosno nepoželjnih, ali uobičajenih ponašanja (Galić i Jerneić, 2009). Čestice svih četiriju skala upućuju na pretjerivanje u vlastitom doživljavanju/opisivanju, a zahvaćanje tog pretjerivanja osigurano je sustavom bodovanja pri kojem se kao socijalno poželjni bilježe samo ekstremni odgovori.

Teorijski model Goffina i Boyd (2009) provjeren je ispitivanjem uloga osobina ličnosti i dvaju kontekstualnih faktora u objašnjenju tendencije davanja socijalno poželjnih odgovora kod skupine policijskih službenika i kontrolne skupine. U tu svrhu proveden je niz hijerarhijskih regresijskih analiza.

Dobiveni rezultati ukazuju da u slučaju skale Upravljanje zajedništvom osobine ličnosti značajno doprinose objašnjenju davanja socijalno poželjnih odgovora kod obje skupine ispitanika. Pri tome su se kao značajni samostalni prediktori kod skupine policijskih službenika istaknule dimenzije savjesnost i ugodnost pri čemu se pokazalo da osobe koje su



više savjesne i ugodne daju više socijalno poželjnih odgovora na ovoj skali. Kod skale otvorenosti koja se također pokazala kao značajan samostalni prediktor utvrđen je supresorski efekt. Kod kontrolne skupine kao značajni samostalni prediktori ističu se savjesnost i ugodnost pri čemu osobe koje su više savjesne i ugodne daju više socijalno poželjnih odgovora na ovoj skali. Ovakvi nalazi nisu u skladu s dosad jedinim provedenim istraživanjem koje ispituje teorijski model Goffina i Boyd (2009) koje je provela Tonković Grabovac (2012), a u kojem su odgovore više lažirale one osobe koje su bile više neurotične te manje ekstravertirane, otvorene, ugodne i savjesne. Kontekstualni faktori ne doprinose značajno objašnjenju davanja socijalno poželjnih odgovora na ovoj skali niti kod jedne skupine ispitanika ovog istraživanja.

Kao i kod prethodne skale, kod skale Osnaživanje zajedništva utvrđeno je da osobine ličnosti značajno doprinose objašnjenju davanja socijalno poželjnih odgovora kod obje skupine ispitanika. Pri tome su se kao značajni samostalni prediktori kod skupine policijskih službenika istaknule dimenzije neuroticizam i ugodnost pri čemu se pokazalo da osobe koje manje neurotične i više ugodne daju više socijalno poželjnih odgovora na ovoj skali. Kao i u prethodnom slučaju, kod skale otvorenosti koja se također pokazala kao značajan samostalni prediktor utvrđen je supresorski efekt. Kod kontrolne skupine nisu pronađeni značajni samostalni prediktori objašnjenja davanja socijalno poželjnih odgovora. Nalaz o tome da manje otvorene osobe više lažiraju odgovore u skladu je s onim iz istraživanja Tonković Grabovac (2012) dok činjenica da manje neurotične i više ugodne osobe više lažiraju nije u skladu s rezultatima tog istraživanja. Kontekstualni faktori ne doprinose značajno objašnjenju davanja socijalno poželjnih odgovora na ovoj skali niti kod jedne skupine ispitanika.

Kao što je ranije navedeno, Upravljanje zajedništvom i Osnaživanje zajedništva komponente su moralističkog iskrivljavanja koje Paulhus i John (1998) definiraju kao tendenciju poricanja socijalno nepoželjnih impulsa i prikazivanje sebe „svecem“. Ono se očituje u pretjerivanju u vlastitoj ugodnosti i savjesnosti. To je potvrđeno i u ovom istraživanju jer su se kod Upravljanja zajedništvom upravo te osobine ličnosti pokazale značajnim samostalnim prediktorima socijalno poželjnog odgovaranja za obje skupine ispitanika. Ugodnost se kao značajan samostalni prediktor pojavljuje i kod Osnaživanja zajedništva i to za skupinu policijskih službenika. Ovakve nalaze moguće je objasniti činjenicom da su policijski službenici upitnike rješavali na radnom mjestu tijekom radnog vremena što je uzrokovalo da ih percipiraju važnima. Iz tog razloga logične su potrebe za

naglašavanjem vlastite ugodnosti i savjesnosti kao osobina poželjnih za obavljanje posla policijskog službenika, ali i općenito, te za prikazivanjem sebe u što boljem svjetlu.

Kod skale Upravljanje djelotvornošću utvrđeno je kako i osobine ličnosti i kontekstualni faktori značajno doprinose objašnjenju davanja socijalno poželjnih odgovora kod obje skupine ispitanika. Pri tome su se kao značajni samostalni prediktori kod skupine policijskih službenika istaknule dimenzije ličnosti neuroticizam i ekstraverzija pri čemu se pokazalo da osobe koje su manje neurotične i više ekstravertirane daju više socijalno poželjnih odgovora na ovoj skali. Kod skale doživljene razlike između idealnog i vlastitog profila ličnosti utvrđen je supresorski efekt. Kod kontrolne skupine kao samostalni značajni prediktori ističu se otvorenost, neuroticizam, ugodnost i percepcija da se lažiranje može otkriti pri čemu osobe koje su više otvorene, manje neurotične, više ugodne i manje percipiraju da se lažiranje može otkriti, daju više socijalno poželjnih odgovora na ovoj skali. Kao i većina prethodno opisanih nalaza, ni ovi nisu u skladu s istraživanjem Tonković Grabovac (2012).

Kod skale Osnaživanje djelotvornosti utvrđeno je da osobine ličnosti značajno doprinose objašnjenju davanja socijalno poželjnih odgovora kod obje skupine ispitanika. Pri tome su se kao značajni samostalni prediktori kod skupine policijskih službenika istaknule dimenzije savjesnost, neuroticizam i ekstraverzija pri čemu se pokazalo da osobe koje su više savjesne, manje neurotične te više ekstravertirane, imaju tendenciju davati više socijalno poželjnih odgovora na ovoj skali. Kod skale otvorenosti koja se također pokazala značajnim samostalnim prediktorom utvrđen je supresorski efekt. Kod kontrolne skupine kao značajni samostalni prediktori ističe se neuroticizam pri čemu osobe koje su manje neurotične daju više socijalno poželjnih odgovora na ovoj skali. Za varijablu ugodnost koja se pokazala značajnim samostalnim prediktorom, također je utvrđen supresorski efekt. Nalazi da osobe koje su manje otvorene kod policijskih službenika odnosno manje ugodne kod kontrolne skupine daju više socijalno poželjnih odgovora u skladu su s nalazima istraživanja Tonković Grabovac (2012), dok nalazi o višoj savjesnosti, nižem neuroticizmu te višoj ekstravertiranosti takvih osoba kod policijskih službenika odnosno o nižem neuroticizmu takvih osoba kod kontrolne skupine nisu u skladu s navedenim istraživanjem. Kontekstualni faktori ne doprinose značajno objašnjenju davanja socijalno poželjnih odgovora na ovoj skali niti kod jedne skupine ispitanika.

Upravljanje djelotvornošću i Osnaživanje djelotvornosti komponente su egoističkog iskrivljavanja koje Paulhus i John (1998) definiraju kao tendenciju prenaplašavanja vlastitih

sposobnosti, vlastitog socijalnog i intelektualnog statusa, odnosno prikazivanja sebe „super-herojem“. Ono se očituje u isticanju vlastite ekstravertiranosti, dominantnosti, intelekta i emocionalne stabilnosti. Rezultati ukazuju kako su i u ovom istraživanju upravo ekstraverzija i neuroticizam (kao suprotni pol emocionalne stabilnosti) kod policijskih službenika značajni samostalni prediktori za obje skale, dok se neuroticizam javlja kao značajni prediktor za obje skale i kod kontrolne skupine. Iz već opisane percepcije važnosti upitnika, proizlazi potreba policijskih službenika za prenaplašavanjem vlastitih sposobnosti kroz isticanje ekstraverzije i emocionalne stabilnosti, a isto tako logičnom se čini i potreba policijskih službenika da se prikazuju „super-herojima“, kao što to opisuju Paulhus i John (1998), jer im je takvo ponašanje na neki način i u opisu posla, odnosno njihova zadaća i jest da budu „super-heroji“.

Kao što je prethodno opisano, rezultati ovog istraživanja većinom se razlikuju od dosad jedinog provedenog istraživanja koje provjerava teorijski model Goffina i Boyd (2009). Razlog tome može biti činjenica da je u istraživanju Tonković Grabovac (2012) uloga osobina ličnosti ispitivana na razini njihovih brojnih faceta, dok su u ovom istraživanju osobine ličnosti ispitivane na razini dimenzija. S obzirom da Goffin i Boyd (2009) kažu kako pojedine facete mogu različito djelovati na lažiranje odgovora čime se njihov utjecaj na razini dimenzije može poništiti, to nudi moguće objašnjenje za razlike u nalazima ovih dvaju istraživanja. Postoji mogućnost da je uzrok razlika i dob ispitanika s obzirom na to da je u istraživanju Tonković Grabovac (2012) sudjelovala studentska populacija, dok je u ovom istraživanju prosječna dob ispitanika nešto viša od 35 godina. Veliki varijabilitet zanimanja ispitanika u ovom istraživanju također je potencijalno mogao pridonijeti razlici u rezultatima dvaju istraživanja. Ovakve pretpostavke sugeriraju kako bi u budućim istraživanjima bilo zanimljivo ispitati je li uloga osobina ličnosti u objašnjenju tendencije socijalno poželjnog odgovaranja različita s obzirom na dob ili zanimanje.

Iz navedenih nalaza može se zaključiti kako je na temelju osobina ličnosti Petofaktorskog modela ličnosti moguće predvidjeti javljanje socijalno poželjnih odgovora kako kod skupine policijskih službenika tako i kod kontrolne skupine čime je potpuno potvrđen taj dio teorijskog modela Goffina i Boyd (2009), kao i hipoteza o značajnosti uloge osobina ličnosti u objašnjenju tendencije davanja socijalno poželjnih odgovora. Značajnost kontekstualnih faktora u objašnjenju te tendencije utvrđena je tek na jednoj skali socijalno poželjnog odgovaranja zbog čega se može reći da je hipoteza o ulozi tog dijela teorijskog modela potvrđena tek djelomično.

Kod skupine policijskih službenika rezultati ukazuju na značajnu povezanost nekih osobina ličnosti Petofaktorskog modela ličnosti i skala socijalno poželjnog odgovaranja. Sve četiri skale značajno su pozitivno povezane sa savjesnošću, ekstraverzijom i ugodnošću te negativno s neuroticizmom što je u skladu s nalazima prijašnjih istraživanja (Mueller-Hanson, Heggstad i Thornton, 2003; Ones i sur., 1996). Iznimka je dimenzija otvorenosti koja je značajno povezana samo s jednom skalom socijalno poželjnog odgovaranja (upravljanje djelotvornošću). Utvrđena je i povezanost kontekstualnih faktora s nekim osobinama ličnosti kod skupine policijskih službenika. Tako je Skala percepcije da se lažiranje može otkriti i da će završiti negativnim posljedicama statistički značajno pozitivno povezana s dimenzijama ekstraverzije i ugodnosti što znači da su osobe koje više vjeruju da se lažiranje može otkriti ujedno i više ekstravertirane i ugodne, dok je Skala doživljene razlike između idealnog/trazenog i vlastitog profila ličnosti statistički značajno negativno povezana s dimenzijama savjesnosti i ugodnosti te pozitivno s dimenzijom neuroticizma što govori o tome da su osobe koje razliku između idealnog i vlastitog profila ličnosti doživljavaju većom ujedno i manje savjesne i ugodne te više na dimenziji neuroticizma. Kontekstualni faktori djelomično su povezani i sa skalama socijalno poželjnog odgovaranja kod skupine policijskih službenika, pri čemu je Skala doživljene razlike između idealnog/trazenog i vlastitog profila ličnosti statistički značajno negativno povezana sa svim skalama socijalno poželjnog odgovaranja osim upravljanja djelotvornošću, što je u skladu s rezultatima istraživanja Tonković Grabovac (2013b) u kojem su svoje odgovore više lažirali pojedinci koji su svoj profil ličnosti doživjeli sličnijim idealnom.

Kod kontrolne skupine, sve četiri skale socijalno poželjnog odgovaranja značajno su pozitivno povezane s otvorennošću i savjesnošću te negativno s neuroticizmom, što je u skladu s rezultatima prijašnjih istraživanja (Mueller-Hanson, Heggstad i Thornton, 2003; Ones i sur., 1996). Zanimljivo je da je u ovom slučaju ekstraverzija značajno pozitivno povezana samo sa skalama koje odražavaju egoističko iskrivljavanje (osnaživanje djelotvornosti i upravljanje djelotvornošću), a ugodnost sa skalama koje odražavaju moralističko iskrivljavanje (upravljanje zajedništvom i osnaživanje zajedništva). Iz toga se može zaključiti da su osobe koje imaju pretjeran osjećaj kontrole i povjerenja u vlastite sposobnosti mišljenja te pretjeruju u vlastitoj kompetentnosti, ujedno i više ekstravertirane, dok su osobe koje više negiraju socijalno nepoželjne misli i impulse te ističu poželjna ali rijetka ponašanja, ujedno i više ugodne. Utvrđena je i povezanost jednog od kontekstualnih faktora s nekim osobinama ličnosti kod kontrolne skupine. Tako je Skala doživljene razlike između idealnog/trazenog i

vlastitog profila ličnosti statistički značajno negativno povezana s dimenzijama otvorenosti, savjesnosti i ugodnosti te pozitivno s dimenzijom neuroticizma što govori o tome da su osobe koje razliku između idealnog i vlastitog profila ličnosti doživljavaju većom ujedno i manje otvorene, savjesne i ugodne te više na dimenziji neuroticizma. Jedan od kontekstualnih faktora povezan je i sa skalama socijalno poželjnog odgovaranja, pa je tako Skala doživljene razlike između idealnog/traženog i vlastitog profila ličnosti statistički značajno negativno povezana sa svim skalama socijalno poželjnog odgovaranja osim upravljanja djelotvornošću što je, kao i u slučaju policijskih službenika, u skladu s rezultatima istraživanja Tonković Grabovac (2013b) u kojem su svoje odgovore više lažirali pojedinci koji su svoj profil ličnosti doživjeli sličnijim idealnom. Navedeni rezultati za obje su skupine samo djelomično potvrdili hipotezu da će sve izmjerene varijable biti međusobno povezane.

Hipoteza da će se policijski službenici značajno razlikovati od kontrolne skupine u tendenciji davanja socijalno poželjnih odgovora nije potvrđena. Dvije skupine nisu se značajno razlikovale niti na jednoj od četiriju izmjerenih skala socijalno poželjnog odgovaranja. S obzirom da do sada nije provedeno niti jedno istraživanje u kojem su sudjelovali policijski službenici, dobivene rezultate nije moguće usporediti s prethodnim nalazima. Paulhus (2002) smatra da je osobama koje su sklone egoističkom iskrivljavanju stalo do ugleda, statusa i novca, dok osobe sklone moralističkom iskrivljavanju teže pomaganju drugima i promicanju zajedništva. U skladu s tim, u skupinu zanimanja sklonih moralističkom iskrivljavanju svakako spadaju i policijski službenici. No s obzirom da je moguće da je i u kontrolnoj skupini bilo mnogo ispitanika koji se bave sličnim zanimanjima (npr. liječnici, socijalni radnici, učitelji i sl.), to može biti jedno od mogućih objašnjenja ne postojanja razlike u davanju socijalno poželjnih odgovora između policijskih službenika i kontrolne skupine ispitanika. Zanimljivo je da su dobiveni prosječni rezultati svih četiriju skala na cjelokupnom uzorku gotovo identični onima iz istraživanja koje su Galić i Jerneić (2009) proveli na studentskoj populaciji. Iz toga, naravno, nije moguće zaključivati da se tendencija davanja socijalno poželjnih odgovora ne mijenja s dobi, no to može biti jedan od pokazatelja i smjernica za ispitivanje u nekim budućim istraživanjima.

Djelomično je potvrđena hipoteza da će se policijski službenici razlikovati od kontrolne skupine u osobinama Petofaktorskog modela ličnosti. Pokazalo se da razlika postoji na dvije dimenzije ličnosti, pri čemu su se ispitanici iz kontrolne skupine pokazali otvorenijima i više ekstravertiranima od policijskih službenika što nije u skladu s nalazima Detricka i Chibnala (2006) koji su utvrdili višu razinu ekstraverzije kod policijskih

službenika. Nalaze dobivene u ovom istraživanju moguće je povezati s prirodom policijskog posla koji zahtijeva određenu dozu povjerljivosti, suzdržanosti i veće ozbiljnosti.

Hipoteza o razlikovanju policijskih službenika od kontrolne skupine u rezultatima kontekstualnih faktora također je djelomično potvrđena i to u smislu nalaza da su policijski službenici u prosjeku značajno višom doživljavali razliku između idealnog/traženog i vlastitog profila ličnosti nego što su to činili ispitanici kontrole skupine. To je u određenoj mjeri moguće pripisati kompleksnosti, stresnosti i velikoj odgovornosti zanimanja kojim se bave što uzrokuje češće osjećaje nesigurnosti i eventualne nekompetentnosti za obavljanje tog posla.

### **5.1. Ograničenja istraživanja i prijedlozi za poboljšanje**

Jedno od ograničenja istraživanja je relativno mali uzorak koji je takav zbog problema dostupnosti policijskih službenika kao ispitanika. U budućim istraživanjima bilo bi poželjno povećati broj policijskih službenika kao ispitanika, obuhvatiti više policijskih uprava iz raznih dijelova Hrvatske te ujednačiti broj muških i ženskih policijskih službenika koji sudjeluju u istraživanju. Također bi bilo zanimljivo i grupirati policijske službenike prema rodovima policije iz kojih dolaze te utvrditi postoje li razlike s obzirom na taj kriterij, kao i istražiti postoje li razlike u osobinama ličnosti s obzirom na to rješavaju li policijski službenici upitnik ličnosti tijekom svog radnog vremena (kao u ovom istraživanju) ili u slobodno vrijeme. Osim policijskih službenika, u buduća istraživanja mogu se uključiti druga zanimanja karakteristika sličnih policijskom zanimanju poput vojnika, kao što je to na švedskom uzorku učinio Thunholm (2001). Ili čak sudaca, od kojih se također očekuje da se ponašaju u skladu sa zakonima i pravilima, što može biti u podlozi socijalno poželjnog odgovaranja.

S obzirom da Holtgraves (2004) navodi mjerenje vremena odgovaranja kao jednu od osnovnih metoda za ispitivanje iskrivljavanja odgovora, bilo bi ju dobro uključiti u buduća istraživanja i tako dobivene rezultate usporediti s rezultatima dobivenim bez korištenja te metode. Budući da veliki broj istraživanja (npr. Galić i Jerneić, 2008; McFarland i Ryan, 2006; Rosse i sur., 1998) ističe selekcijsku situaciju kao jedan od faktora koji značajno utječu na motivaciju ispitanika, bilo bi zanimljivo replicirati ovo istraživanje uz primjenu selekcijske situacije.

Sljedeće ograničenje istraživanja je neujednačenost u provedbi samog istraživanja pri čemu su policijski službenici upitnike rješavali u većim grupama od 20-ak ljudi, dok su ispitanici iz kontrolne skupine upitnike rješavali sami ili u malim skupinama od nekoliko ljudi. Policijski službenici tijekom rješavanja upitnika sjedili su u klupama pri čemu su lako mogli vidjeti odgovore kolega, što je moguće utjecalo na dobivene rezultate. Veća je vjerojatnost da će osoba iskrenije odgovarati ukoliko upitnik rješava samostalno, nego u situaciji kada ju promatra nadređeni, a u takvoj grupnoj situaciji može doći i do prepisivanja tuđih odgovora i do brzopletog rješavanja zbog nedostatka motivacije ili utjecaja drugih.

U budućim istraživanjima poželjno bi svakako bilo i proširiti istraživanje s obzirom na to da je u ovom istraživanju zbog svoje složenosti obuhvaćen samo jedan manji dio teorijskog modela Goffina i Boyd (2009) te u njemu nisu ispitane sve odrednice koje prema tom modelu utječu na motivaciju za lažiranjem odnosno posredno i na samo lažiranje.

Također, u budućim istraživanjima trebalo bi dati veću važnost kontekstualnim faktorima, odnosno proširiti Skalu percepcije da se lažiranje može otkriti i da će završiti negativnim posljedicama i Skalu doživljene razlike između idealnog/traženog i vlastitog profila ličnosti jer je iz ovog istraživanja vidljivo da oni i u malom opsegu u kojem su korišteni ovom prilikom, mogu značajno doprinijeti objašnjenju tendencije davanja socijalno poželjnih odgovora.

## **5.2. Prednosti i implikacije istraživanja**

Jedna od glavnih prednosti ovog istraživanja je svakako uključivanje policijskih službenika u uzorak, što do sada na hrvatskoj populaciji još nije provedeno. Dobivanje određenih nalaza i na relativno malom uzorku u ovom istraživanju upućuje na to da su policijski službenici populacija koju ima smisla dodatno istraživati i proučavati u psihološkom smislu i u kontekstu ispitivanih varijabli. Zanimanje policijskih službenika specifično je upravo zbog toga što zahtijeva određene osobine ličnosti koje su za ovaj posao ključne (Detrick i Chibnall, 2006). Svakako bi bilo zanimljivo replicirati ovo istraživanje i pominje istražiti psihološke karakteristike policijskih službenika poput odlučnosti, samopouzdanja, razboritosti, društvenosti i sl., koje su prema Detricku i Chibnallu (2006) poželjne karakteristike za policijskog službenika, te njihove međusobne razlike, kao i razlike s obzirom na opću populaciju.

Osim zanimljivosti i posebnosti teme, prednost je i veliki varijabilitet zanimanja unutar same skupine policijskih službenika. Ovim istraživanjem obuhvaćeni su ne samo civilni policijski službenici, već i oni iz drugih rodova policije poput granične policije, pomorske policije, interventne policije i dr.

Ovo istraživanje jedno je od rijetkih koja su provjerila model Goffina i Boyd (2009). Iako zbog kompleksnosti modela nisu obuhvaćene sve njegove komponente, dobiveni rezultati predstavljaju značajan doprinos istraživanjima socijalno poželjnog odgovaranja te samom području socijalne psihologije.

Nalazi dobiveni ovim istraživanjem mogu biti korisni ne samo za znanstvenu zajednicu već i za uspješniju selekciju budućih policijskih službenika. S obzirom na to da je upitnik ličnosti sastavni dio selekcije pri zapošljavanju novih policijskih službenika te je poznato kakva struktura ličnosti je poželjna za taj posao (Detrick i Chibnall, 2006), ovi podaci mogu biti korisni njihovim nadređenima koji na temelju njih imaju bolji uvid u strukturu ličnosti trenutno zaposlenih policijskih službenika, ali i kao smjernice za selekciju novih službenika.



## 6. ZAKLJUČAK

U ovom istraživanju ispitivana je uloga individualnih i kontekstualnih faktora u objašnjenju tendencije davanja socijalno poželjnih odgovora kod skupine policijskih službenika te kontrolne skupine ispitanika.

Kod obje skupine ispitanika utvrđene su značajne međusobne povezanosti skala socijalno poželjnog odgovaranja sa određenim osobinama ličnosti Petofaktorskog modela ličnosti i kontekstualnim faktorima. Kod skupine policijskih službenika socijalno poželjno odgovaranje pozitivno je povezano sa savjesnošću, ekstraverzijom i ugodnošću te negativno s neuroticizmom, dok je kod kontrolne skupine socijalno poželjno odgovaranje pozitivno povezano s otvorenošću i savjesnošću te negativno s neuroticizmom. Kod obje skupine doživljena razlika između idealnog/traženog i vlastitog profila ličnosti pozitivno je povezana sa socijalno poželjnim odgovaranjem.

Dvije skupine ispitanika međusobno su se razlikovale na osobinama otvorenosti, pri čemu su se ispitanici iz kontrolne skupine pokazali otvorenijima od policijskih službenika, te ekstraverzije, pri čemu su se ispitanici iz kontrolne skupine pokazali više ekstravertiranima od policijskih službenika. Značajna razlika utvrđena je i na Skali doživljene razlike između idealnog/traženog i vlastitog profila ličnosti, pri čemu su policijski službenici imali značajno više rezultate od ispitanika iz kontrolne skupine.

Osobine ličnosti Petofaktorskog modela ličnosti pokazale su se značajnim prediktorima za sve skale socijalno poželjnog odgovaranja kod obje skupine ispitanika, dok su se kontekstualni faktori pokazali značajnim prediktorima samo za skalu socijalno poželjnog odgovaranja Upravljanje djelotvornošću kod obje skupine.

## LITERATURA

- Benet-Martinez, V. i John, O.P. (1998). Los cinco grandes across cultures and ethnic groups: Multitrait multimethod analyses of the Big Five in Spanish and English. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 729-750.
- Crowne, D.P. i Marlowe, D. (1960). A new scale of social desirability independent of psychopathology. *Journal of Consulting Psychology*, 24, 349-354.
- Detrick, P. i Chibnall, J.T. (2006). NEO PI-R personality characteristics of high-performing entry-level police officers. *Psychological Services*, 3, 274-285.
- Dilchert, S., Ones, D.S., Viswesvaran, C. i Deller, J. (2006). Response distortion in personality measurement: Born to deceive, yet capable of providing valid self-assessments? *Psychology Science*, 48, 209-225.
- 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.
- Dwight, S.A. i Donovan, J.J. (2003). Do warnings not to fake reduce faking? *Human Performance*, 16, 1-23.
- Ellingson J.E. i McFarland, L.A. (2011). Understanding faking behavior through the lens of motivation: An application of VIE theory. *Human Performance*, 24, 322-337.
- Eysenck, H.J. i Eysenck, S.B.G. (1968). A factorial study of psychoticism as a dimension of personality. *Multivariate Behavioral Research, Special Issue*, 15-32.
- Galić, Z. i Jerneić, Ž. (2009). O svecima i superherojima: Provjera Paulhusova modela socijalne poželjnosti. *Društvena istraživanja*, 6, 977-997.
- Galić, Z. i Jerneić, Ž. (2013). Measuring faking on Five-Factor personality questionnaires: The usefulness of Communal and Agentic Management Scales. *Journal of Personnel Psychology*, 12, 115-123.
- Galić, Z., Jerneić, Ž. i Prevendar, T. (2008). Socijalno poželjno odgovaranje, ličnost i inteligencija u selekcijskoj situaciji. *Psihologijske teme*, 17, 93-110.
- Goffin, R.D. i Boyd, A.C. (2009). Faking and personality assessment in personnel selection: Advancing models of faking. *Canadian Psychology*, 50, 151-160.

- Hogan, R. (2005). In defense of personality measurement: New wine for old whiners. *Human Performance*, 18, 331-341.
- Holtgraves, T. (2004). Social desirability and self-reports: Testing models of socially desirable responding. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30, 161-172.
- Hurtz, G.M. i Hurtz, S.Q. (2005). *A qualitative examination of deceptive applicant behaviors and perceived outcomes*, poster prezentiran na 20. godišnjoj konferenciji Društva za industrijsku i organizacijsku psihologiju, Los Angeles, CA.
- Jerneić, Ž., Galić, Z. i Parmač, M. (2007). *Prijevod i adaptacija upitnika Sveobuhvatni upitnik socijalno poželjnog odgovaranja (Comprehensive Inventory of Desirable Responding)* autora D. L. Paulhusa, Zagreb, Odsjek za psihologiju Filozofskog fakulteta.
- Kardum, I., Gračanin, A. i Hudek-Knežević, J. (2006). Odnos crta ličnosti i stilova privrženosti s različitim aspektima seksualnosti kod žena i muškaraca. *Psihologijske teme*, 15, 101-128.
- Krapić, N., Čoso, B. i Sušan, Z. (2006). Crte ličnosti i stavovi prema radu i organizaciji kao prediktori tjelesnih simptoma zaposlenika. *Psihologijske teme*, 15, 81-100.
- Lindeman, M. i Verkasalo, M. (1995). Personality, situation, and positive-negative asymmetry in socially desirable responding. *European Journal of Personality*, 9, 125-134.
- McCrae, R.R. i Costa, P.T. (1983). Social desirability scales: More substance than style. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 51, 882-888.
- McFarland, L.A. i Ryan, A.M. (2000). Variance in faking across non-cognitive measures. *Journal of Applied Psychology*, 85, 812-821.
- McFarland, L.A. i Ryan, A.M. (2006). Toward an integrated model of applicant faking behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, 36, 979-1016.
- Milas, G. (2004). *Ličnost i društveni stavovi*. Jastrebarsko: Naklada Slap.
- 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, 348-355.
- Ones, D.S., Viswesvaran, C. i Reiss, A.D. (1996). Role of social desirability in personality testing for personnel selection: The Red Herring. *Journal of Applied Psychology*, 81, 660-679.
- Paulhus, D.L. (1991), Measurement and control of response bias. U: J.P. Robinson, P.R. Shaver i L.S. Wrightsman (Ur.), *Measures of personality and social psychology attitudes* (str. 17-59). San Diego, CA: Academic Press.

- Paulhus, D.L. (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). Manwah, NJ: Erlbaum.
- Paulhus, D.L. (2006). *A Comprehensive Inventory of Desirable Responding (CIDR)*, poster prezentiran na sastanku organizacije "The Association for Research in Personality" u siječnju 2006., New Orleans.
- Paulhus, D.L. (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, 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.
- Pauls, C.A. i Stemmler, G. (2003). Substance and bias in socially desirable responding. *Personality and Individual Differences*, 35, 263-275.
- 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.
- Rushton, J.P., Chrisjohn, R.D. i Fekken, G.C. (1981). The altruistic personality and the self-report altruism scale. *Personality and Individual Differences*, 2, 293-302.
- Sackett, P.R. (2011). Integrating and prioritizing theoretical perspectives on applicant faking of personality measures. *Human Performance*, 24, 379-385.
- Salgado, J.F. (2005). Personality and social desirability in organizational settings: Practical implications for work and organizational psychology. *Papeles del Psicologo*, 26, 115-128.
- Snell, A.F., Sydell, E.J. i Lueke, S.B. (1999). Towards a theory of applicant faking: Integrating studies of deception. *Human Resource Management Review*, 9, 219-242.
- Tett, R.P. i Simonet, D.V. (2011). Faking in personality assessment: A "Multisaturation" perspective on faking as performance. *Human Performance*, 24, 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 distortional. U R.L. Griffith i M.H. Peterson (Ur.), *A closer examination of applicant faking behavior* (str. 151-178). Greenwich, CT: IAP.

Thunholm, P. (2001). Social desirability in personality testing of military officers. *Military Psychology, 13*, 223-234.

Tonković, M. (2012). Are there personality traits that predispose applicants to fake noncognitive measures in personnel selection? *Review of Psychology, 19*, 29-36.

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

Tonković Grabovac, M. (2013). Motivacijske i situacijske odrednice lažiranja odgovora na upitnicima ličnosti u selekcijskoj situaciji. (Neobjavljena doktorska disertacija). Sveučilište u Zagrebu, Filozofski fakultet, Zagreb.

Turcu, R. (2008). The effects of warnings on applicant faking behavior. (Neobjavljena doktorska disertacija). California State University, Sacramento, SAD.

Zerbe, W.J. i Paulhus, D.L. (1987). Socially desirable responding in organizational behavior: A reconception. *Academy of Management Review, 12*, 250-264.

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* (str. 3-16). New York, NY: Oxford University Press.