

UTJECAJ SITUACIJSKIH I KOGNITIVNIH FAKTORA NA NAČIN ODGOVARANJA NA UPITNICIMA LIČNOSTI U REALNIM UVJETIMA SELEKCIJE

PETAR BEZINOVIĆ
VESNA VLAHOVIĆ
VLADIMIR TAKŠIĆ
VIKTOR BOŽIČEVIĆ

UDK: 159.94

Filozofski fakultet u Zadru

Izvorni znanstveni rad

Primljeno: 1987—02—02

Ovo ispitivanje je provedeno zato da se provjeri hipoteza da različiti nivoi percepcije kompetitivnosti situacije izazivaju i različite stilove odgovaranja na upitnicima ličnosti, te da se utvrdi eventualna povezanost između inteligencije ispitanika i stila odgovaranja na upitnicima ličnosti.

U tu svrhu su ispitanici u realnoj situaciji prijamnog ispita za upis na fakultet nasumice podijeljeni u četiri skupine u kojima je zatim izvršena manipulacija uputom, čime su postignuta četiri nivoa kompetitivnosti situacija.

Uz EPQ upitnik ličnosti primijenjen je i D-48 test za ispitivanje opće inteligencije.

Rezultati pokazuju da je manipulacija uputom bila uspješna te da se ispitanici efikasno prilagođavaju situaciji pri odgovaranju na upitnike ličnosti.

Istovremeno utvrđeno je da ne postoji interakcija između inteligencije i stila odgovaranja, ali i to da inteligentniji ispitanici u situaciji izrazite kompetitivnosti snižavaju svoje rezultate na L-skali, i time »maskiraju« eventualnu distorziju odgovora na ostalim skalama.

U radu se dovodi u pitanje opravdanost konstrukta o generalizaciji distorzije odgovora na osnovi rezultata na L-skali, kao i opravdanost naziva te skale.

Upitnici predstavljaju jedan od najčešće korištenih postupaka za evaluaciju ličnosti u suvremenoj psihologiji, no unatoč visokom stupnju razvoja tehnologije konstrukcije, sama logika na kojoj su bazirani ostaje u svojoj biti dosta naivna. Razvitak tehnologije izrade upitnika (kao npr. progres od facijalne, apriorističke ili logičke valjanosti k faktorskoj valjanosti, korištenje složenijih načina odgovaranja, uvođenje ponderiranja odgovora ili Guttmanovog skaliranja) nije dao doprinos izbjegavanju osnovnog nedostatka, a taj je da se ne može znati kolika je iskrenost odgovaranja pojedinog ispitanika.

Faktori koji najviše doprinose iskrivljavanju odgovora su cilj ispitivanja, odnosno situacija u kojoj se ispitavnje vrši. Percipirana svrha

ispitivanja potiče ispitanike da odgovaraju manje ili više na socijalno poželjan način (Edwards, 1957), odnosno u skladu s opće prihvaćenim normama poželjnog ponašanja.

Unatoč tome što mnogi istraživači smatraju da je problematika socijalne poželjnosti već odavno razjašnjena (Newid, 1983), izgleda da to baš i nije tako, jer socijalna poželjnost i dalje ostaje relevantan predmet istraživanja, prvenstveno konstruktora tekstova, ali i njihovih korisnika (Eliot, 1981; Linehan i Nielsen, 1983; McCrae i Costa, 1983; Rahim, Eliot, 1981; Linehan i Nielsen, 1983; McCrae i Costa, 1983; Rahim, 1984).

Tipičan način detekcije tendencije k disimulaciji predstavlja niz pitanja (tvrdnji) kojima se nastoji utvrditi u kojoj mjeri ispitanik želi sebe predstaviti u poželjnom svjetlu. Te tvrdnje sačinjavaju kumulativnu skalu koja se različito naziva u različitim upitnicima ličnosti u kojima je uključena. Korištenje ovakve skale bazirano je na premisi da će ispitanik koji daje disproporcionalan broj »poželjnih« odgovora na ovoj skali težiti davanju poželjnih odgovora i na druga pitanja u upitniku, odnosno javlja se distorzija odgovora i na drugim skalama, odnosno faktorima ličnosti koji su predmet ispitivanja. Takva je generalizacija nagnala neke autore upitnika da odrede kritičnu točku određenu brojem bodova na skali disimulacije iznad koje se svi ostali rezultati ispitanika mogu smatrati nevaljanim, dok neki drugi preporučuju korištenje korekcijskih postupaka za određivanje »realnijih« rezultata. Cronbach (1970) ovakve postupke oštro kritizira navodeći da »ako ispitanik ne odgovara istinu svom ispitivaču ili eksperimentatoru, ne postoji način da se bilo kakvim ponderiranjem neistina pretvori u istinu«. Wylie (1974, str. 60) pak navodi da ovakva premisa o generalizaciji distorzije odgovora na druga pitanja upitnika uopće nije dokazana.

Za izbjegavanje problema koje distorzija odgovora eventualno može izazvati koriste se i drugačije tehnike, prije svega korištenje tvrdnji lišenih socijalno poželjnih osobina, korištenje formata prisilnog izbora gdje obje ponuđene tvrdnje imaju podjednaku socijalnu poželjnost (Edwards, 1970), kao i korištenje tehnike »lažnog kanala« (bogus pipeline technique, Arkin i Lake, 1983; Jones i Sigall, 1971). Tu se ispitanika ostavlja u uvjerenju da se njegovo poštenje može provjeravati.

Potvrdu da metodološki problemi vezani uz socijalnu poželjnost ni slučajno još nisu razjašnjeni, imamo i u kontroverznim podacima koje nalazimo u recentnoj literaturi. Dok se s jedne strane skala socijalne poželjnosti najbanalnije shvaća skalom laganja (što ponekad može imati direktne reperkusije na odnos prema ispitaniku), s druge strane neki autori dovode u pitanje kompletan koncept socijalne poželjnosti. Prema istraživanju koje su proveli McCrae i Costa (1983) način odgovaranja u skladu sa socijalnom poželjnošću predstavlja više supstancu nego stil, to jest on je stvarni odraz prilagodljivosti ispitanika. Zbog toga ovi autori smatraju da se rezultati dobiveni na skalama socijalne poželjno-

sti neopravdano koriste kao supresorske varijable za korekciju rezultata na ostalim skalama. Heilbrun (1965) također navodi da odgovaranje na socijalno poželjan način ne znači nužno varanje ili laganje, već prije način reagiranja prilagodljivih, normalnih ljudi. Pokazuje se, naime, da visoke rezultate na skalama socijalne poželjnosti postižu pojedinci visokih moralnih osobina, koji su u realnom ponašanju (što je svakako relevantnije) prilagođeni i kooperativni. Svojevrsan je paradoks da visoke rezultate na skalama socijalne poželjnosti postižu najugledniji i najpošteniji građani (situacija provjerena u SAD, prema McCrae i Costa, 1983).

Kao osobina psihologijskih skala, odgovaranje na socijalno poželjan način potencijalno predstavlja ozbiljan problem u situacijama gdje se žele dobiti podaci o apsolutnom nivou odgovora. Međutim, za većinu situacija primjene, apsolutni rezultat je besmislen i bio bi težak za interpretaciju. Zbog toga se koriste normativne informacije kojima se uspoređuje rezultat pojedinca s ostalima iz populacije kojoj pojedinac pripada. Ako se rezultati svih ispitanika podjednako povećavaju ili smanjuju pod utjecajem socijalne poželjnosti, tada ne može biti poteškoća u interpretaciji rezultata zbog toga što rang, odnosno položaj pojedinca u distribuciji ostaje isti. Slično tome prosječni nivo razlika u rezultatima neće utjecati na korelacije među skalama i stoga neće utjecati na koeficijente valjanosti skala. Na toj osnovi Gordon i Gross (1978) dovede u pitanje metodu operacionaliziranja koncepta distorzije odgovora, potkrepljujući to tvrdnjom o monotoničnoj funkciji kojom se povećavaju ili snižavaju rezultati pod utjecajem potrebe prikazivanja u socijalno poželjnom svjetlu. Problemi međutim nastupaju ako socijalna poželjnost ne utječe podjednako na način odgovaranja svih pojedinaca, te na taj način doprinosi znatnijim promjenama ranga ispitanika u ispitnim situacijama prema hipotetskom realnom stanju osobine. Da je to stvarna mogućnost ukazuju podaci koje navode Velicer i Weiner (1975), a odnose se na relacije socijalne poželjnosti i obrazovanja. Njihovi rezultati pokazuju da obrazovaniji uspješno mogu identificirati skoro sve tvrdnje iz Eysenckovog EPI upitnika ako su upoznati s podatkom da upitnik sadrži skale laži, ekstraverzije i neuroticizma (slične podatke nalazimo i kod Power i MacRae, 1971).

Budući postoji supstancijalna povezanost između obrazovanja i inteligencije, činila nam se paluzibilnom mogućnost da će inteligentniji ispitanici biti u stanju da prepoznaju sadržaje pojedinih tvrdnji. Tako bi oni, ako procijene da situacija to od njih zahtijeva, mogli »snižavati« svoje rezultate na skalama socijalne poželjnosti, a istovremeno, ako to žele, vršiti svjesnu distorziju odgovora na drugim pitanjima iz upitnika.

Uz ovu mogućnost vezuje se i potreba provjere opravdanosti generalizacije distorzije odgovora na ostale skale upitnika, tj. pretpostavke da ispitanici koji postižu visoke rezultate na skalama socijalne poželjnosti nužno iskrivljavaju i svoje odgovore na drugim skalama. Ukoliko inte-

ligentniji ispitanici mogu prepoznati sadržaj upitnika i time »podešavati« svoje rezultate, onda bi navedena generalizacija vrijedila samo za ispitanike niže inteligencije, dakle, ne za sve.

Ovim smo ispitivanjem nastojali izvršiti provjeru navedenih postavki, i to tako da smo pokušali manipulacijom uputom u realnoj kompetitivnoj situaciji izazvati različite nivoe motivacije za davanjem odgovora u socijalno poželjnom svjetlu, a zatim smo analizirali odgovore na upitnicima ličnosti grupa različitih po inteligenciji.

METODA

Ispitanici

Ispitanice su bile kandidatkinje za upis na studij Razredne nastave i Predškolskog odgoja na Filozofskom fakultetu u Zadru u školskoj godini 1983/84. Zbog zanemarivog broja muških kandidata (6,5%), u analizu su uzeti samo rezultati ženskih ispitanica, njih 158.

Instrumenti

U ispitivanju je korišten često upotrebljavan instrumentarij u praksi naših psihologa, i to: Test D-48 kao mjera opće inteligencije i EPQ, upitnik za mjerenje ekstraverzije, neuroticizma i psihoticizma kao crta ličnosti. Također je primijenjen i ANSIE (Adult Nowicki-Strickland Internal-External Scale), upitnik za utvrđivanje uvjerenja o mjestu kontrole (Locus of Control, Nowicki i Duke, 1974).

Postupak

Ispitivanje je provedeno u toku dijela kvalifikacijskog ispita za upis na studij na navedenim studijskim grupama. Ispitanice su slučajnim izborom podijeljene u četiri skupine, tako da je ispitivanje provedeno paralelno u četiri zasebne prostorije. Prije primjene upitnika ličnosti ispitanice su rješavale test inteligencije koji je bio jedan od stvarnih kriterija uspjeha na prijamnom ispitu. Taj dio ispitivanja proveden je pod jednakim, standardiziranim uvjetima za sve četiri skupine.

U toku primjene upitnika ličnosti izvršena je manipulacija uputom korištenjem slične metodologije koju je upotrijebio Šipka (1984). Svaka je skupina, naime, dobila nešto različitu uputu i upozorenje o značaju rezultata na upitnicima za konačan uspjeh na ispitu.

Prva skupina (anonimna, AN, N = 25) je dobila već pripremljene upitnike na kojima je preko prostora za upisivanje osobnih podataka bio priljepljen tekst koji je glasio: »Ovo ispitivanje je anonimno. Ne morate navoditi svoje ime i prezime!«.

Drugoј skupini (nekompetitivna, NK, N = 42) je usmeno naglašeno da rezultati na upitniku neće utjecati na njihov ukupni plasman, iako su trebali upisati osobne podatke.

S ovim manipulacijama uputom pretpostavljalo se formiranje dviju skupina koje će ovaj dio ispitivanja doživjeti nekompetitivno, ali ipak na nešto različitom nivou.

Trećoj skupini (normalna, NO, N = 49) nije dato nikakvo dodatno upozorenje, već su oni odgovarali na pitanja pod »normalnim« uvjetima, pri čemu se pretpostavilo da će oni doživjeti važnost postizanja povoljnog rezultata u skladu s kompetitivnošću situacije.

Četvrta skupina (izrazito kompetitivna, IK, N = 41) je prije primjene dobila usmeno upozorenje kojim je izričito naglašen značaj rezultata na upitniku za konačan uspjeh.

S uputama trećoj i četvrtoj skupini pretpostavljeno je formiranje dviju skupina ispitanika koje će ispitivanje doživjeti na nešto različitim nivoima izrazite kompetitivnosti.

REZULTATI

Svi ispitanici su prema rezultatu koji su postigli na testu inteligencije podijeljeni u dvije skupine (ispodprosječna i iznadprosječna). Podjela je izvršena prema medijanu koji je u ovoj skupini ispitanika iznosio 26 bodova.

Da bi se utvrdila uspješnost manipulacije uputama, kao i da bi se utvrdile značajnosti razlika među skupinama različitim po inteligenciji, provedena je 4 x 2 dvosmjerna analiza varijance (četiri situacije, dva nivoa inteligencije) za svaku crtu ličnosti zasebno.

Radi ograničenosti prostora ovdje ne prikazujemo rezultate kompletnih analiza za svaku osobinu posebno (6 analiza), već samo najrelevantnije podatke bitne za objašnjenje postavljenih problema.

Rezultati analize utjecaja manipulacije uputom bez obzira na inteligenciju ispitanika, prikazani su u Tabeli 1.

Tabela 1.

Rezultati i značajnost razlika među ukupnim rezultatima postignutim u četiri situacije različitog nivoa kompetitivnosti

Situacije	AN		NK		NO		IK		F	P	
	max	M	SD	M	SD	M	SD	M			SD
P	25	5.6	2.15	4.3	1.86	3.2	1.79	3.8	1.98	10.42	< .001
E	21	15.7	3.65	15.1	3.70	15.3	3.15	14.9	3.50	.40	.75
N	23	11.0	5.72	10.7	5.15	7.7	3.82	7.3	4.23	6.67	< .001
L	21	10.9	5.18	14.6	3.87	16.3	2.99	16.6	4.60	11.59	< .001
ANSIE	40	16.6	5.09	15.2	5.32	13.9	4.64	12.5	4.70	4.62	< .004
D-48	44	25.8	5.64	25.3	6.20	24.5	5.85	25.9	4.59	.91	.56

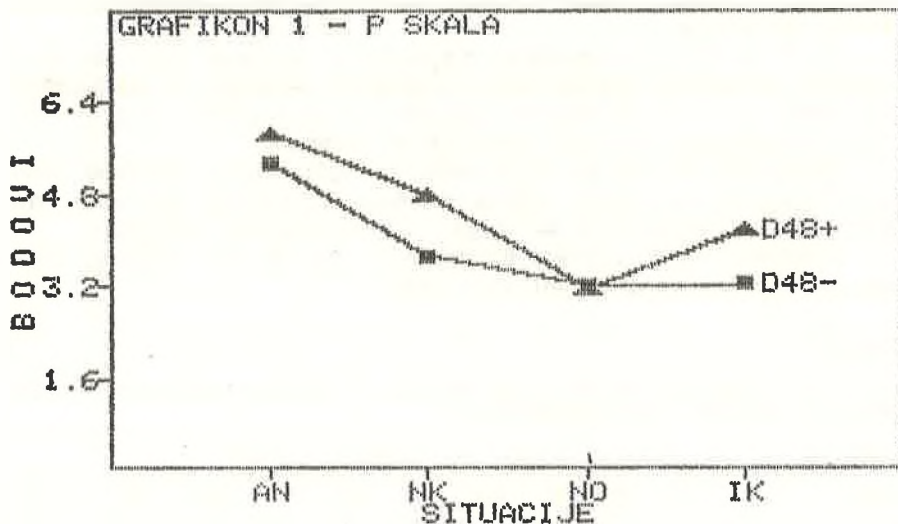
Kako se iz Tabele 1 može vidjeti, manipulacija uputom dobro je diskriminirala četiri situacije (statistički značajne razlike) na svim crtama ličnosti osim na crti ekstraverzije, koja je po svemu sudeći osobina lišena socijalne poželjnosti.

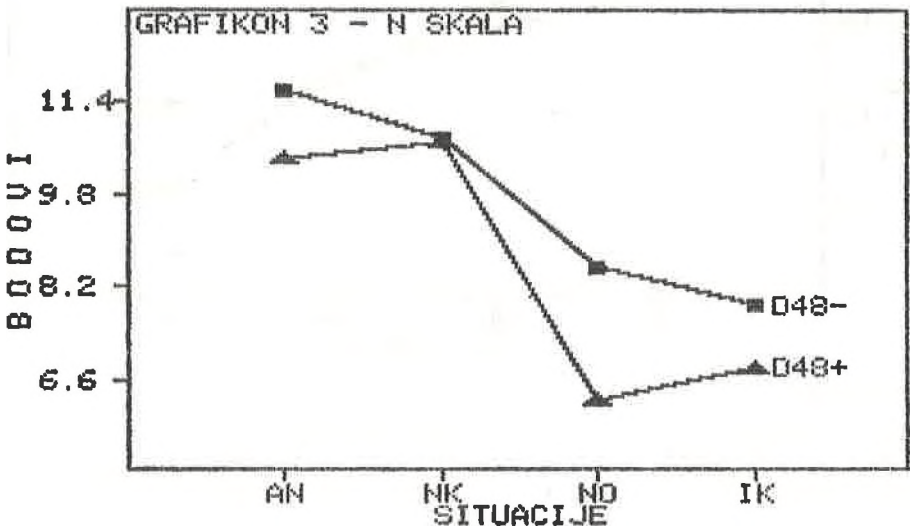
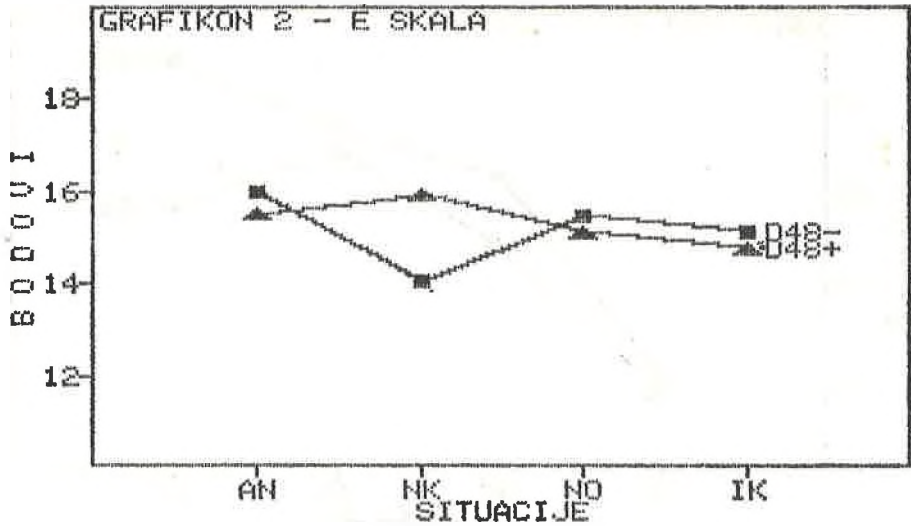
Uspješnost manipulacije dokazuju i trendovi pri odgovaranju. Može se uočiti, naime, da s porastom percipirane kompetitivnosti situacije ispitanici postižu uglavnom sve niže rezultate na skalama P, N i ANSIE, a sve više na L-skali. Kompetitivnost situacije dakle utječe da ispitanici postižu rezultate u skladu sa zahtjevima situacije, tj. odgovaraju na način za koji pretpostavljaju da ih vodi do ostvarivanja željenog cilja.

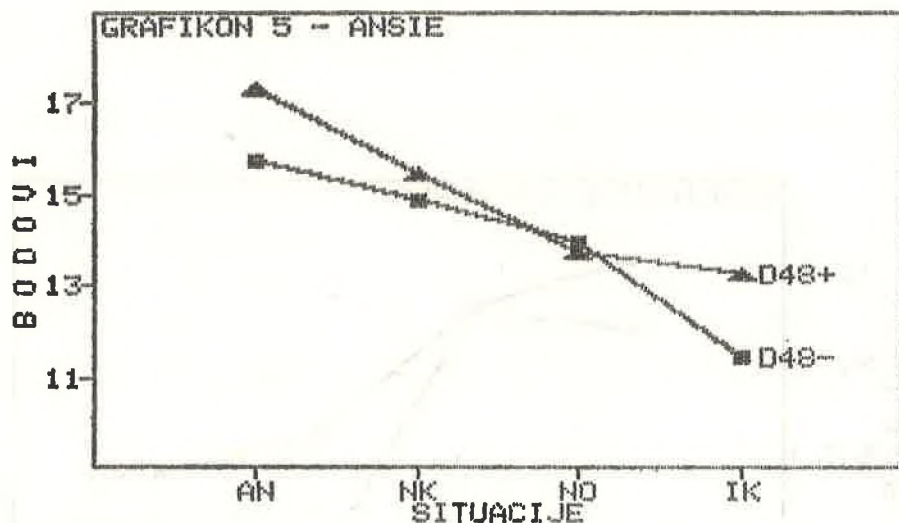
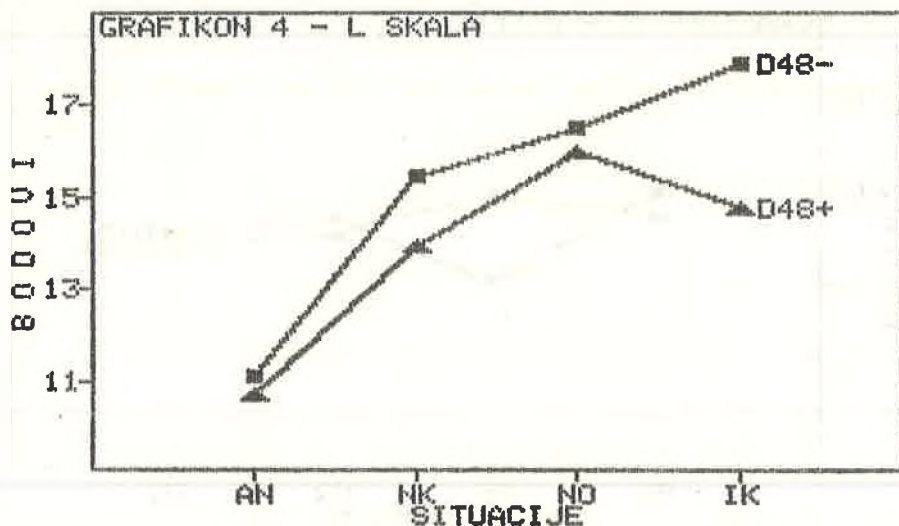
Iz Tabele 1 također vidimo da ne postoji statistički značajna razlika u rezultatima koje ispitanici u četiri situacije postižu rješavanjem testa inteligencije (slučajni raspored ispitanika po grupama).

Sljedeći problem koji je ispitan odnosi se na relaciju inteligencije i stila odgovaranja. Utjecaj inteligencije na način odgovaranja, s obzirom na percipiranu kompetitivnost situacija, uočljiv je iz Grafikona 1 do 5.

Prikazi prosječnih vrijednosti koje ispitanici različitih sposobnosti postižu u četiri situacije različitog nivoa kompetitivnosti







LEGENDA:

- AN — anonimna
- NK — nekompetitivna
- NO — normalna
- IK — izrazito kompetitivna

- SPOSOBNOSTI
- D 48- < od 26 bodova (medijan)
- D 48+ > od 26 bodova

Mada se iz grafičkih prikaza mogu uočiti manje ili veće razlike u rezultatima koje postižu dvije skupine ispitanika različite po inteligenciji u četiri ispitne situacije, statistički značajno različitim mogu se uz nešto veći rizik prihvatiti samo rezultati postignuti na L-skali ($F/1,150/ = 3.4$, $P = .064$) i na P-skali ($F/1,150/ = 3.69$, $P = .054$). Na ostalim skalama (osim jasno na testu inteligencije čiji rezultati nisu grafički prikazani ($F/1,150/ = 264.63$, $P < 1.1E-10$), razlike u načinu odgovaranja nisu statistički značajne.

Također nije utvrđena niti jedna značajna interakcija između dviju nezavisnih varijabli, kompetitivnosti situacija i inteligencije ispitanika.

Ovdje je posebno značajna neočekivana razlika u rezultatima dviju skupina ispitanika različitih po inteligenciji utvrđena na L-skali, jer je to skala na kojoj počiva cjelokupni konstrukt socijalne poželjnosti.

Da bi se utvrdilo koje konkretne situacije determiniraju ukupne razlike na ovoj skali, izvršena je analiza jednostavnih glavnih efekata po pojedinim situacijama. Rezultati pokazuju da značajna razlika postoji jedino u izrazito kompetitivnoj situaciji ($F = 4.31$, $P = .04$).

DISKUSIJA

Ovim smo ispitivanjem nastojali provjeriti da li i na koji način situacijski i kognitivni faktori utječu na način odgovaranja na upitnicima ličnosti.

Dobiveni rezultati neosporno potvrđuju poznatu činjenicu da percipirana važnost situacije značajno determinira kako će pojedinci sebe opisivati na upitnicima ličnosti. Smatramo da razlike utvrđene u situacijama različite kompetitivnosti predstavljaju odraz normalne prilagodbe ljudi. Možda bi bilo pretjerano simplificirano reći da je distorzija odgovora u selekcijskoj situaciji isključivo mjera adaptabilnosti u općenitijem smislu, ali postoje i drugi podaci koji potkrepljuju tvrdnju da je odgovaranje na socijalno poželjan način osobina efikasnijih ljudi (Oakland, 1974).

Sljedeća pretpostavka, da se inteligentniji ispitanici bolje prilagođavaju ispitnoj situaciji, tj. da oni u situaciji visoke motivacije za uspjeh postižu različite rezultate na upitnicima ličnosti od ostalih ispitanika, pokazala se uglavnom netočnom. Može se dakle prihvatiti tvrdnja Gordona i Grossa (1978), o monotoničnom pomaku rezultata u funkciji kompetitivnosti situacije.

Osim na skali Psihotioizma na kojoj inteligentniji ispitanici uglavnom postižu više rezultate, utvrđena je samo jedna statistički značajna razlika između grupa različite inteligencije, i to u izrazito kompetitivnoj situaciji na L-skali. Ova razlika bi međutim mogla ukazivati na nekoliko stvari. Izgleda da u situaciji kada su ispitanici posebno upozoreni na veliko značenje rezultata koje postignu za krajnji uspjeh, oni rješavaju

prilaze s povećanim oprezom koji rezultira značajno nižim rezultatima na L-skali koje postižu inteligentniji ispitanici. Istovremeno, ti isti ispitanici na drugim skalama postižu rezultate koji se ne razlikuju od rezultata ostalih ispitanika. Na taj način, za tu skupinu ispitanika, L-skala kao kontrolna skala kojom bi se trebala utvrditi sklonost iskrivljavanja odgovora i na ostalim skalama upitnika gubi značenje. Ovaj podatak govori dakle direktno protiv opravdanosti premise o generalizaciji distorzije odgovora, jer ona očito nije podjednaka za sve ispitanike. Protiv stava o potrebi korekcije ili eliminacije rezultata na drugim skalama, zbog visokog rezultata na L-skali, govore (iz ponešto različitog aspekta) i rezultati koje je dobio Šipka (1984).

U zaključku ovog rada možemo ukratko sumirati rezultate:

Percipirana kompetitivnost ispitne situacije direktno se odražava na način odgovaranja na upitnicima ličnosti.

Po svojoj prilici izgleda da su inteligentniji ispitanici u stanju prepoznavati pitanja iz L-skale, na toj skali »snižavati« rezultat, a istovremeno vršiti distorziju rezultata na ostalim skalama upitnika. U svakom slučaju ovaj podatak valjalo bi dodatno provjeriti u većem broju kompetitivnih situacija.

Na kraju navodimo dvije preporuke u vezi s upotrebom L-skale EPQ. Prvo, treba s oprezom pristupati korištenju te skale kao skale za kontrolu distorzije odgovora i na drugim skalama upitnika; i drugo, naziv Skala laži ili laganja ne odražava pravi smisao te skale, neadekvatan je i treba ga izbjegavati.

LITERATURA

- Arkin, R. M. & Lake, E. A. (1983): Plumbing the depths of the bogus pipeline: A reprise. *Journal of Research in Personality*, 17, 81—88.
- Edwards, A. L. (1957): *The social desirability variable in personality assessment and research*. New York, Dryden.
- Edwards, A. L. (1970): *The measurement of personality traits by scales and inventories*, New York: Holt, Rinehart & Winston.
- Elliot, A. G. P. (1981): Some implications of lie scores in real-life selection. *Journal of Occupational Psychology*, 54, 9—16.
- Gordon, M. E. & Gross, R. H. (1978): A critique of methods of operationalizing the concept of fakeability. *Educational and Psychological Measurement*, 38, 771—782.
- Heilbrun, A. B. (1964): Social learning theory, social desirability, and the MMPI. *Psychological Bulletin*, 61, 377—378.
- Heilbrun, A. B. (1965): The social desirability variable: Implications for test reliability and validity. *Educational and Psychological Measurement*, 25, 745—756.
- Jones, E. E. & Sigall, H. (1971): The bogus pipeline: A new paradigm for measuring affect and attitude. *Psychological Bulletin*, 76, 349—364.

- Linehan, M. M. & Nielsen, S. L. (1983): Social desirability: Its relevance to the measurement of hopelessness and suicidal behavior. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 51, 141—143.
- Newid, J. S. (1983): Hopelessness, social desirability, and construct validity. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 51, 139—140.
- Nowicki, S. & Duke, M. P. (1974): A locus of control scale for noncollege as well as college adults. *Journal of Personality Assessment*, 38, 136—137.
- Oakland, J. A. (1974): Adequacy of socialisation as an interpretation of the social desirability response set. *Psychological Reports*, 35, 887—892.
- Power, R. P. & MacRae, K. D. (1971): Detectability of items in the Eysenck Personality Inventory. *British Journal of Psychology*, 62, 395—401.
- Sipka, P. (1984): Distorzija rezultata na Junior EPQ, disimulacija i motivacija za disimulaciju: O jednoj novoj funkciji skala leži. *Konstrukcija psihologijskih mjernih instrumenata*. Tematska sekcija — VII Kongres psihologa SFRJ.
- Velicer, W. F. & Weiner, B. J. (1975): Effects of sophistication and faking sets on the Eysenck Personality Inventory. *Psychological Reports*, 37, 71—73.
- Wylie, R. C. (1974): The self-concept, Volume 1. University of Nebraska Press, Lincoln.

P. Bezinović, V. Vlahović, V. Takšić, V. Božićević: THE INFLUENCE OF THE SITUATIONAL AND COGNITIVE FACTORS ON THE RESPONSE STYLE ON PERSONALITY QUESTIONNAIRES IN THE REAL-LIFE SELECTION

Summary

The aim of this study was to find out if there were any interactive effect between the situational factors (four levels of competitiveness) and the subjects' intelligence on the style of responding on personality questionnaires (EPQ and ANSIE).

The four levels of competitiveness were manipulated in the real-life faculty entrance exam situation.

The results indicated that the manipulation caused different average results in different situations on all the scales except the E scale, but also that there were no interactions between situational and cognitive factors that could have influenced the response style.

The only significant and interpretable difference between high and low groups according to intelligence was registered on the L scale in the extremely competitive situation, indicating that more intelligent subjects tended to make their results lower, when compared to less intelligent subjects. Such a response set might »mask« the eventual distortion of their results on other questionnaire scales.

These results contribute to the criticism of the construct of generalized distortion of responses, which is based on the L scale results.