



doi:10.5559/di.22.3.02

POVIJEST PROUČAVANJA I PREGLED KONCEPTUALIZACIJA SOCIJALNO POŽELJNOG ODGOVARANJA NA UPITNICIMA LIČNOSTI

Maša TONKOVIĆ GRABOVAC
Filozofski fakultet, Zagreb

UDK: 159.9.072.42(091)
Pregledni rad

Primljeno: 26. 2. 2013.

S obzirom na to da ljudi mogu iskrivljavati odgovore na upitnicima ličnosti, a istraživanja pokazuju da to često i čine, socijalno poželjno odgovaranje bitan je praktički, ali već i desetljećima aktualni istraživački, problem. Istraživači se uglavnom slažu da socijalno poželjno odgovaranje možemo opisati kao tendenciju davanja pretjerano pozitivnih opisa vlastitih osobina usklađenih s društvenim normama i standardima, no pitanje o kojem se debata vodi još od polovice 20. stoljeća jest je li ono pogreška mjerenja koja ugrožava valjanost upitnika ličnosti ili je odraz individualnih razlika u ličnosti. Kako bi se razumjeli rezultati dosadašnjih istraživanja, nužno je poznavati pristup u okviru kojega su stvorene pojedine konceptualizacije socijalno poželjnog odgovaranja, odnosno konstruirani pojedini mjerni instrumenti. U literaturi, međutim, nedostaje sustavni pregled koji sadrži i temeljit prikaz svih konceptualizacija. Stoga je cilj ovoga rada pregled postupnih promjena u konceptualizaciji i načinu proučavanja socijalno poželjnog odgovaranja koje su imale ključnu ulogu u oblikovanju suvremenih modela socijalno poželjnog odgovaranja. Rad završava zaključkom pregleda dosadašnjih istraživanja, smjernicama za provedbu budućih istraživanja te praktičnim implikacijama.

Ključne riječi: socijalno poželjno odgovaranje, upravljanje dojmovima, samozavaravanje, skale laži, upitnici ličnosti



Maša Tonković Grabovac, Sveučilište u Zagrebu,
Filozofski fakultet, Odsjek za psihologiju, I. Lučića 3,
10 000 Zagreb, Hrvatska.
E-mail: mtonkovi3@ffzg.hr

UVOD

Pri procjenjivanju ličnosti sudionika istraživanja, pristupnika u selekcijskom postupku, klijenata u kliničkom tretmanu i drugih osoba često se oslanjamo na podatke prikupljene upitnicima u kojima osobe tražimo da same procijene svoju ličnost. Premda su takvi upitnici ličnosti brza i ekonomična metoda procjene ličnosti, uz njih se vežu određene metodološke poteškoće. Naime, još je Allport (1937) primijetio da se primjenom upitnika ličnosti redovito dobivaju precijenjeni opisi ličnosti, odnosno opisi koji su pretjerano poželjni. Ellis (1946) u svojem pregledu istraživanja valjanosti upitnika ličnosti upozorava na to da ispitanici lako mogu falsificirati svoje odgovore te da to često i čine. Opisivanje u socijalno poželjnom smjeru pogotovo je izraženo u situacijama primjene upitnika koje imaju važan ishod za zaposlenika (Dilchert, Ones, Viswesvaran i Deller, 2006). Brojna su istraživanja (Rothstein i Goffin, 2006) pokazala da se pojedinci međusobno razlikuju u mjeri u kojoj iskrivljavaju odgovore. Socijalno poželjno odgovaranje, prema tome, jest sustavna pogreška pri procjeni željenih osobina ličnosti (Mirjanić i Milas, 2011), pa kao takvo može umanjiti prediktivnu valjanost upitnika ličnosti (Galić, Jerneić i Belavić, 2009). Stoga možemo zaključiti da je socijalno poželjno odgovaranje bitan praktički, ali i već desetljećima aktualni istraživački, problem – i u stranoj literaturi i kod nas (Braš-ša-Žganec, Ivanović i Kaliterna Lipovčan, 2011; Burušić, Milas i Rimac, 2003; Milas i Žakić Milas, 2003; Proroković, Slišković i Bumbak, 2008; Tonković, Galić i Jerneić, 2011).

Socijalno poželjno odgovaranje (u nastavku: SPO) možemo definirati kao tendenciju davanja pretjerano pozitivnih opisa vlastitih osobina usklađenih s društvenim normama i standardima (Paulhus, 2002). Pionirsko istraživanje SPO-a koje se spominje u literaturi seže u dvadesete godine 20. stoljeća, kad su Hartshorne i May (1928) proveli opsežna istraživanja poštenoga i nepoštenoga ponašanja u djece. Racionalnom metodom razvijena je i prva skala laganja, koja je bila vrlo slična kasnije razvijenoj skali Marlowea i Crownea (Milas, 2004). Rezultati dobiveni skalom laganja primijenjenom u više konteksta doveli su Hartshornea i Maya do zaključka kako ni sklonost laganju ni iskrenost nisu stabilne osobine nego specifične funkcije životnih situacija (Rushton, Chrisjohni i Fekken, 1981). Međutim, brojna su kasnija istraživanja pokazala da SPO bez sumnje možemo promatrati i kao stabilnu individualnu karakteristiku (Jackson i Messick, 1962). Socijalna poželjnost postaje predmetom širega znanstvenog interesa sredinom 20. stoljeća, pojavom Minnesota multifazičnog inventara ličnosti (MMPI-a) (Milas, 2004). Tad su se počele voditi oštre debate oko pitanja je li SPO pogreška mjerenja koja ugrožava

valjanost upitnika ličnosti ili je odraz individualnih razlika u ličnosti. Otada su, koristeći se raznim metodama njegova mjerenja, istraživači donosili razne zaključke o prirodi SPO-a. Kako bismo razumjeli suvremene koncepcije SPO-a, nužno je poznavati pristupe u okviru kojih su stvorene pojedine konceptualizacije SPO-a, odnosno konstruirani pojedini mjerni instrumenti kroz povijest.

JEDNODIMENZIONALNI MODELI SOCIJALNO POŽELJNOG ODGOVARANJA

Minimalistički konstrukti

Rani istraživači psihologije ličnosti smatrali su da je SPO jednodimenzionalni konstrukt, interpretirajući ga na barem tri načina (Paulhus i Trapnell, 2008). Dio autora pristupao je problemu SPO-a s ciljem otklanjanja njegova utjecaja na rezultate upitnika ličnosti, ne zamarajući se pritom proučavanjem njegove prirode. Rezultat toga jesu konceptualizacije SPO-a formirane *post hoc*, interpretacijom skala SPO-a i njihovih čestica te istraživanjem njihovih empirijskih korelata (Pervin, 1990). Dio skala razvijenih s ciljem mjerenja (a potom i kontroliranja) SPO-a temelji se na procjenama socijalne poželjnosti čestica (Paulhus i Trapnell, 2008). Alternativna operacionalizacija, također bazirana na pretpostavci da SPO kontaminira valjanost upitnika ličnosti, proizlazi iz usporedbe komparativnih grupa i naziva se pristupom "igranja uloga" (Wiggins, 1959). Zbog manjka teorijske podloge koja bi objasnila prirodu SPO-a, konceptualizacije dobivene ovim dvama pristupima konstrukcije skala nazivamo "minimalističkim konstruktima" (Paulhus i Trapnell, 2008).

Pristup procjene socijalne poželjnosti čestica

Edwards. Edwardsova (1953) definicija SPO-a kao tendencije davanja socijalno poželjnih odgovora u samoopisima citirana je u mnogim kasnijim radovima. Edwards u svojim istraživanjima polazi od problema povezanosti ispitanikovih odgovora i socijalne poželjnosti čestice te nalazi da vjerojatnost pozitivnog odgovora na česticu raste s procjenom socijalne poželjnosti čestice. Stoga Edwards upozorava da u upitnicima ličnosti treba minimalizirati tendenciju ispitanika da na čestice odgovaraju vođeni u prvom redu faktorom socijalne poželjnosti. Vodeći se tom idejom, Edwards je konstruirao upitnik ličnosti, Skalu osobne preferencije (EPPS, Edwards Personal Preference Schedule, 1954), u kojem se parovi čestica u prisilnom izboru odnose na različita ponašanja prethodno izjednačena prema stupnju socijalne poželjnosti. Međutim, Corah i suradnici (1958) na istoj skali nalaze da je u statistički

značajnom broju parova čestica jedna čestica u paru znatno češće preferirana od druge, upozoravajući na to da faktor socijalne poželjnosti još uvijek značajno utječe na rezultate.

Znatno veći istraživački interes potaknula je Skala socijalne poželjnosti (SD, 1957; prema Edwards, 1963), koju je Edwards razvio racionalnom metodom koristeći se bazom čestica L, F i K skala MMPI-a, odabравši tvrdnje za koje su se procjenjivači složili da daju najpoželjniju sliku osobe. Kao dokaz njezine valjanosti, Edwards navodi podatak da skala visoko korelira s kliničkim skalama i K-skalom MMPI-a, a nisko s pretpostavljeno neutralnim dimenzijama Edwardsove skale osobne preferencije (prema Wiggins, 1959). Dobivenu visoku korelaciju s kliničkim skalama MMPI-a Crowne i Marlowe (1960) interpretiraju time što Edwardsova skala sadrži čestice koje se odnose na patološka ponašanja, nazivajući je mjerom "generalnog neuroticizma". Neki autori (npr. Henrichs i Kausch, 1969) tvrde da Edwardsova skala zapravo mjeri psihološku prilagodbu.

Na kraju možemo zaključiti da je Edwards, usprkos brojnim radovima vezanim uz Skalu socijalne poželjnosti, zapravo vrlo malo rekao o konstrukt koji leži u njezinoj podlozi (Paulhus, 1991). Jerneić i suradnici (2010, str. 16) ističu da se Edwards čak i u svojem najrecentnijem radu (Edwards, Edwards i Clark, 1988) "drži operativne definicije SPO-a kao tendencije pojedinca da odgovara poželjno na čestice njegove skale".

Jackson i Messick. Jackson i Messick (1958) na temelju pregleda istraživanja na području ličnosti zaključuju da je u mjerenju njezinih dimenzija važno razlikovati sadržaj odgovaranja od stila odgovaranja. SPO, dodaju, samo je jedna od vrsta stilova odgovaranja. Taj se stil odgovaranja često može zamijeniti s tendencijom slaganja s tvrdnjama na upitniku (engl. *acquiescence*), koja se očituje u tome da se čestice koje opisuju pozitivna ponašanja, osobine i stavove grupiraju zasebno od onih koje opisuju negativna ponašanja, zanemarujući pritom njihov sadržaj. Nalazi da se dio varijance nekih skala (npr. Edwardsove, California skale dobrog utiska i MMPI skala) može objasniti tendencijom slaganja s tvrdnjama na upitniku, navode Jackson i Messick, ne ide u prilog njihovoj valjanosti u mjerenju SPO-a. Umjesto nastojanja da se razviju čestice na jednakoj razini socijalne poželjnosti, predlažu sustavno variranje socijalne poželjnosti te potom opažanje promjena njezinih odnosa i s drugim varijablama.

Faktorskom analizom rezultata na kliničkim i kontrolnim skalama MMPI-a, na kojima su razdvojene čestice okrenute pozitivno od onih okrenutih negativno, te rezultata pet skala za mjerenje tendencije slaganja s česticama na raznim razinama socijalne poželjnosti, Jackson i Messick (1962) dobivaju

dva velika faktora. Prvi su faktor interpretirali kao tendenciju slaganja s tvrdnjama, a drugi kao socijalnu poželjnost.

Pristup igranja uloga

Za razliku od pristupa procjene socijalne poželjnosti čestica, pristupom igranja uloga skale SPO-a konstruirane su empirijski. Takva konstrukcija podrazumijeva usporedbu odgovora grupe ljudi za koje se smatra da su motivirani prikazati se u najboljem mogućem svjetlu i grupe od koje se očekuje iskreno odgovaranje. Čestice koje najbolje razlikuju odgovore dviju grupa izabiru se za konačnu mjeru SPO-a.

K-skala MMPI-a. Meehl i Hathaway (1946) konstruirali su K-skalu Minnesota multifazičnog inventara ličnosti kako bi, među ispitanicima čiji se MMPI profil čini normalnim, suptilno identificirali osobe sa psihopatologijom. Prema autorima testa, K-skala nije predviđena za mjerenje nečega što je samo po sebi od psihijatrijskog interesa. Smatralo se da je skala valjana samo za korekciju drugih skala MMPI-a, što je trebalo popraviti njihovu prediktivnu valjanost. Validacijski podaci, međutim, slabo podupiru tu namjenu skale (Paulhus, 1991). Na uzorku neprilagođenih studenata postoje nalazi da mjeri defanzivnost (npr. Reis, 1966), dok kod normalne studentske populacije služi kao mjera zdrave pozitivne slike o sebi (npr. McCrae i Costa, 1989). Iako nije sasvim jasno koji konstrukt K-skala mjeri, njezin doprinos u definiranju prirode SPO-a svakako se vidi u tome što je mnogim kasnijim teoretičarima služila za konstrukciju vlastitih skala.

Wiggins. Wiggins (1959) primjećuje da sadržajno valjanim skalama proizašlih iz pristupa socijalne poželjnosti čestica, kao što je na primjer Edwardsova SD, nedostaje empirijskih nalaza koji bi dokazali njihovu prediktivnu valjanost. Kako bi se otklonio utjecaj drugih komponenata stila odgovaranja (npr. tendencije slaganja s tvrdnjama), Wiggins predlaže metodu komparativnih grupa, već primijenjenu u konstrukciji MMPI skala, koja rezultira skalama socijalne poželjnosti visoke učinkovitosti. Pretpostavka je da se posebnim uputama može stvoriti relativno homogena grupa osoba koje daju socijalno poželjne odgovore.

Wigginsova skala socijalne poželjnosti sastoji se od čestica izabranih tako da najbolje razlikuju grupu poticanu da na MMPI-u odgovara u socijalno poželjnom smjeru od kontrolne grupe. Valjanost SD skale potvrđena je u istraživanjima u kojima je Wiggins (1959) proučavao interkorelacije između desetak tada poznatih mjera disimulacije (vlastite SD skale, Edwardsove SD skale, kontrolnih skala MMPI-a i drugih), koje je primijenio u standardnoj situaciji i situaciji uputom potica-

nog uljepšavanja. Wigginsova skala najbolje je razlikovala ispitanike koji su MMPI rješavali iskreno od onih uputom poticanih na davanje socijalno poželjnih odgovora. Također, za razliku od većine primijenjenih skala, SD je nisko korelirala s kliničkim skalama MMPI-a i skalama tendencije slaganja s tvrdnjama.

Ključna razlika između Wigginsove skale, kao predstavnice pristupa igranja uloga, i Edwardsove, kao predstavnice pristupa procjene socijalne poželjnosti čestica, jest ta da je slaganje sudionika s česticama Edwardsove skale (npr. "Obično očekujem da ću uspjeti u stvarima koje činim") bilo relativno visoko, dok je slaganje s Wigginsovom skalom (npr. "Nikad se ne brinem oko svog izgleda") bilo relativno nisko (Paulhus i Trapnell, 2008). Drugim riječima, da bi se postigao visok rezultat na Wigginsovoj skali, pojedinac bi morao pretjerivati, odnosno tvrditi postojanje mnogih rijetkih, ali poželjnih, osobina.

Gough. Skala dobrog dojma California upitnika ličnosti (Gi, CPI Good Impression Scale, Gough, 1952; prema Paulhus, 1991) konstruirana je za mjerenje "onoga što ljudi tvrde o sebi kad pokušavaju ostaviti iznimno povoljan dojam". Kao i kod opisanih skala, konstrukcija ove skale uključivala je dvije komparativne grupe: sudionici su najprije skup čestica, koje su bile namijenjene mjerenju upravljanja dojmovima, procijenili u iskrenoj situaciji, a potom još jednom vođeni uputom da ostave što bolji dojam, zamišljajući da se natječu za atraktivno radno mjesto.

Nesukladnost u rezultatima dobivenim procjenama od surpužnika i procjenama od uvježbanih procjenjivača upućuje na to da su osobe koje postižu visok rezultat na skali dobrog dojma visoko kontrolirani pojedinci koji se ponašaju na socijalno konvencionalan način. Paulhus (1991) primjećuje da ovakav nalaz ističe dvojnu prirodu mjera SPO-a. Prema procjenama drugih osoba, ispitanik koji postiže visok rezultat jest pouzdana, marljiva i suradljiva osoba. Međutim, neutralni procjenjivači vide je i kao prekontroliranu osobu, sugerirajući nespremnost da prizna nepoželjne osobine. Problem dvojake prirode konstrukta što ga mjeri skala dobrog dojma rješava se tako da se samo ekstremni skalni rezultati interpretiraju kao namjerno iskrivljavanje odgovora (Lanning, 1989).

Konceptualno elaborirani konstrukti

Druga grupa autora, koji SPO vide kao konstrukt ličnosti što se očituje i u kontekstima samoprezentacije izvan ispunjavanja upitnika ličnosti, pri razvijanju mjera SPO-a primijenila je racionalnu metodu konstrukcije testa. Sastavljanje čestica pritom uključuje određene hipoteze o konstrukt u podlozi

skale, stoga konceptualizacije grupe autora koje ćemo opisati u nastavku možemo nazvati "konceptualno elaboriranim konstruktima" (Paulhus i Trapnell, 2008).

L-skala MMPI-a

Hathaway i McKinley (1951) konstruirali su skalu laganja kako bi identificirali osobe koje se svjesno pokušavaju prikazati socijalno poželjnima rješavajući MMPI. Skala sadrži tvrdnje o stavovima i navikama koje su socijalno nepoželjne, ali česte. Sadržaj tvrdnji odnosi se na manje nesavjesnosti, agresiju, ružne misli i slabosti karaktera.

Konstruktna valjanost skale laganja MMPI-a kao mjere disimulacije potkrijepljena je višestrukim nalazima o visokim korelacijama sa sličnim konstruktima (npr. Eysenckovom skalom laži i Marlowe-Crowneovom skalom). Istraživanja koja pokazuju da visok rezultat na ovoj skali predviđa sklonost laganju općenito nisu poznata. Korelacije s K-skalom MMPI-a koje se dobivaju u istraživanjima variraju od niskih do umjerenih (Dahlstrom, Welsh i Dahlstrom, 1972), potvrđujući da skale mjere različite konstrukte.

U praksi se vrlo brzo otkrilo da namjera mjerenja socijalne poželjnosti nije tako suptilna. Meehl i Hathaway (1946) navode da je L-skala zamka za naivne ispitanike, koju vještiji ispitanici lako zaobilaze. Kod visokoobrazovanih i osoba visokoga socioekonomskog statusa visok rezultat može upućivati na velik manjak uvida u vlastito ponašanje.

Eysenck

Skalu laganja Eysenck je konstruirao u sklopu Eysenckova inventara ličnosti (1964, EPI, Eysenck Personality Inventory), s ciljem otklanjanja tendencije dijela ispitanika da daju neistinite odgovore kako bi ostavili dobar dojam na upitniku ličnosti. U prilog tomu da skala uistinu mjeri disimulaciju ide istraživanje Michaelisa i Eysencka (1971), u kojem je dobiveno da se variranjem eksperimentalnih uvjeta od visoke do niske motivacije za disimuliranje može manipulirati brojem postignutih bodova na skali. No, suprotno očekivanjima, koeficijenti unutarnje konzistencije nisu se mijenjali u funkciji promjene rezultata (Levin i Montag, 1987). Stoga se jednofaktorsko rješavanje koje se redovito dobiva faktorskim analizama može interpretirati i kao stabilna dimenzija ličnosti koju autori skale nazivaju *socijalnom naivnosti* ili *konformizmom* (Eysenck i Eysenck, 2003; Milas, 2004).

Eysenck i Eysenck (2003) smatraju da njihova skala laganja mjeri oba faktora: disimulaciju i konformizam, ovisno o ispitanikovoju motivaciji za iskrivljavanje. U prvom redu, skala je namijenjena mjerenju konformizma kao osobine ličnosti te je, u situaciji kada ne postoji motivacija za pozitivnom samo-

prezentacijom, tako treba i upotrijebiti. No u situaciji visoke motivacije za iskrivljavanje, ukupni rezultat na skali postaje mjera disimulacije, jer vanjski pritisak djeluje na osobu da se prikazuje boljom nego što jest (Jerneić i sur., 2010).

Crowne i Marlowe

Crowne i Marlowe (1960) također su smatrali da SPO djeluje kontaminirajuće na rezultate testiranja. Ističući da je sadržaj Edwardsovih čestica uglavnom patološki, konstruirali su vlastitu skalu. Izbjegavajući pristup statističke devijantnosti, usmjerili su se na uobičajena osobna i interpersonalna ponašanja ljudi. Tako su čestice njihova upitnika opisivale poželjna, ali neuobičajena, ponašanja (npr. priznavanje pogrešaka) i nepoželjna, ali uobičajena, ponašanja (npr. ogovaranje). Korelacija s Edwardsovom skalom u visini od 0,35 upućuje na generalnu tendenciju da su rezultati dviju skala povezani (Crowne i Marlowe, 1960), ali ne i na to da mjere isti konstrukt.

Crowne i Marlowe (1960) navode da je socijalna poželjnost u podlozi njihove skale definirana šire od Edwardsove, kako bi se odnosila na potrebu sudionika da postignu odobranje odgovarajući na kulturalno prikladan i prihvatljiv način. Takva koncepcija, nastavlja, ne uključuje tendenciju slaganja s tvrdnjama ni negiranje patologije. Serija istraživanja, koju su Crowne i Marlowe saželi 1964., otkrila je širok raspon korelata, potvrđujući postojanje motivacijskoga konstrukta u podlozi što su ga nazvali "potrebom za odobravanjem" (engl. *need for approval*). Specifičnije, nalazi su pokazali da su, u odnosu na one koji postižu niske rezultate, oni koji postižu visoke rezultate na Marlowe-Crowneovoj skali podložniji socijalnom utjecaju.

Strickland (1977) u svojem pregledu podržava konstrukt potrebe za odobravanjem, ali preporučuje naziv "motivacija za odobravanje" (engl. *approval motivation*). Millham i Jacobson (1978) preferiraju naziv "ovisnost o evaluaciji" (engl. *evaluative dependence*). Nadalje, brojni su nalazi (Allaman, Joyce i Crandall, 1972; Crowne, 1979; Millham i Jacobson, 1978) postupno promijenili interpretaciju u "izbjegavanje neodobravanja" (engl. *avoiding disapproval*), umjesto originalnoga traženja odobravanja. Konačno, nalazi nekih istraživanja (Millham, 1974; Paulhus i Reid, 1991) pokazuju da čestice pripisivanja (engl. *attribution*) i negiranja (engl. *denial*) možda zahvaćaju različite konstrukte.

Kontroverzno je pitanje predviđa li Marlowe-Crowneova skala uopće sklonost disimulaciji. Istraživanje Kiecolt-Glasera i Murraya (1980) pokazalo je da, uz kontrolu procjena od drugih, oni koji postižu visoke rezultate na Marlowe-Crowneovoj skali svoju ličnost procjenjuju poželjnijom od onih koji postižu niže rezultate. Drugi nalazi upućuju na to da će oni koji postižu visoke rezultate na Marlowe-Crowneovoj skali

uistinu lagati kako bi postigli socijalno odobravanje (Jacobson, Berger i Millham, 1970), no ne postoje jasni nalazi da bi lagali motivirani nečim drugim.

U svakom slučaju, možemo zaključiti da je Marlowe-Crowneova skala u literaturi psihologije ličnosti imala dvojaku ulogu: kao indikator disimulacije na upitnicima i kao mjera konstrukta ličnosti samoga za sebe (Paulhus i Trapnell, 2008). No treba uočiti i da su te dvije uloge zapravo povezane: pojedinci koji postižu visoke rezultate na Marlowe-Crowneovoj skali disimuliraju zato što se boje neodobravanja drugih (Crowne, 1979).

Socijalno poželjno odgovaranje kao mjera dimenzije ličnosti za sebe

Konačno, neki autori nikad nisu prihvatili interpretaciju mjera SPO-a kao mjera disimulacije, upozoravajući pritom na to da one mjere poznate osobine ličnosti, npr. konformizam, podložnost društvenim normama (Birenbaum i Montag, 1989) ili smanjeni samouvid (Dicken, 1959). Block (1965) tvrdi da neki ljudi uistinu posjeduju poželjne osobine te postižući visoke rezultate na skalama SPO-a možda samo govore istinu. Slično tvrde i McCrae i Costa (1983), sugerirajući da osobe s visokim rezultatom na ljestvicama socijalne poželjnosti zapravo pokazuju veći stupanj iskrenosti i poštenja. U prilog toj hipotezi idu rezultati brojnih istraživanja koja su pokazala da takve osobe pokazuju manje udjela u antisocijalnim ili delinkventnim ponašanjima (Bogaert, 1993; Eysenck i Gudjonsson, 1989; Knezović i sur., 1989; Lane, 1987; Rushton i Chrisjohn, 1981; sve prema Milas, 2004). Nadalje, istraživači priklonjeni ovoj interpretaciji SPO-a ističu nalaze da samoprocjene na instrumentima SPO-a koreliraju s procjenama bliskih osoba (npr. Borkenau i Ostendorf, 1989). Block je (1965), usporedivši samoprocjene i procjene supružnika, tvrdio da visok rezultat na Edwardsovoj skali socijalne poželjnosti upućuje na poželjni sindrom ličnosti imenovan "ego otpornost" (engl. *ego-resiliency*). S obzirom na to da su i visoki samoopisi na Marlowe-Crowneovoj skali, kao i na skali laži EPQ-a, praćeni visokim procjenama supružnika, McCrae i Costa (1983) sugeriraju da one mjere dobru socijalnu prilagodbu, potrebu za odobravanjem ili socijalnu naivnost, a ne SPO. Norman (1967) dodaje da dio upitnika SPO-a vjerojatno mjeri samozavaravanje, ali samo do razine koja je dio normalnoga zdravog funkcioniranja. Naime, mnogo je istraživanja (npr. Taylor, 1989) koja pokazuju da pozitivne iluzije o sebi i svojim sposobnostima mogu poticati psihičku prilagodbu i mentalno zdravlje.

Koje su to potencijalne stabilne osobine ličnosti koje leže u podlozi skala SPO-a, i dalje je aktualna tema na području izučavanja konstrukta društvene poželjnosti (npr. Bäckström,

Björklund i Larsson, 2011; Davis, Thake i Weekes, 2012; Huang, 2013; Uziel, 2010, 2013). U pregledu literature od 1960-ih do danas možemo identificirati dva glavna pristupa u tumačenju prirode upravljanja dojmovima (Uziel, 2010). "Pristup obrambenosti" (engl. *defensiveness approach*) povezuje upravljanje dojmovima s potrebom za odobravanjem, defanzivnošću, ranjivim samopoštovanjem i represivnošću. S druge strane, "pristup prilagodbe" (engl. *adjustment approach*) sugerira da upravljanje dojmovima podrazumijeva ugodnu, emocionalno stabilnu i interpersonalno prilagođenu ličnost. Na temelju pregleda empirijskih istraživanja, koja, povezujući upravljanje dojmovima s brojnim konstruktima u raznim životnim domenama, u pravilu daju podršku pristupu prilagodbe, Uziel zaključuje da pojedince s visokim rezultatom na skalama upravljanja odlikuje visoka razina "interpersonalno orijentirane samokontrole" – čini se da su takvi pojedinci prije svega uspješni samoregulatori vlastita ponašanja u socijalnom kontekstu. Prema tome, ova grupa autora zaključuje da SPO ne bi trebalo izdvajati iz mjera ličnosti, jer je to dio varijance koji skale ličnosti žele izmjeriti.

DVOFAKTORSKI MODELI SOCIJALNO POŽELJNOG ODGOVARANJA

Ideja da se SPO pojavljuje u više od jednog oblika javila se u mnogih ranih istraživača prije Paulhusa. Na primjer, Jackson i Messick (1958) navode da se može pomisliti kako se ono sastoji od različitih povezanih dimenzija koje uključuju čestice vezane uz neodgovornost, patološku bizarnost ili neprijateljstvo. Međutim, ideje o višedimenzionalnosti SPO-a nisu bile empirijski potkrijepljene sve do konceptualizacija potaknutih rezultatima Wigginsovih faktorskih analiza 1964. godine, čime počinje era dvofaktorskih modela u literaturi SPO-a.

Faktorskom analizom svih do tada utvrđenih mjera SPO-a Wiggins je (1964) dobio dva relativno nezavisna faktora, imenujući ih Alfa i Gama. Alfa-faktor je najjasnije označen Edwardsovom SD skalom, K-skalom MMPI-a i upitnikom samozavaravanja Sackeima i Gura (1978). Mjera koja pada direktno na Gama-faktor jest Wigginsova SD skala. Ostale visoko zasićene skale drugim faktorom jesu Eysenckova skala laži, skala dobroga dojma, MMPI skala laži i upitnik zavaravanja drugih Sackeima i Gura (1978), koji će zajedno s upitnikom samozavaravanja biti detaljnije opisan u nastavku. Marlowe-Crowneova skala bila je zasićena s oba faktora (Paulhus i Reid, 1991).

U drugoj polovici 20. stoljeća mnogi su istraživači debatirali o tome kako interpretirati faktore Alfa i Gama. Prema Paulhusu (1984), pokušaji interpretacije dvaju faktora SPO-a polaze iz dva glavna pristupa. Jedan se usredotočio na razlikovanje pripisivanja poželjnih osobina i negiranja negativnih, a drugi na razlikovanje samozavaravanja i upravljanja dojmovima.

Pripisivanje poželjnih osobina nasuprot negiranju negativnih osobina

Pripisivanje poželjnih osobina (engl. *attribution*) odnosi se na prihvaćanje pozitivnih tvrdnji o samome sebi. Istu tendenciju Paulhus i Reid (1991) nazivaju osnaživanjem (engl. *enhancement*). S druge strane, negiranje (engl. *denial*) odgovara neprihvatanju vlastitih nepoželjnih osobina. Nalaz da u podlozi ovih dviju različitih taktika poželjne samoprezentacije nije jedan nego su dva nezavisna faktora potvrđen je u brojnim istraživanjima (npr. Roth, Snyder i Pace, 1986).

Jacobson, Kellogg, Cauce i Slavin (1977) pošli su od velike baze čestica kako bi razvili inventar socijalne poželjnosti koji eksplicitno razdvaja pripisivanje poželjnih osobina od negiranja nepoželjnih. Našli su da je interkorelacija podskala značajno niža od korelacija podskala s ukupnim rezultatom i prema tome zaključili da podskale mjere različite konstrukte. Međutim, Paulhus (1984) na temelju dodatnih analiza zaključuje da su komponente pripisivanja i negiranja ekvivalentne mjere istoga konstrukta. Do sličnog su zaključka došli Ramanaiah i Martin (1980) provjeravajući čestice Marlowe-Crowneova upitnika.

Samozavaravanje nasuprot upravljanju dojmovima

Ideja o razlikovanju oblika SPO-a u kojem osoba uistinu vjeruje u svoje pozitivne samoprocjene od svjesnoga pretvaranja javila se još u ranim člancima Frenkel-Brunswika (1939, prema Paulhus, 1984) i Meehla i Hathawaya (1946). Nekoliko grupa istraživača koje su se sukcesivno bavile proučavanjem ovih dvaju oblika SPO-a isticale su iste razlike između sastavnice laganja i sastavnice ličnosti u pravom smislu (Milas, 2004), no konstrukte su nazivale različitim imenima. Na primjer, Sackeim i Gur (1979b) za faktor Alfa preferirali su pojam "samozavaravanje" (engl. *self-deception*), a za faktor Gama "zavaravanje drugih" (engl. *other-deception*). Millham i Kellogg (1980) rabili su oba para pojmova naizmjenice. Slično, Damarin i Messick (1965) razlikovali su "autističnu pristranost" (engl. *autistic bias in self-regard*) i "propagandističku pristranost" (engl. *propagandistic bias*). Kusyszyn i Jackson (1968) uspoređivali su "poželjnost" (engl. *desirability*) i "defanzivnost" (engl. *defensiveness*). Međutim, pojam "defanzivnost" razni su autori vezali i uz faktor Gama (Kusyszyn i Jackson, 1968) i uz faktor Alfa (npr. Liberty, Lunneborg i Atkinson, 1964). Od pojave Paulhusova dvofaktorskoga modela, koji ćemo detaljnije opisati kasnije, ustalili su se nazivi "samozavaravanje" i "upravljanje dojmovima" (engl. *impression management*).

Damarin i Messick

Prvi koji su ponudili teorijsko tumačenje faktora Alfa i Gama, interpretirajući ih kao autistično i propagandističko iskrivljavanje, bili su Damarin i Messick (1965). Faktor Alfa, tvrde,

predstavlja nesvjesnu obrambenu tendenciju iskrivljavanja slike o sebi u svrhu očuvanja samopoštovanja, nazvanu "autistično iskrivljavanje". Faktor Gama odnosi se na disimuliranje, odnosno sklonost svjesnom promoviranju vlastite društvene reputacije, koju nazivaju "propagandističko iskrivljavanje". U kasnijim su istraživanjima Jackson i Messick razvili skale za mjerenje ovako definiranih faktora Alfa i Gama. U istraživanju Kusyszyna i Jacksona (1968) faktorskom se analizom pokazalo da dvije mjere uistinu mjere različite faktore, no daljnje validacije skale nisu poznate.

Millham i Kellogg

Millham i Jacobson (1978) zaključuju da zavaravanje drugih posjeduje socijalizacijski karakter svojstven konformizmu, dok je samozavaravanje pod znatnim utjecajem samoprocjene pojedinca. Njihova istraživanja upućuju na to kako je u oba slučaja odlučujući mehanizam u podlozi strah od negativnoga vrednovanja. Prema Millhamu i Kellogu (1980), dimenzija samozavaravanja predstavlja obrambeni mehanizam od onih ponašanja i iskustava koja se doživljavaju kao prijetnja samopojmanju ili ličnosti u cjelini. U konstrukciji zasebnih mjera samozavaravanja i upravljanja dojmovima Millham i Kellogg (1980) diskriminativnu su valjanost mjera dokazali time što je dosjećanje negativnih informacija o sebi bilo pozitivno povezano s upravljanjem dojmovima, ali negativno sa samozavaravanjem.

Sackeim i Gur

Vlastite instrumente za samoprocjenu samozavaravanja i zavaravanja drugih razvili su i Sackeim i Gur (1978). Upitnik samozavaravanja (SDQ, Self-Deception Questionnaire) i upitnik zavaravanja drugih (ODQ, Other Deception Questionnaire) jesu skale razvijene racionalnom metodom. Sackeim i Gur (1979a) polaze od pretpostavke da je samozavaravanje odraz selektivne nesvjesnosti motivirane našom podsviješću. Prema tome, čestice SDQ-a jesu tvrdnje smišljene tako da su univerzalno točne, ali psihološki prijeteće. Ako netko negativno odgovara na pitanja nelagodna sadržaja (npr. "Jeste li ikada pomislili o tome da nekoga ubijete?"), možemo pretpostaviti da je riječ o samozavaravanju. Ako netko pak potvrdno odgovora na pitanja o ponašanjima koja su izrazito društveno poželjna, ali statistički izrazito rijetka (npr. "Pokupite li uvijek sve smeće za sobom?"), radi se o svjesnom zavaravanju drugih. S obzirom na to da se opisi odnose na ponašanja koja su javna i lako uočljiva, takve tvrdnje ne bi trebale zahvaćati samozavaravanje. Upotrebom riječi "zavaravanje" (engl. *deception*) vjerojatno se htjelo naglasiti da se radi o pretjerivanju kao temeljnoj karakteristici obaju kon-

strukata (Paulhus, 2002). Kako bi se osigurali da se ta tendencija pretjerivanja zahvati česticama upitnika, autori predlažu postupak bodovanja u kojem se ukupni rezultat na skali dobiva zbrajanjem samo ekstremnih odgovora. Konvergentna i diskriminativna valjanost navedenih skala potvrđena je u seriji eksperimentalnih i korelacijskih istraživanja (Gur i Sackeim, 1979b; Paulhus, 1982).

Paulhusov dvofaktorski model

Integracijom, rekonceptualizacijom i daljnjim proširivanjem modela koji počivaju na Wigginsovoj ideji Paulhus je (1984) definirao temeljne faktore u podlozi SPO-a kao samozavaravanje i upravljanje dojmovima, postavivši time najpoznatiji dvofaktorski model SPO-a. Paulhus (1984) samozavaravanje i upravljanje dojmovima opisuje definicijama koje zadržava i u kasnijem dvorazinskom modelu (2002), tj. kao nesvjesnu tendenciju pojedinca da sebe vidi u krajnje pozitivnom svjetlu, odnosno kao svjesno iskrivljavanje samoprezentacije kako bi se ostavio bolji dojam na druge.

Paulhus je u svojem dvofaktorskom modelu koncepte i instrumente Sackeima i Gura uklopio u integrativnu strukturu koju su postavili Damarin i Messick (Paulhus, 1984, 2002). Svoja istraživanja počeo je psihometrijskom validacijom dvaju upitnika Sackeima i Gura. Kad su Paulhus i njegovi suradnici uravnotežili skale dodavanjem obrnuto okrenutih tvrdnji, interkorelacija upitnika porasla je, upućujući na to da u podlozi imaju isti faktor. Ne pomirivši se s jednofaktorskim rješenjem, Paulhus i suradnici u oba su upitnika izbrisali čestice koje su nisko korelirale sa skalnim rezultatom, a u upitniku samozavaravanja i one koje su se očito odnosile na psihološku prilagodbu. Skala nazvana upravljanje dojmovima i skala samozavaravanja zajedno su činile uravnoteženi inventar socijalno poželjnog odgovaranja (1984, BIDR, Balanced Inventory of Desirable Responding). Međutim, faktorske analize BIDR-a pokazale su da se samozavaravanje sastoji od dva faktora nižeg reda: samozavaravajućeg osnaživanja (prenašavanja vlastitih kvaliteta) i samozavaravajućega poricanja (minimaliziranja vlastitih mana), kojima je 1988. Paulhus upotunio prvotni model (Paulhus i Reid, 1991).

Različite korelacije dvaju faktora samozavaravanja s dimenzijama ličnosti, kao i visoka pozitivna korelacija skale poricanja i skale upravljanja dojmovima, što upućuje na mogućnost da iste osobe pokazuju i nesvjesno i svjesno pretjerano naglašavanje morala i konvencionalnosti, nalazi su koji su sugerirali potrebu za novom revizijom. Nadalje, u istraživanjima (Galić i Jerneić, 2006) i upravljanje dojmovima, ali i samozavaravanje, pojavljuju se u situaciji iskrenog odgovaranja te se povećavaju s rastom motivacije za stvaranje po-

zitivne samoprezentacije, što upućuje na zaključak da i skale samozavaravanja i upravljanja dojmovima mjere i nesvjesne i svjesne aspekte SPO-a.

Daljnja istraživanja pokazala su da je riječ o sadržajno različitim oblicima iskrivljavanja samoprezentacije. Faktorska analiza rezidualnih vrijednosti na upitniku ličnosti, odnosno odstupanja samoprocjena od procjena drugih, nije pokazala očekivanih Velikih pet nego dva faktora ličnosti. Visoka interkorelacija ugodnosti i savjesnosti upućivala je na faktor Gamma, a interkorelacije ekstraverzije, neuroticizma i intelekta na faktor Alfa. Prema tim spoznajama, Paulhus je 2002. godine postavio najnoviji, dvorazinski model SPO-a.

PAULHUSOV DVORAZINSKI MODEL

Paulhusov (2002) dvorazinski model razlikuje tipove SPO-a na sadržajnoj i na procesnoj razini. Na procesnoj razini razdvaja se svjesno od nesvjesnog SPO-a, odnosno samozavaravanje od upravljanja dojmovima. Na sadržajnoj razini razlikujemo egoističko i moralističko iskrivljavanje. Egoističko iskrivljavanje je tendencija prenaplašavanja vlastitih sposobnosti, vlastita socijalnoga i intelektualnoga statusa, odnosno prikazivanje sebe "superherojem", a očituje se u isticanju vlastite ekstravertiranosti, dominantnosti, intelekta i emocionalne stabilnosti. U podlozi egoističkog iskrivljavanja nalazi se vrijednost djelotvornosti. Moralističko iskrivljavanje definiramo kao tendenciju poricanja socijalno nepoželjnih impulsa i prikazivanje sebe "svecem". Ono se očituje u pretjerivanju u vlastitoj ugodnosti i savjesnosti, a u podlozi ima vrijednost zajedništva (Wiggins i Trapnell, 1996; Paulhus i John, 1998). Kombinacijom dviju nezavisnih razina (Tablica 1) dobivaju se četiri tipa SPO-a koja su 2006. dobila svoje konačne nazive: osnaživanje djelotvornosti, upravljanje djelotvornošću, osnaživanje zajedništva i upravljanje zajedništvom. Četiri tipa SPO-a mogu se mjeriti istoimenim skalama sveobuhvatnog inventara socijalno poželjnog odgovaranja (CIDR, Comprehensive Inventory of Desirable Responding, Paulhus, 2006).

● **TABLICA 1**
Prikaz Paulhusova
dvorazinskog modela
(2002, 2006) s
komponentama koje
odgovaraju
podskalama CIDR-a

		Sadržajna razina	
		Egoistično iskrivljavanje	Moralističko iskrivljavanje
Procesna razina	Nesvjesno (osnaživanje)	Osnaživanje djelotvornosti	Osnaživanje zajedništva
	Svjesno (upravljanje dojmovima)	Upravljanje djelotvornošću	Upravljanje zajedništvom

Paulhusov dvorazinski model provjeravao se zasad u samo nekoliko istraživanja. U prvom provedenom validacijskom istraživanju Galić i suradnici (2009) na nezavisnom su uzorku usporedili rezultate četiriju skala CIDR-a u tri motivacijske situacije: situaciji koja je poticala iskreno odgovaranje, situaciji koja je poticala egoističko iskrivljavanje te situaciji koja je poticala moralističko iskrivljavanje. Rezultati su dali samo djelomičnu podršku modelu. Na temelju korelacija skala CIDR-a s dimenzijama petofaktorskoga modela ličnosti potvrđeno je da postoje različiti oblici SPO-a na sadržajnoj razini. Potpora modelu izostala je na procesnoj razini – upravljanje dojmovima bilo je zabilježeno i u situaciji iskrenog odgovaranja, a rezultat na skalama osnaživanja povećao se u situacijama povećane motivacije da se ostavi dobar dojam. Slično istraživanje na nezavisnom uzorku ponovila je Dodaj (2012) te dobila isti nalaz – svjesni i nesvjesni aspekti SPO-a nisu nađeni, a potpora postojanju egoističkog i moralističkog iskrivljavanja bila je tek djelomična. Konačno, validacijsko istraživanje Jerneića i suradnika (2010) nije potvrdilo Paulhusov dvorazinski model ni na procesnoj ni na sadržajnoj razini.

ZAKLJUČNA RAZMATRANJA I SMJERNICE ZA BUDUĆA ISTRAŽIVANJA

Na temelju izloženog pregleda možemo vidjeti da su istraživanja SPO-a kroz povijest bila brojna i međusobno nepovezana te raspršena u literaturi psihologije ličnosti, ali i primijenjenih grana kao što su psihologija rada i klinička psihologija (Paulhus i Trapnell, 2008). Tijekom povijesti javile su se zanimljive konceptualizacije, koje su, međutim, često zanemarivale složenu prirodu SPO-a. Premda priroda SPO-a još uvijek nije razriješena, danas bez sumnje možemo reći da SPO nije jednodimenzionalni konstrukt.

Dobar dio nalaza prethodnih istraživanja može se objasniti Paulhusovim dvorazinskim modelom, no malobrojna direktna validacijska istraživanja u najboljem slučaju daju mu tek djelomičnu potporu. Usprkos tome, Jerneić i suradnici (2010) smatraju da je još uvijek preuranjeno odbaciti hipotezu o svjesnom i nesvjesnom SPO-u. Čini se da problem predstavlja mjerenje procesne komponente upitnicima samoprocjene. Jerneić i suradnici (2010) zaključuju da skale SPO-a, razvijene u okviru Paulhusova modela, nisu dobra operacionalizacija SPO-a. Stoga sugeriraju da bi se buduće provjere modela trebale temeljiti ili na valjanijim skalama ili na alternativnim metodama mjerenja SPO-a s kojima bi se na adekvatan način mogle zahvatiti svjesne i nesvjesne komponente SPO-a. Potencijalno valjane alternativne mjere mogle bi biti tehnika pretjeranih tvrdnji (Paulhus, Harms, Bruce i Lysy, 2003; Tonković i sur., 2011) ili mjerenje latencije odgovora (Parmač, Galić i Jerneić, 2009).

Dakle, na pitanje kontaminira li SPO rezultate na upitniku ličnosti ili je ono odraz individualnih razlika vrijedno mjerenja još uvijek nemamo jednoznačan odgovor. Čini se da postoje uvjerljivi nalazi u prilog objema hipotezama. Kontekstualno uvjetovano ponašanje koje bi moglo kontaminirati rezultate na upitniku ličnosti danas interpretiramo socijalno poželjnim *setom* odgovaranja (Paulhus i Trapnell, 2008). Pod tim objašnjenjem, rezultati na skalama SPO-a ne govore previše o kandidatu nego o zahtjevima situacije (Griffith i Peterson, 2008). Brojna istraživanja pokazuju da SPO bez sumnje možemo promatrati i kao stabilnu individualnu karakteristiku te tada govorimo o socijalno poželjnom *stilu* odgovaranja (Jackson i Messick, 1962). Kao što još Eysenck i Eysenck (2003) sugeriraju, moguće je da skale SPO-a mjere oba faktora, ovisno o ispitanikovoj motivaciji za iskrivljavanje. Kada ne postoji motivacija za pozitivnu samoprezentaciju, skale mjere stabilne osobine ličnosti ili stil odgovaranja, no u situaciji gdje postoji potreba za prikazivanjem u pozitivnom svijetlu, mjere set odgovaranja, odnosno upravljanje dojmovima (Jerneić, 2012).

Dok se priroda SPO-a potpuno ne razjasni, praktičari bi skale koje se široko rabe za mjerenje i kontrolu SPO-a (npr. Eysenckova L-skala i MMPI skale) trebali upotrebljavati s oprezom. Relativno malobrojna istraživanja (npr. Jerneić i sur., 2010) koja su istodobno mjerila SPO i lažiranje odgovora na upitnicima ličnosti (izraženo kao razlika između iskrenog odgovaranja i odgovaranja motiviranog uljepšavanjem odgovora) u pravilu dobivaju povezanosti niskog efekta. U svojem najnovijem istraživanju Galić i Jerneić (2013) nalaze da je korisnost skala upravljanja dojmovima pogotovo upitna na individualnoj razini primjene. Njihovi rezultati ne podupiru parcijalizaciju rezultata na skalama upravljanja dojmovima iz rezultata na skalama ličnosti, posljedične mehaničke korekcije ni isključivanje kandidata koji su na tim skalama postigli visoke rezultate. Ne samo da bismo time iz selekcijskoga postupka nepravedno mogli diskvalificirati kandidate koji nisu lažirali svoje odgovore nego bismo mogli propustiti odabrati kandidata kojeg odlikuju poželjne osobine ličnosti i dobro poznavanje društvenih normi.

LITERATURA

Allaman, J. D., Joyce, C. S. i Crandall, V. C. (1972). The antecedents of social desirability response tendencies of children and young adults. *Child Development*, 43(4), 1135–1160. doi:10.2307/1127504

Allport, G. W. (1937). *Personality: A psychological interpretation*. Oxford, England: Holt.

Bäckström, M., Björklund, F. i Larsson, M. R. (2011). Social desirability in personality assessment: Outline of a model to explain individual differences. U M. Ziegler, C. MacCann i R. D. Roberts (Ur.), *New per-*

spectives on faking in personality assessment (str. 201–213). New York, NY: Oxford University Press.

Birenbaum, M. i Montag, I. (1989). Style and substance in social desirability scale. *European Journal of Personality*, 3(1), 47–59. doi:10.1002/per.2410030106

Block, J. (1965). *The challenge of response sets: Unconfounding meaning, acquiescence, and social desirability in the MMPI*. New York: Appleton-Century-Crofts.

Borkenau, P. i Ostendorf, F. (1989). Descriptive consistency and social desirability in self-end peer reports. *European Journal of Personality*, 3(1), 31–45. doi:10.1002/per.2410030105

Brajša-Žganec, A., Ivanović, D. i Kaliterna Lipovčan, Lj. (2011). Personality traits and social desirability as predictors of subjective well-being. *Psihologijske teme*, 20(2), 261–276.

Burušić, J., Milas, G. i Rimac, I. (2003). Utvrđivanje povezanosti i temeljne strukture nekoliko aspekata socijalne evaluacije. *Psihologijske teme*, 12(1), 33–42.

Corah, N. L., Feldman, M. J., Cohen, I. S., Gruen, W., Meadow, A. i Ringwall, E. A. (1958). Social desirability as a variable in the Edwards personal preference schedule. *Journal of Consulting Psychology*, 22(1), 70–72. doi:10.1037/h0048286

Crowne, D. P. (1979). *The experimental study of personality*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Crowne, D. P. i Marlowe, D. (1960). A new scale of social desirability independent of psychopathology. *Journal of Consulting Psychology*, 24(4), 349–354. doi:10.1037/h0047358

Crowne, D. P. i Marlowe, D. (1964). *The approval motive*. New York: Wiley.

Dahlstrom, W. G., Welsh, G. S. i Dahlstrom, L. E. (1972). *An MMPI handbook* (Vol. 1). Minneapolis: University of Minnesota Press.

Damarin, F. i Messick, S. (1965). *Response styles as personality variables: A theoretical integration of multivariate research*. Princeton, NJ: Educational Testing Service.

Davis, C. G., Thake, J. i Weekes, J. R. (2012). Impression managers: Nice guys or serious criminals? *Journal of Research in Personality*, 46(1), 26–31. doi:10.1016/j.jrp.2011.11.001

Dicken, C. F. (1959). Simulated patterns on the Edwards personal preference schedule. *Journal of Applied Psychology*, 43(6), 372–378. doi:10.1037/h0044779

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(3), 209–225.

Dodaj, A. (2012). Social desirability and self-reports: Testing a content and response-style model of socially desirable responding. *Europe's Journal of Psychology*, 8(4), 651–666. doi:10.5964/ejop.v8i4.462

Edwards, A. L. (1953). The relationship between the judged desirability of a trait and the probability that the trait will be endorsed. *The Journal of Applied Psychology*, 37(2), 90–93. doi:10.1037/h0058073

Edwards, A. L. (1954). *Manual for the Edwards personal preference schedule*. New York: Psychological Corporation.

Edwards, A. L. (1963). A factor analysis of experimental social desirability and response set scales. *The Journal of Applied Psychology*, 47(5), 308–316. doi:10.1037/h0039793

Edwards, L. K., Edwards, A. L. i Clark, C. L. (1988). Social desirability and the frequency of social-reinforcement scale. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54(3), 526–529. doi:10.1037/0022-3514.54.3.526

Ellis, A. (1946). The validity of personality questionnaires. *Psychological Bulletin*, 43(5), 385–440. doi:10.1037/h0055483

Eysenck, H. J. i Eysenck, S. B. G. (1964). *The manual for the Eysenck personality questionnaire*. London: Hodder & Stoughton.

Eysenck, H. J. i Eysenck, S. B. G. (2003). *Priručnik za Eysenckov upitnik ličnosti (EPQ – djeca i odrasli)*. Jastrebarsko: Naklada Slap.

Galić, Z. i Jerneić, Ž. (2006). Socijalno poželjno odgovaranje u različitim motivacijskim kontekstima: Provjera Paulhusova modela socijalne poželjnosti. *Suvremena psihologija*, 9(2), 155–170.

Galić, Z., Jerneić, Ž. i Belavić, M. (2009). O svecima i superherojima: provjera Paulhusovog modela socijalne poželjnosti. *Društvena istraživanja*, 18(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(3), 115–123. doi:10.1027/1866-5888/a000087

Greene, R. L. (1980). *The MMPI: An interpretive manual*. New York: Grune & Stratton.

Griffith, R. L. i Peterson, M. H. (2008). The failure of social desirability measures to capture applicant faking behavior. *Industrial and Organizational Psychology*, 1(3), 308–311. doi:10.1111/j.1754-9434.2008.00053.x

Hartshorne, H. i May, M. A. (1928). *Studies in the nature of character, Vol. I, Studies in Deceit*. New York: MacMillan Co.

Hathaway, S. R. i McKinley, J. C. (1951). *The MMPI manual*. New York: Psychological Corporation.

Henrichs, T. F. i Kausch, D. F. (1969). The Edwards SD scale: Further evaluation and comment. *Journal of Clinical Psychology*, 25(3), 300–303. doi:10.1002/1097-4679(196907)25:3<300::AID-JCLP2270250324>3.0.CO;2-F

Huang, C. (2013). Relation between self-esteem and socially desirable responding and the role of socially desirable responding in the relation between self-esteem and performance. *European Journal of Psychology of Education*, 28(3), 663–683. doi:10.1007/s10212-012-0134-5

Jackson, D. N. i Messick, S. (1958). Content and style in personality assessment. *Psychological Bulletin*, 55(4), 243–252. doi:10.1037/h0045996

Jackson, D. N. i Messick, S. (1962). Response styles on the MMPI: Comparison of clinical and normal samples. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 65(5), 285–299. doi:10.1037/h0045340

Jacobson, L. I., Kellogg, R. W., Cauce, A. M. i Slavin, R. (1977). A multidimensional social desirability inventory. *Bulletin of the Psychonomic Society*, 9, 109–110.

Jacobson, L. I., Berger, S. E. i Millham, J. (1970). Individual differences in cheating during a temptation period when confronting failure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 15(1), 48–56. doi:10.1037/h0029204

Jerneiĉ, Ź. (2012, svibanj). *O laŹiranju odgovora na upitnicima liĉnosti*. Pozvano predavanje na XVIII. danima psihologije u Zadru, Zadar. SaŹetak preuzet sa stranice: <http://bib.irb.hr/prikazi-rad?&rad=597818>

Jerneiĉ, Ź., Galiĉ, Z., Parmaĉ Kovaĉiĉ, M., Tonkoviĉ, M., Prevendar, T., Bogdaniĉ, A., Broziĉeviĉ, M., Buĉar, M., Ćatipoviĉ, A., Đakoviĉ, I., Gospodnetiĉ, F., Hrebac, M., Jakovina, A., Jelovica, V., Knezoviĉ, A., Lovriĉ, A., Lŉw, A., Paiĉ-Antunoviĉ, J., Pavkoviĉ, I., Petretiĉ, M., Rajiĉ-Stojanoviĉ, I., Salkiĉeviĉ, S., Sekuliĉ, S., Taslak, M., Terzin-Laub, N., Tomiša, T., Ugarkoviĉ, M., Vraĉeviĉ, T. i Zlata, A. (2010). *Liĉnost i radno ponašanje: priroda i mjerenje socijalno poŹeljnog odgovaranja*. Zagreb: FF Press.

Kiecolt-Glaser, J. i Murray, J. A. (1980). Social desirability bias in self-monitoring data. *Journal of Psychopathology and Behavioral Assessment*, 2(4), 239–247. doi:10.1007/BF01666783

Kusyszyn, I. i Jackson, D. N. (1968). A multimethod factor analytic appraisal of endorsement and judgment methods in personality assessment. *Educational and Psychological Measurement*, 28(4), 1047–1061. doi:10.1177/001316446802800404

Lanning, K. (1989). Detection of invalid response patterns on the California psychological inventory. *Applied Psychological Measurement*, 13(1), 45–56. doi:10.1177/014662168901300105

Levin, J. i Montag, I. (1987). The effect of testing instructions for handling social desirability on the Eysenck personality questionnaire. *Personality and Individual Differences*, 8(2), 163–167. doi:10.1016/0191-8869(87)90170-X

Liberty Jr, P. G., Lunneborg, C. E. i Atkinson, G. C. (1964). Perceptual defense, dissimulation, and response styles. *Journal of Consulting Psychology*, 28(6), 529–537. doi:10.1037/h0044839

McCrae, R. R. i Costa, P. T. Jr. (1983). Social desirability scales: More substance than style. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 51(6), 882–888. doi:10.1037/0022-006X.51.6.882

McCrae, R. R. i Costa, P. T. Jr. (1989). Different points of view: Self-reports and ratings in the assessment of personality. U J. P. Forgas i M. J. Innes (Ur.), *Recent advances in social psychology: An international perspective* (str. 429–439). Amsterdam: Elsevier.

Meehl, P. E. i Hathaway, S. R. (1946). The K factor as a suppressor variable in the Minnesota multiphasic personality inventory. *Journal of Applied Psychology*, 30(5), 525–564. doi:10.1037/h0053634

Michaelis, W. i Eysenck, H. J. (1971). The determination of personality inventory factor patterns and intercorrelations by changes in real-life motivation. *The Journal of Genetic Psychology*, 118(2), 223–234. doi:10.1080/00221325.1971.10532611

- Milas, G. i Žakić Milas, D. (2003). Ličnost i društveni stavovi: povezanost temeljnih dimenzija. *Društvena istraživanja*, 12(3–4), 519–539.
- Milas, G. (2004). *Ličnost i društveni stavovi*. Jastrebarsko: Naklada Slap.
- Millham, J. (1974). Two components of need for approval score and their relationship to cheating following success and failure. *Journal of Research in Personality*, 8(4), 378–392. doi:10.1016/0092-6566(74)90028-2
- Millham, J. i Jacobson, L. I. (1978). The need for approval. U H. London i J. E. Exner (Ur.), *Dimensions of personality* (str. 365–390). New York: Wiley.
- Millham, J. i Kellogg, R. W. (1980). Need for social approval: Impression management or self-deception? *Journal of Research in Personality*, 14(4), 445–457. doi:10.1016/0092-6566(80)90003-3
- Mirjanić, L. i Milas, G. (2011). Uloga samopoštovanja u održavanju subjektivne dobrobiti u primjeni strategija suočavanja sa stresom. *Društvena istraživanja*, 20(3), 711–727. doi:10.5559/di.20.3.06
- Norman, W. T. (1967). *2800 personality trait descriptors: Normative operating characteristics for a university population*. Res. Rept. 08310-1-T. Ann Arbor, MI: University of Michigan.
- Parmač, M., Galić, Z. i Jerneić, Ž. (2009). Vrijeme latencije kao indikator iskripljavanja odgovora na upitnicima ličnosti. *Suvremena psihologija*, 12(1), 43–61.
- Paulhus, D. (1982). Individual differences, self-presentation, and cognitive dissonance: Their concurrent operation in forced compliance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 43(4), 838–852. doi:10.1037/0022-3514.43.4.838
- Paulhus, D. L. (1984). Two-component models of social desirable responding. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46(3), 598–609. doi:10.1037/0022-3514.46.3.598
- Paulhus, D. L. (1991). Measurement and control of response bias. U J. P. Robinson, P. Shaver i L. S. Wrightsman (Ur.), *Measures of personality and social psychological attitudes* (str. 17–59). San Diego: Academic Press.
- Paulhus, D. L. i Reid, D. B. (1991). Enhancement and denial in socially desirable responding. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60(2), 307–317. doi:10.1037/0022-3514.60.2.307
- 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(6), 1025–1060. doi:10.1111/1467-6494.00041
- Paulhus, D. L. (2002). Socially desirable responding: The evolution of a construct. U H. I. Braun, D. N. Jackson i D. E. Wiley (Ur.), *The role of constructs in psychological and educational measurement* (str. 49–69). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Paulhus, D. L., Harms, P. D., Bruce, M. N. i Lysy, D. C. (2003). The over-claiming technique: Measuring self-enhancement independent of ability. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84(4), 890–904. doi:10.1037/0022-3514.84.4.890
- Paulhus, D. L. (2006, siječanj). *A Comprehensive Inventory of Desirable Responding (CIDR)*. Poster prezentiran na sastanku Association for Research in Personality, New Orleans.

DRUŠ. ISTRAŽ. ZAGREB
GOD. 22 (2013), BR. 3,
STR. 413-434

TONKOVIĆ
GRABOVAC, M.:
POVIJEST...

Paulhus, D. L. i Trapnell, P. D. (2008). Self-presentation of personality: An agency-communion framework. U O. P. John, R. W. Robins i L. A. Pervin (Ur.), *Handbook of personality: Theory and research* (str. 492–517). New York: The Guilford Press.

Pervin, L. A. (1990). *Handbook of personality: Theory and research*. New York: The Guilford Press.

Proroković, A., Slišković, A. i Bumbak, I. (2008). Osobine ličnosti i socijalna poželjnost u selekcijskoj situaciji. *Društvena istraživanja*, 17(6), 1157–1177.

Ramanaiah, N. V. i Martin, H. J. (1980). On the two-dimensional nature of the Marlowe-Crowne social desirability scale. *Journal of Personality Assessment*, 44(5), 507–514. doi:10.1207/s15327752jpa4405_11

Reis, H. A. (1966). The MMPI K scale as a predictor of prognosis. *Journal of Clinical Psychology*, 22(2), 212–213. doi:10.1002/1097-4679(196604)22:2<212::AID-JCLP2270220228>3.0.CO;2-T

Roth, D. L., Snyder, C. R. i Pace, L. M. (1986). Dimensions of favorable self-presentation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51(4), 867–874. doi:10.1037/0022-3514.51.4.867

Rothstein, M. G. i Goffin, R. D. (2006). The use of personality measures in personnel selection: What does current research support? *Human Resource Management Review*, 16(2), 155–180. doi:10.1016/j.hrmr.2006.03.004

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(4), 293–302. doi:10.1016/0191-8869(81)90084-2

Sackeim, H. A. i Gur, R. C. (1978). Self-deception, self-confrontation, and consciousness. U G. E. Schwartz i D. Shapiro (Ur.), *Consciousness and self-regulation: Advances in research* (Vol. 2) (str. 139–197). New York: Plenum.

Sackeim, H. A. i Gur, R. C. (1979a). Self-deception: A concept in search of a phenomenon. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37(2), 147–169. doi:10.1037/0022-3514.37.2.147

Sackeim, H. A. i Gur, R. C. (1979b). Self-deception, other-deception and self-reported psychopathology. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 47(1), 213–215. doi:10.1037/0022-006X.47.1.213

Strickland, B. R. (1977). Approval motivation. U T. Blass (Ur.), *Personality variables in social behavior* (str. 315–356). New York: Erlbaum.

Taylor, S. E. (1989). *Positive illusions: Creative self-deception and the healthy mind*. New York: Basic Books.

Tonković, M., Galić, Z. i Jerneić, Ž. (2011). The construct validity of over-claiming as a measure of egoistic enhancement. *Review of Psychology*, 18(1), 13–21.

Uziel, L. (2010). Rethinking social desirability scales: From impression management to interpersonally oriented self-control. *Perspectives on Psychological Science*, 5(3), 243–262. doi:10.1177/1745691610369465

Uziel, L. (2013). Impression management ("lie") scales are associated with interpersonally oriented self-control, not other-deception. *Journal of Personality*. doi:10.1111/jopy.12045

DRUŠ. ISTRAŽ. ZAGREB
GOD. 22 (2013), BR. 3,
STR. 413-434

TONKOVIĆ
GRABOVAC, M.:
POVIJEST...

Wiggins, J. S. (1959). Interrelationships among MMPI measures of dissimulation under standard and social desirability instructions. *Journal of Consulting Psychology, 23*(5), 419–427. doi:10.1037/h0047823

Wiggins, J. S. (1964). Convergence among stylistic response measures from objective personality tests. *Educational and Psychological Measurement, 24*(3), 551–562. doi:10.1177/001316446402400310

Wiggins, J. S. i Trapnell, P. D. (1996). A dyadic-interactional perspective on the five-factor model. U J. S. Wiggins (Ur.), *The five-factor model of personality* (str. 88–162). New York: Guilford Press.

Historical Overview of Conceptualizations of Socially Desirable Responding in Personality Questionnaires

Maša TONKOVIĆ GRABOVAC
Faculty of Humanities and Social Sciences, Zagreb

Given the fact that people can distort their responses in personality questionnaires, and research shows that they usually do, socially desirable responding represents an important practical research issue that has been present for decades. Researchers generally agree that socially desirable responding can be described as a tendency of giving overly positive descriptions of one's own traits which are adjusted with social norms and standards. However, there is the debate, which has been going on since the mid-20th century, on whether it is a measurement error which contaminates the validity of personality questionnaires or the individual differences in personality. In order to understand the results of previous researches, it is necessary to know the approach within which researchers created a particular conceptualization and particular instruments for measuring socially desirable responding. However, the literature lacks a systematic review which includes a comprehensive overview of all the conceptualizations. Hence, this review aims to examine gradual changes in the definition and methodology of research on socially desirable responding, which played a key role in forming contemporary models of socially desirable responding. The review ends with a conclusion of the overview of previous research, guidelines for future research and practical implications.

Keywords: socially desirable responding, impression management, self-enhancement, lie scales, personality questionnaires