

UNIVERZITET U BEOGRADU

FILOZOFSKI FAKULTET

Ivana Peruničić Mladenović

**DA LI SKALE LAGANJA MERE LAGANJE ILI
SUPSTANTIVNE DIMENZIJE LIČNOSTI?**

doktorska disertacija

Beograd, 2017

UNIVERSITY OF BELGRADE

FACULTY OF PHILOSOPHY

Ivana Peruničić Mladenović

**DO LIE SCALES MEASURE FAKING OR
SUBSTANTIVE DIMENSIONS OF PERSONALITY?**

Doctoral Dissertation

Belgrade, 2017

Mentor:

dr Goran Knežević, redovni profesor

Univerzitet u Beogradu, Filozofski fakultet, Odeljenje za psihologiju

Članovi komisije:

dr Jovan Mirić, redovni profesor

Univerzitet u Beogradu, Filozofski fakultet, Odeljenje za psihologiju

dr Tatjana Vukosavljević Gvozden, redovni profesor

Univerzitet u Beogradu, Filozofski fakultet, Odeljenje za psihologiju

dr Goran Opačić, vanredni profesor

Univerzitet u Beogradu, Filozofski fakultet, Odeljenje za psihologiju

Datum odbrane:

Izjave zahvalnosti

Veliku zahvalnost želim da uputim svom mentoru, prof. Goranu Kneževiću, koji me je uveo u svet nauke, nesebično učio veštinama najbolje istraživačke prakse i značajno uticao na moj profesionalni identitet.

Ogromnu zahvalnost dugujem i prof. Jovanu Miriću, zbog koga sam zavolela psihologiju morala. Bila je privilegija da od njega učim kako da mislim o psihološkim pojavama iz ugla naučne kritike, a značajno je uticao i na moj način razmišljanja o etičkim problemima u profesionalnom i privatnom životu.

Veliko hvala i prof. Tatjani Vukosavljević Gvozden na neizmernom prijateljstvu, na tome što je uvek verovala u mene i moj rad i bila najveća podrška u razvoju moje profesionalne karijere.

Veliku zahvalnost upućujem i prof. Goranu Opačiću na poverenju, podršci i znanjima koje sam od njega stekla tokom svog celokupnog školovanja.

Neizmerno sam zahvalna Institutu za mentalno zdravlje na podršci da započnem i završim doktorske studije.

Posebnu zahvalnost dugujem svojim koleginicama Doris Šarić i Milici Tomić, koje su mi nesebično pomogle u sprovođenju istraživanja za longitudinalnu studiju.

Najveću zahvalnost dugujem svojoj porodici na neizmernoj podršci, ljubavi i motivaciji da završim ovaj rad. Moj sin Mihajlo je najveća snaga i inspiracija za sve što radim.

Ivana Peruničić Mladenović

DA LI SKALE LAGANJA MERE LAGANJE ILI SUPSTANTIVNE DIMENZIJE LIČNOSTI?

Sažetak

Skale laganja još uvek imaju široku upotrebu u psihologiji bez obzira na brojne empirijske dokaze koji ukazuju na neefikasnost pomenutih skala u poboljšanju validnosti samoprocena. S tim u vezi cilj ovog rada je bio da utvrdi da li skale laganja mere laganje ili supstantivne dimenzije ličnosti. U radu su prikazane tri studije urađene na tri različita uzorka ispitanika. Prva studija je ispitala da li postoji slaganje između samoprocena na skali laganja i procena grupe vršnjaka koja je ocenila ispitanika na istoj skali. U drugoj, longitudinalnoj studiji koja je trajala 7 godina, različite mere ličnosti i ponašanja, kao i skala laganja administrirane su više puta, a prikupljene su procene od grupe vršnjaka na merama ličnosti. U trećoj studiji primenjena je eksperimentalna indukcija lažiranja pod instrukcijom „prikaži se boljim“, kao i procene grupe vršnjaka na skali procene nemoralna relevantnog za školski kontekst. Rezultati su pokazali da je skor skale laganja značajno povezan sa skorom procena grupe vršnjaka na istoj skali laganja, interklasni koeficijenti korelacije su pokazali visoku test-retest stabilnost u vremenu. Skale laganja su povezane i sa merama ranih dečjih interesovanja koja su prikupljena čak sedam godina pre poslednjeg zadavanja skale laganja. U studiji eksperimentalno indukovano lažiranja skale laganja nisu pokazale efikasnost u detekciji lažiranja. U svim studijama korelacije između samoprocena i procena grupe vršnjaka su veće ukoliko se samoprocene ne korriguju za vrednost skala laganja, što znači da skale laganja sadrže supstantivnu informaciju o ispitaniku. Generalni zaključak naših studija je u suprotnosti sa tretiranjem skala laganja kao mera strategije u odgovaranju. Naši rezultati ukazuju da su predmet merenja skala laganja stvarne individualne razlike u ličnosti koje su najviše povezane sa visokom saradljivošću, a delom i sa visokom savesnošću i niskom sklonosti ka amoralnosti.

Ključne reči: skale laganja; ličnost; validnost samoprocena; procene grupe vršnjaka; longitudinalno praćenje; instrukcija „prikaži se boljim“.

Naučna oblast: Psihologija

Uža naučna oblast: Individualne razlike

UDK broj: 159.923:111.83(043.3)

DO LIE SCALES MEASURE FAKING OR SUBSTANTIVE DIMENSIONS OF PERSONALITY?

Abstract

Lie scales are still widely used in psychology despite the amount of empirical evidence indicating their inefficiency in strengthening the validity of self-reporting. Therein, the aim of this dissertation has been to determine as to whether lie scales measure a respondent's dishonesty or their own substantive personality dimensions. This work presents three studies conducted on three independent samples. The first study examines whether a consensus exists in self-reporting on lie scales as well as peer reports for the same lie scale. The second is a longitudinal study which was carried out over a period of seven years during which different measures of personality and behaviour, as well as lie scales, were administered repeatedly, from which peer reports on personality measures were obtained. The third study applied experimental induced faking under the instruction "to fake good" as well as peer reports on scales assessing immorality within a high school academic context. The results have indicated that the self-report score obtained on the lie scale significantly correlates with those on the peer report for the same scale; the intraclass coefficient correlations indicate a high-test - retest reliability over time. The lie scales have been found to be related to factors of early child interest, which were obtained even seven years prior to the final administration of the scale itself. In the study of experimentally induced faking, the lie scales were found not to demonstrate their efficacy in detecting faking. All studies conducted consistently found that the correlations obtained between self-reports and peer reports are, in most cases, higher when the lie scales had not been partialized out from the self-reports, thereby indicating that lie scales contain substantive information about the respondent. The general conclusion of the dissertation comes in opposition to using lie scales as a measure of strategy in answering. The results point to the content of lie scales for true individual differences in personality which are most strongly related to high agreeableness, but relating to high conscientiousness and low tendency to amorality.

Key words: lie scales, personality, validity of self-reports, peer review, longitudinal design, instruction to “fake good”

Scientific field: Psychology

Subfield: Individual differences

UDC number: 159.923:111.83(043.3)

Sadržaj

1. Teorijski deo.....	1
1.1. Uvod: validnost samoprocena.....	1
1.2. Osetljivost instrumenata na davanje socijalno poželjnih odgovora.....	2
1.2.1. Umeće lažiranja i potreba da se lažira se pripisuju svim ispitanicima	3
1.2.2. Mogućnost da i mali broj ispitanika uspešnih u lažiranju poremeti poredak ...	4
1.2.3. Terminološka zbrka: izjednačavanje lažiranja sa skalama laganja	5
1.3. Prikaz dve metode najčešće korišćene u validiranju samoprocena	5
1.3.1. Ispitivanja tokom procesa profesionalne selekcije	5
1.3.2. Eksperimentalne procedure indukcije lažiranja.....	7
1.4. Efekat lažiranja na promene u skorovima ličnosti.....	9
1.4.1. Validnost skorova ličnosti u selekcionoj situaciji	9
1.4.2. Validnost skorova ličnosti i eksperimentalno indukovano lažiranje	13
1.5. Individualne razlike i lažiranje: zašto je lažiranje upitnika ipak problem za ishode testiranja?	14
1.5.1. Razlika u sposobnosti da se lažiraju rezultati: promena ranga ispitanika	15
1.5.2. Supstantivni nivo crte određuje mogući opseg lažiranja	17
1.5.3. Sposobnost lažiranja je povezana sa manje poželjnim osobinama ličnosti....	17
1.5.4. Sumiranje nalaza koji pokazuju da je lažiranje upitnika ipak značajan problem	20
1.6. Vrste lažiranja upitnika: dilema jednofaktorski ili multifaktorski fenomen?	21
1.7. Skale laganja	23
1.7.1. Teorijska osnova skala laganja.....	24
1.7.2. Metodološke slabosti u validaciji skala laganja	26
1.7.3. Validnost skala laganja	33
1.8. Metoda validacije skala laganja bazirana na informacijama od bliskih drugih	37
1.8.1. Opis i svrha metode	37

1.8.2.	Validnost informacija dobijenih procenom od strane drugih – zašto verovati procenjivačima	38
1.8.3.	Skale laganja i procene drugih.....	38
1.8.4.	Ograničenja metode korišćenja malog broja procenjivača u validiranju skala laganja	41
1.8.5.	Kako mi ovo planiramo da unapredimo	43
2.	Metodološki deo.....	45
2.1.	Predmet istraživanja.....	45
2.2.	Glavni ciljevi tri studije	46
2.3.	Specifični cilj rada	47
3.	Prva studija.....	49
3.1.	Metod.....	49
3.1.1.	Opis i procedura istraživanja	49
3.1.2.	Zadaci:	50
3.1.3.	Hipoteze:.....	50
3.1.4.	Varijable i instrumenti:	51
3.1.5.	Obrada podataka.....	51
3.1.6.	Uzorak	52
3.1.7.	Pouzdanost instrumenata	52
3.2.	Rezultati	53
3.2.1.	Deskriptivna statistika	53
3.2.2.	Odgovor na zadatak broj 1: Povezanost samoprocena i procena vršnjaka na skali laganja sa dimenzijama ličnosti	53
3.2.3.	„Čista“ mera lažiranja.....	55
3.2.4.	Odgovor na zadatak broj 2: povezanost procena vršnjaka i korigovanog skora ličnosti za vrednost „laganja“	57
3.2.5.	Odstupanja samoprocena od procena vršnjaka.....	59
3.2.6.	Dimenzije ličnosti i diferencijalni skorovi MC-SDS	60
4.	Druga studija	64

4.1.	Metod	64
4.1.1.	Dizajn i procedura	64
4.1.2.	Uzorak	65
4.1.3.	Zadaci:	65
4.1.4.	Hipoteze:.....	67
4.1.5.	Varijable i instrumenti:.....	67
4.1.6.	Plan obrade podataka.....	70
4.1.7.	Pouzdanost primenjenih instrumenata.....	71
4.2.	Rezultati	73
4.2.1.	Deskripcija rezultata	73
4.2.2.	Test-retest stabilnost.....	75
4.2.3.	Povezanost procena vršnjaka i samoprocena.....	78
4.2.4.	Povezanost ranih dečijih interesovanja i skora na skali laganja.....	81
4.2.5.	Strukturalne jednačine u objašnjenju relacija povezanih sa skorom na skali laganja	84
5.	Treća studija:	89
5.1.	Metod	89
5.1.1.	Predmet istraživanja	89
5.1.2.	Varijable i instrumenti:	90
5.1.3.	Zadaci:	92
5.1.4.	Hipoteze:.....	92
5.1.5.	Procedura:.....	92
5.1.6.	Uzorak:	93
5.1.7.	Obrada podataka.....	94
5.1.8.	Pouzdanost.....	95
5.2.	Rezultati	96
5.2.1.	Deskriptivna statistika	96
5.2.2.	Faktorska analiza skale škole školskih prestupa.....	97

5.2.3.	Povezanost faktora procena sa samoprocenama ličnosti.....	99
5.2.4.	Povezanost skala laganja sa procenama školskog nemorala-zadatak broj 1	102
5.2.5.	Opozitni uticaj amoralnosti procenjene od strane drugih i petofaktorski model ličnosti u objašnjenju skora na skali laganja i uspešnosti u lažiranju-zadatak broj 1	103
5.2.6.	Parcijalizacija samoprocena za meru laganja i povezanost sa vršnjačkim procena	109
5.2.7.	Rezime rezultata treće studije.....	115
6.	Diskusija.....	117
6.1.	Skale laganja mere supstantivne dimenzije ličnosti.....	119
6.2.	Procene grupe vršnjaka umesto bliskih drugih: i dalje skale laganja mere supstantivne dimenzije ličnosti.....	120
6.3.	Variranje sadržaja procena ne menja rezultat da skale laganja mere supstantivne dimenzije ličnosti.....	121
6.3.1.	Stepen opservabilnosti dimenzija ličnosti	122
6.3.2.	Stepen bliskosti procenjivača i ispitanika.....	125
6.3.3.	Efekat neanonimnosti procenjivača.....	127
6.4.	Odstupanje procena od samoprocena.....	128
6.5.	Korigovanje samoprocena skalama laganja ne poboljšava validnost samoprocena	130
6.6.	Detekcija lažiranja nije u vezi sa skalama laganja.....	132
6.7.	Koje stvarne dimenzije ličnosti meri skala laganja?.....	134
6.7.1.	Prva studija: skala laganja meri saradljivost, a možda i poštenje?.....	134
6.7.2.	Druga studija: skala laganja mera saradljivosti, intelekta, savesnosti i niske amoralnosti.....	136
6.7.3.	Treća studija: skala laganja mera savesnosti, saradljivosti i emocionalne stabilnosti ali ne i objektivno merenog laganja.....	137
6.7.4.	Rezime rezultata tri studije na pitanje koje dimenzije ličnosti mere skale laganja	137
6.8.	Preporuke za praksu i etičke dileme	138
6.9.	Ograničenja.....	141

6.10. Zaključak.....	141
LITERATURA.....	143
Prilozi	164
Prilog 1. I i II studija: skraćena verzija Marlov-Kraunove skale.....	164
Prilog 2. II studija (longitudinalna): Procene vršnjaka	164
Prilog 3. III studija: procene školskog nemorala	165
Biografija.....	167
Изјава о ауторству	168
Изјава о истоветности штампане и електронске верзије докторског рада	169
Изјава о коришћењу	170

1. Teorijski deo

1.1. Uvod: validnost samoprocena

Psihološki testovi predstavljaju najveći izvor podataka i najčešće korišćenu tehniku u istraživanjima na osnovu kojih psihologija dolazi do svojih saznanja. Međutim, paralelno sa širenjem upotrebe testova u praksi i nauci, počinje i širenje kritika u kojima se ističe da su instrumenti samoprocene osetljivi na davanje socijalno poželjnih odgovora (Gosling, John, Craik & Robins, 1998; Meehl i Hathaway, 1946; Paulhus & John, 1998; Pronin & Kugler, 2007; Rosse, Stecher, Miller & Levin, 1998). Brojni empirijski podaci, ali i individualna iskustva psihologa u praksi upozoravaju na mogućnost ispitanika da manipulišu rezultatima testova u cilju ostavljanja željenog utiska.

Mnogi istraživači pokazuju da davanje socijalno poželjnih odgovora predstavlja veliku pretnju ogromnim naporima psihometričara da stvore što bolje i empirijski zasnovane instrumente (Stark, Chernyshenko, Chan, Lee, & Drasgow, 2001; Zickar & Robie, 1999). Validnost i upotrebna vrednost čak i „najboljih“ testova može da bude kompromitovana ako ispitanici uspešno lažiraju odgovore (Holden, 2008). Problem da se testiranjem dobijaju fingirani umesto iskreni profili ličnosti je naročito izražen u određenim oblastima primenjene psihologije u kojima se psiholozi gotovo redovno sreću sa ispitanicima koji imaju snažan motiv da testiranjem postignu neku korist (npr. dobijanje posla, izbegavanje kazne u forenzičkoj psihologiji). Pravi izazov za kliničke psihologe predstavlja pisanje stručnog mišljenja o ličnosti i/ili psihopatologiji osobe koja je upućena na testiranje radi ostvarivanja različitih prava (invalidska penzija, tuđa nega i pomoć, procena radne sposobnosti i roditeljske podobnosti...).

Uprkos brojnim istraživanjima, priroda socijalno poželjnog odgovaranja i uticaj koji lažiranje ima na validnost mera ličnosti i dalje je tema ispunjena brojnim kontroverznim zaključcima. Suprotno prethodno navedenim shvatanjima u kojima se izražava sumnja u validnost samoprocena, postoje raširena shvatanja, takođe potkrepljena značajnim brojem istraživačkih radova, koja u davanju socijalno poželjnih odgovora ne vide pretnju po rezultate

testiranja (npr. Barrick & Mount, 1996; Ones, Viswesvaran, & Reiss, 1996). Dakle, pristalice poslednjeg stava ne osporavaju da je tendencija ka lažiranju odgovora rasprostranjena empirijska pojava, ali ističu da lažiranje nema značajan efekat na validnost rezultata testiranja i posleđično na predikciju ponašanja (Costa, 1996; Hogan, Baret & Hogan, 2007; Hough, Eaton, Dunnette, Kamp, & McCloy, 1990).

Stoga će u daljem tekstu glavni fokus analize biti na najkontroverznijem pitanju, koje ujedno navodi ljude da obesmišljavaju psihološke testove, pa i psihologiju generalno, a to je pitanje mogućnosti detektovanja ispitanika koji uspešno lažiraju testove ličnosti. Pre toga prikazaćemo detaljnije nalaze istraživanja o osetljivosti testova ličnosti na davanje socijalno poželjnih odgovora. Prikazaćemo i upoređićemo nalaze obe prethodno pomenute perspektive: 1. stanovište koje u lažiranju vidi pretnju validnosti primenjenih mera i 2. stanovište koje na lažiranje testova gleda kao na varijablu koja nema supstantivni uticaj na skorove ispitanika. Najvažnije, pokušaćemo da integrišemo nalaze obe perspektive kako bi sumirali podatke koji su nam na raspolaganju iz dosadašnjih istraživanja i odgovorili na pitanje koliko su ispitanici efikasni u lažiranju testova, tj. u kojoj meri lažiranje predstavlja problem za adekvatno procenjivanje ličnosti. Analiziranje ovog problema predstavlja uvod za razmatranje centralnog pitanja ovog rada koje glasi: Da li skale kojima psiholozi mere laganje zaista mere laganje?

1.2. Osetljivost instrumenata na davanje socijalno poželjnih odgovora

Rezultati o uticaju lažiranja rezultata na validnost primenjenih mera, a posebno u situacijama kada su ispitanici pod snažnim uticajem motivacije da ostave poželjan utisak, veoma su divergentni. Generalno, kontroverznost rezultata istraživanja o osetljivosti testova ličnosti može se predstaviti pomoću dva kontradiktorna rezultata, a koja istovremeno pokazuju kontinuiranu replikabilnost u mnogim studijama:

1. Prvi rezultat se odnosi na činjenicu da kandidati za posao ostvaruju više skorove na socijalno poželjnim dimenzijama ličnosti u odnosu na ispitanike testirane u

atmosferi slabijeg motivacionog pritiska (Birkeland, Manson, Kisamore, Brannick & Smith, 2006; Lönnqvist, Paunonen, Tuulio-Henriksson, Lönnqvist, Verkasalo, 2007; Hough, 1998; Peterson, Griffith, Isaacson, O'Connell, & Mangos, 2011; Robie, Zickar & Schmit, 2001; Rose et al, 1998; Smith & Elingston, 2002). Ovaj rezultat govori u prilog shvatanju da se skorovi ispitanika pod uticajem motivacije da ostave dobar utisak značajno menjaju u pravcu socijalno poželjnih odgovora.

2. Drugi rezultat se odnosi na nalaze istraživanja koji se već više decenija ponavljaju u oblasti selekcije, a koji nedvosmisleno govore da su testovi ličnosti veoma koristan metod u selekciji pomoću koga u značajnoj meri može da se predvidi uspeh u poslu i izaberu najadekvatniji kandidati (Barrick & Mount, 1991; Ones, Viswersvan, & Schmitt, 1993; Rothstein & Goffin, 2006; Tett, Jackson & Rothstein, 1991). Ovaj rezultat govori u prilog shvatanju da se skorovi ispitanika pod uticajem motivacije da ostave dobar utisak ne menjaju supstantivno.

Iako prethodno prikazani rezultati navode na zaključak da su nalazi o efektima koje situacioni pritisak ima na popravljavanje rezultata testova veoma kontradiktorni, dublja analiza problema ukazuje da je pre reč o različitim pristupima problemu lažiranja. Dakle, na osnovu analize odabranih statističkih postupaka, pre se može shvatiti da je reč o dva suštinski različita teorijska i metodološka pristupa u sagledavanju problema lažiranja rezultata. Divergentnost u zaključcima može da proističe iz više činilaca koji su u interakciji, a mi ćemo na ovom mestu prikazati one faktore za koje nalazimo da su najvažniji:

1.2.1. Umeće lažiranja i potreba da se lažira se pripisuju svim ispitanicima

U mnogim istraživanjima na temu lažiranja testova uopšte se ne uzima ili se nedovoljno uzima u obzir činjenica da postoje ogromne individualne razlike kako u sposobnosti da se lažira (Muller-Hanson, Heggstad, Thorton, 2003; Perunicic Mladenović & Knežević, 2018; Raymark & Tafero, 2009) tako i u motivaciji da se lažiranjem postigne određena dobit (McFarland & Ryan, 2000, 2006). Na ova dva važna faktora u modelovanju

fenomena lažiranja ukazali su Snell, Sydell i Lueke (1999). Oni razlikuju dva odvojena konstrukta koja utiču na tendenciju ka davanju socijalno poželjnih odgovora: 1) sposobnost lažiranja i 2) motivacija da se lažira. *Sposobnost lažiranja* određuju kao kapacitet ispitanika da manipuliše svojim odgovorima, a na nju utiču različite varijable kao što su razni dispozicioni faktori, iskustvo i karakteristike testa. *Motivacija da se lažira* odnosi se na nameru ili želju da se lažira, a na nju utiču razni demografski i dispozicioni faktori, faktori opažanja i kontekst testiranja.

Iz ovoga proističe jedan važan metodološki podatak potreban za razumevanje nalaza studija na ovu temu, odnosno pitanje da li se u konkretnoj studiji a priori polazi od toga da su svi ispitanici podjednako sposobni i motivisani da lažiraju svoje skorove kada se zaključuje da lažiranje nije fenomen problematičan za tumačenje skorova (kao npr. u Becker & Colquitt, 1992). Pokazano je da nisu svi ispitanici podjednako sposobni u otkrivanju predmeta merenja zadatog testa, a, samim tim, ni da podese svoje odgovore u pravcu socijalno poželjnih (Perunicic Mladenovic & Knezevic, 2018). Upravo se na ove podatke naslanja i sledeći bitan uzrok kontradiktornosti u nalazima o uticaju lažiranja na validnost testova:

1.2.2. Mogućnost da i mali broj ispitanika uspešnih u lažiranju poremeti poredak

Neka istraživanja ukazuju da lažiranje nema uticaj na kriterijumsku validnost testova i da zbog toga lažiranje nije problem za pravilnu procenu ličnosti, kao ni za odluke donesene u selekciji (Abrahams, Neumann & Githens, 1971; Cuningham, Wong & Barbee, 1994; Hough, Eaton, Dunette, Kamp, & McCloy, 1990; Ones & Viswesvaran, 1998). Međutim, brojni autori sugerišu da takve rezultate treba uzeti sa velikom dozom opreza zbog činjenice da i umereno lažiranje manjeg broja ispitanika može da ima uticaj na promenu u rangovima ispitanika jer se najveće promene dešavaju na gornjim delovima distribucije rezultata. U tom slučaju vrednosti aritmetičkih sredina ukupnog uzorka ne moraju da pretrpe značajne promene, niti da dovedu do promena u korelacijama koje inače postoje između prediktora i kriterijuma, a da sve to navede na pogrešan zaključak da lažiranje nema neželjen uticaj na

primenjene mere (Rosse et al, 1998; Muller-Hanson et al, 2003). Drugim rečima, metrijske karakteristike testova mogu da ostanu gotovo nepromenjene kao i relacije sa srodnim konstruktima, ali da na vrhu distribucije dođe do promena, odnosno da se tu nađu ispitanici koji su visoke skorove postigli lažiranjem, i da na taj način dođe do selektovanja kandidata čije stvarne karakteristike ličnosti nisu toliko pozitivne koliko ukazuju skorovi testova.

1.2.3. Terminološka zbrka: izjednačavanje lažiranja sa skalama laganja

U mnogim istraživanjima autori kao meru intenziteta lažiranja uzimaju skorove skala laganja. Hough i Oswald (2008) ističu da rezultati studija koje su koristile skale laganja kao meru laganja ukazuju da laganje ne utiče značajno na validnost mera ličnosti. Rezultati tih studija se uglavnom navode kako bi se potkrepila tvrdnja da lažiranje upitnika ne pravi problem za pravilnu procenu nečije ličnosti na osnovu testova. U kasnijem delu ovog rada pokazaćemo da je validnost skala laganja kao mera socijalno poželjnog odgovaranja veoma upitna. Griffith i Peterson (2008), ističući nevalidnost skala laganja, naglašavaju da je ono što trenutno znamo o lažiranju u psihologiji najvećim delom zasnovano na sistematskoj grešci izjednačavanja lažiranja sa skorovima na skalama laganja.

1.3. Prikaz dve metode najčešće korišćene u validiranju samoprocena

Pre nego što pređemo na prikaz rezultata studija o osetljivosti mera ličnosti na lažiranje, predstavimo dve standardne i najčešće korišćene metode u oblasti ispitivanja efekata lažiranja na validnost samoprocena:

1.3.1. Ispitivanja tokom procesa profesionalne selekcije

Testiranje kandidata u procesu profesionalne selekcije smatra se situacijom koja na prirodan način provocira ispitanike da produkuju socijalno poželjne odgovore. Stoga se jedino ovako dizajnirane studije smatraju za ekološki validan eksperiment jer selekciona situacija ne samo što na prirodan način izaziva motivaciju da se ostavi bolja slika o sebi, nego istovremeno uključuje i sve ostale faktore koji modeliraju ispoljavanje takve tendencije (bilo

da je potenciraju ili inhibiraju). Dakle, pretpostavlja se da situacija selekcije potencira ponašanja koja vode u to da se testovi popunjavaju na način da se umesto iskrenih selektuju socijalno poželjni odgovori i time ostavi poželjna impresija na ispitivača.

Prednosti ove metode:

1. Ekološka validnost
2. Izučavanje dinamike odgovaranja u uslovima prirodno izazvane motivacije za lažiranje

Ograničenja metode:

1. Problem poređenja različitih grupa i testovnih skorova prikupljenih u selekcionoj i neselekcionoj situaciji:
 - a) Nezavisni uzorci uvek nose problem mogućnosti poređenja rezultata različitih grupa. Najčešće se rezultati kandidata za posao u selekcionoj situaciji porede sa nekim drugim uzorkom, npr. sa studentima ili već zaposlenima (videti Schmit & Ellingson, 2002; Rosse et al, 1998).
 - b) Poređenje istih mera u selekcionoj i neselekcionoj situaciji kod iste grupe ispitanika nosi brojne probleme. Jedna studija (Stark, et. al, 2001) zaključuje da socijalno poželjno odgovaranje narušava konstruktivnu validnost mera ličnosti i njeni autori ukazuju na nemogućnost generalizacije rezultata na različite situacije testiranja, s obzirom na to da su u različitim situacijama testiranja iste mere indikatori različitog konstrukta. Protiv ovakve metodologije je i nalaz da efekat socijalne poželjnosti pri odgovaranju u selekcionoj situaciji može biti supstantivan i da u takvim okolnostima ne treba porediti skorove već zaposlenih sa kandidatima (Lonnqvist et al., 2007).
2. Teškoće držanja pod kontrolom mnogih faktora koji utiču i modeliraju tendenciju ka lažiranju. McFarland i Ryan (2000, 2006) su napravili jedan model lažiranja testova zasnovan na empirijskim podacima koji opisuje šta sve utiče na odluku ispitanika da pristupe ili ne pristupe davanju socijalno poželjnih odgovora. U

njihovom modelu lažiranje zavisi od brojnih faktora: od stava osobe o lažiranju (vrednosnog sistema, morala, religije, ličnih osobina), uticaja situacije (stepena poželjnosti da se dobije određeni posao), namere da se lažiraju rezultati, sposobnosti predstavljanja u socijalno poželjnom svetlu, prilike da se nameštaju rezultati, postojanja straha od detekcije i mogućih konsekvenci.

1.3.2. Eksperimentalne procedure indukcije lažiranja

Eksperimentalne procedure metode laboratorijski indukovano lažiranja se sastoje u tome da se ispitanicima administriraju testovi pod različitim instrukcijama. U kontekstu ovakve metodologije razlikuju se tri vrste instrukcija: standardna, 'prikaži se boljim' (fake good) i 'prikaži se gorim' (fake bad). Pod standardnom instrukcijom podrazumeva se situacija u kojoj se od ispitanika traži da odgovaraju iskreno na test, odnosno da opišu svoje tipično ponašanje. Instrukcija 'prikaži se boljim' podrazumeva da se ispitanicima naloži da popune test na način da se predstave u socijalno poželjnom svetlu, a instrukcija 'prikaži se gorim' implicira da se od ispitanika očekuje da podese svoje odgovore na način da budu socijalno nepoželjni. Efekat lažiranja se manifestuje u razlici koju ispitanici ostvare između standardne i 'prikaži se u boljem i/ili gore svetlu'.

Prednosti ove metode:

1. Omogućuje da se ispita važno pitanje osetljivosti različitih varijabli na lažiranje, tj. da se ispita gornja granica stepena u kojem određene varijable mogu da se lažiraju. To znači da nam metoda indukovano lažiranja pruža informaciju o tome šta možemo da očekujemo u najekstremnijem mogućem slučaju lažiranja testova. McFarland i Ryan (2000) su istakli da iako ispitanici mogu da namerno poprave rezultate na testu, nije sigurno da će to i da rade u stvarnoj situaciji selekcije.
2. S obzirom na to da je svim ispitanicima naloženo da lažiraju, udeo motivacije na lažiranje u ovakvim studijama je minimalan, čime dolaze do izražaja individualne razlike u sposobnosti da se lažiraju podaci. To nam zatim omogućuje da ispitamo

i varijable koje su povezane sa manipulisanjem rezultatima testova. Dakle, iako se motivacioni faktori ne mogu ispitivati u studijama 'prikaži se boljim', ova vrsta studija nam omogućuje da se istaknu faktori sposobnosti lažiranja i da se oni prouče u kontrolisanim uslovima.

Ograničenja metode:

1. Lažiranje upitnika koje se izaziva ovom metodom razlikuje se u mnogim važnim faktorima od lažiranja upitnika u realnim okolnostima testiranja kada je prisutno dejstvo snažnog motivacionog pritiska, i stoga ne može da zameni studije koje kao uzorak uzimaju kandidate za posao (Ones, et al, 1996; Raymark & Tafero, 2009 str. 92; Smith & Ellingson, 2002).
2. Laboratorijski indukovano lažiranje nema eksternu validnost, jer eliminiše prirodne faktore koji ispitanike odvrćaju od lažiranja i na taj način se veštački maskira uticaj određenih dimenzija ličnosti na iskrenost, kao što je na primer poštenje ili amoralnost. Stoga rezultati studija koje indukuju lažiranje ne mogu da budu potpuno informativni u oslikavanju dinamike manipulisanja odgovorima koja se dešava u prirodnom kontekstu testiranja.

U istraživanjima eksperimentalno indukovano lažiranja skoro podjednako često se koristi i unutar-grupni i među-grupni dizajn. Unutar-grupni dizajn podrazumeva ponovljena merenja na istoj grupi ispitanika koja testove popunjava pod različitim instrukcijama. Među-grupni dizajn podrazumeva da se porede skorovi različitih grupa ispitanika koji popunjavaju testove pod uticajem različitih instrukcija. U terminima statističke moći unutar-grupni dizajn je moćniji, dok je među-grupni dizajn validniji jer nema interakcije instrukcija-ispitanik, tj. nema uticaja pretesta (Ones & Viswersvan, 1988, str. 247, Viswersvan & Ones, 1999, str. 199).

Viswersvan & Ones (1999) su objavili meta-analizu studija 'prikaži se boljim /gorim' upoređujući oba dizajna. U slučaju među-grupnog dizajna pokazali su da su sve dimenzije petofaktorskog modela ličnosti podjednako osetljive na 'prikaži se boljim' instrukciju koja

dovodi do povećanja skorova za oko $\frac{1}{2}$ SD. U slučaju unutar-grupnog dizajna pokazali su da je efekat pomeranja skorova takođe pozitivan, ali za razliku od među-grupnog dizajna, postoji veća varijabilnost u dimenzijama petofaktorskog modela. Pokazano je da je saradljivost najmanje osetljiva dimenzija na lažiranje, dok je savesnost najosetljivija dimenzija (efekat pomeranja $d=.89$).

1.4. Efekat lažiranja na promene u skorovima ličnosti

Sada ćemo prikazati rezultate istraživanja obe metode o efektima lažiranja na validnost samoprocena, uz analizu specifičnosti i eventualnih ograničenja pojedinih istraživanja.

1.4.1. Validnost skorova ličnosti u selekcionoj situaciji

Kao što je već napomenuto, rezultati studija koje ispituju uticaj lažiranja na validnost samoprocena u situacijama kada ispitanici imaju snažan motiv da testiranjem ostvare određenu korist za sebe nisu uniformna u svojim zaključcima. Brojna istraživanja ukazuju da kandidati za posao ne lažiraju testove u značajnoj meri ili ako to i rade da lažiranje nema značajno negativan efekat na validnost primenjenih mera (Cunningham, et al, 1994; Hough, 1998; Ones & Viswersvan, 1998; Ones, et al, 1996). Sa druge strane, postoje podaci koji upozoravaju na problem prisustva lažiranja u selekcionoj situaciji koje rezultira snižavanjem validnosti mera samoprocena (Douglas, McDaniel & Snell, 1996; Rosse, et al., 1998).

Međutim, postoje i podaci koji relativizuju oba prethodno pomenuta stava. Smit i Elingston (2002) su poredili skorove kandidata za posao sa skorovima studenata i dobili rezultat da su kandidati za posao imali više skorove na određenom, većem broju poželjnih dimenzija ličnosti, ali da su istovremeno i studenti na nekim drugim poželjnim dimenzijama ličnosti postigli značajno više skorove u odnosu na kandidate. Dakle, sumiranjem rezultata može se zaključiti da kandidati za posao ne postižu uniformno više skorove na svakoj poželjnoj osobini ličnosti.

U prilog umerenijem stavu o efektima koje lažiranje ima na validnost samoprocena govore nalazi jedne meta-analize u kojoj je pokazano da je veličina pomeranja skorova kod kandidata za posao u pravcu socijalno poželjnih: a) statistički niža u odnosu na podatke iz meta-analize indukovanog lažiranja (Viswersan i Ons, 1999) b) zavisi od dimenzije ličnosti, vrste posla za koji se konkuriše i vrste testa (McFarland & Ryan, 2000; Pauls & Crost, 2005). Pronašli su da kandidati koji su motivisani da predstave sebe u „boljem“ svetlu imaju tendenciju da najviše podižu nivo svoje savesnosti i emocionalne stabilnosti.

Među najglasnijim zagovornicima stava da lažiranje upitnika ne predstavlja problem u selekciji kandidata nalaze se Hogan i Hogan (1992; 1995). Rezimiranjem njihovih ideja, možemo načelno da istaknemo dva argumenta koja koriste u potkrepljivanju ideje da lažiranje nema značajan efekat na validnost upitnika, čak i kada su upitnici administrirani u situacijama velikog motivacionog pritiska. Prvi argument se ogleda u povezivanju tendencije ka fingiranju rezultata sa stvarnim posedovanjem socijalno poželjnijih karakteristika. Naime, prema Hoganu (1991, 2005) dobro prilagođene osobe odlikuje pozitivna pristrasnost prema sebi, tendencija ka ignorisanju manjih kritika, umanjivanje značaja svojih neuspeha i negativnih stavova drugih i očekivanje da postignu uspehe u svojim poduhvatima. Drugi argument je opisan u njihovoj socioanalitičkoj teoriji o lažiranju upitnika ličnosti (Hogan, 2005, Hogan & Holland, 2003). Prema toj teoriji lažiranja, svaki individualni odgovor na stavke testa se može smatrati kao vid socijalne interakcije između ispitanika (kandidata) i procenjivača (poslodavca). Takvu interakciju karakteriše ispitanikova želja da stvori određenu sliku o sebi pred poslodavcem, te tokom popunjavanja upitnika modelira svoje odgovara kako bi postigao željeni cilj. U osnovi teorije je ideja da iako ispitanik namerno popravljaju svoje skorove prikazujući sebe u boljem svetlu, može se očekivati da će se na poslu truditi da se u najvećem mogućem stepenu ponaša onako kako je sebe opisao na testu. To zapravo znači da će ispitanik imati tendenciju da se u nekoj meri identifikuje sa onim što je rekao o sebi i shodno tome modelira svoje ponašanje. Na primer, osoba koja uviđa važnost da na testu ličnosti sebe predstavi kao visoko savesnu osobu (tj. savesniju od onog kakva realno jeste) najverovatnije će biti motivisana da i u realnim okolnostima teži takvom identitetu tako što će se ponašati kao da je stvarno visoko savesna, odnosno trudiće se da bude pouzdana, odgovorna, organizovana itd.

Svoju ideju da lažiranje nije problem u procenjivanju ličnosti pokušali su da dokažu u studiji urađenoj na impresivnom broju ispitanika i sa veoma ekskluzivnom metodologijom koju su objavili u časopisu *Journal of Applied Psychology* (Hogan, et al 2007). Oni su iz svoje baze (Hogan Assessment Center) koja je brojala 266.582 kandidata izabrali njih 5.266 koji su prošli testiranje prilikom konkurisanja za posao i bili odbijeni, a potom ponovo konkurisali za isti posao i tom prilikom retestirani. Minimalni razmak između dva merenja bio je 6 meseci, a prilikom testiranja u obe vremenske tačke (T1 i T2) kandidati su popunili istu meru petofaktorskog modela ličnosti. Osnovna ideja je bila da će ispitanici koji su prilikom prvog konkurisanja za posao bili odbijeni na osnovu rezultata testa, prilikom drugog konkursa imati snažnu motivaciju da lažiranjem poprave svoje rezultate. Pošli su od hipoteze da će sposobnost ispitanika da uspešno lažiraju, bez obzira na to što će se truditi da na različite načine poprave svoje skorove (pamćenjem pitanja, savetovanjem u vezi sa odgovaranjem na stavke, pokušajima da se predstave na drugačiji način...), biti ograničena efektima inercije u stilu upravljanja impresijom, kompleksnošću stavki, neposredovanjem dovoljno znanja o karakteristikama ličnosti koje su potrebne za određeni posao. Rezultati istraživanja su potvrdili postavljenu hipotezu, ukazujući da su se srednje vrednosti statistički značajno promenile u pravcu socijalno poželjnih samo za emocionalnu stabilnost i ekstraverziju, a da su srednje vrednosti u T2 za ostale tri dimenzije (otvorenost, saradljivost i savesnost) čak bile niže nego u T1. Iako su promene bile statistički značajne za emocionalnu stabilnost, otvorenost i saradljivost veličina efekta pomeranja je bila bez važnosti ($d=0.077$; $d=-0.70$; $d=-0.098$). Prosek za svih 5 dimenzija je pokazao da 92,7% ispitanika nije promenilo svoje skorove u T2 situaciji. Preostali broj ispitanika (7.3%) je u podjednakoj meri i popravljao i kvario svoje inicijalne rezultate.

Ubrzo zatim, Landers, Sackett i Tuzinski su 2011. godine u istom časopisu objavili kritiku Hoganove studije. Izrazili su sumnju da uzorak kandidata koji su prilikom prve selekcije bili odbijeni na osnovu skorova testova ličnosti može da bude adekvatan uzorak za istraživanje koje treba da odgovori na pitanje da li kandidati umeju da lažiraju testove. Svoju kritiku su razvijali na ideji postojanja individualnih razlika u modelovanju tendencije ka lažiranju rezultata. Pošli su od poznatog stava da je tendencija ka lažiranju modelovana

istovremeno sposobnošću da se skorovi testova lažiraju, ali isto tako i postojanjem motiva da se test lažira. Na osnovu toga izvode pretpostavku da su ispitanici koji su prvi put bili odbijeni na konkursu za posao zapravo osobe koje ne znaju da lažiraju i/ili ne žele to da rade. Drugim rečima, može se postaviti alternativna hipoteza, a koja sledi iz Hoganovog dizajna, da su ispitanici koji su primljeni prilikom prvog testiranja (a koji ne čine uzorak) zapravo ispitanici koji su „prolazni“ skor ostvarili putem lažiranja, tako što su bili sposobniji i/ili motivisaniji da na takav način stignu do zaposlenja. U svojoj studiji su pokazali da ispitanici koji su retestirani a koji su imali inicijalno niske skorove imaju veću šansu da odgovore drugačije i time poprave svoje rezultate.

Prema našim informacijama, studija Lonkvista i njegovih saradnika (2007) je jedina prospektivna studija koja je upoređivala mere ličnosti i mere laganja u dve vremenske tačke na istim ispitanicima: prvi put u selekcionoj situaciji kada su bili u ulozi kandidata za prijem na Vojnu akademiju i posle dve godine kad su već bili zaposleni. Rezultati su pokazali da su skorovi kandidata za posao značajno socijalno poželjniji od skorova koje su isti ispitanici postigli kada su testirani kao već zaposleni. Konkretnije, neuroticizam je bio značajno niži, dok su ekstraverzija, savesnost i saradljivost bile značajno više u selekcionoj situaciji (jedino dimenzija otvorenosti nije pretrpela značajnu promenu). Međutim, iako su samoopisi bili mnogo pozitivniji u selekcionoj situaciji, sve dimenzije su pokazale značajnu stabilnost rangova $AS = 0.61$ (od 0.50 za otvorenost do 0.71 za neuroticizam). Čak je dimenzija neuroticizma koja je pretrpela najveći efekat pomeranja ($d = .87$) pokazala najveću stabilnost rangova!

Na ovom mestu treba ponovo napomenuti da mnogi istraživači smatraju da se uticaj koji lažiranje ima na validnost rezultata u selekcionoj situaciji potcenjuje (Kluger, Reilly & Risse, 1991; Zickar & Drasgow, 1996). Takvi argumenti obično polaze od empirijskih podataka koji ukazuju da lažiranje može da ima drastične efekte na promene ekstremnih vrednosti distribucije i da pri malom selekcionom razmeru ispitanici koji lažiraju budu u prednosti u odnosu na iskrene ispitanike, što može da rezultira time da pogrešan kandidat bude primljen (Rosse, et al, 1998; Muller-Hanson, et al, 2003.).

1.4.2. Validnost skorova ličnosti i eksperimentalno indukovano lažiranje

U odnosu na veoma kontradiktorne rezultate istraživanja o validnosti skorova ličnosti u procesu selekcije, kada se primeni metoda indukovanog lažiranja rezultati istraživanja su gotovo nedvosmisleni u zaključku da su ispitanici sposobni da se predstave u socijalno poželjnijem svetlu od onog kakvi realno jesu (Ballenger, Caldwell-Andrews & Baer, 2001; Holden, 2008; Konstabel, Aavik & Allik, 2006; MacCann, 2013; MacNeil & Holden, 2006; McFarland & Ryan, 2000; Martin, Bowen & Hunt, 2002; Mersman & Shultz, 1998; Pauls & Crost, 2005; Peruničić, 2009; Perunicic Mladenovic & Knezevic, 2018; Tett, Freund, Christiansen, Fox & Coaster 2012; Viswesvaran & Ones, 1999; Ziegler & Buehner, 2009). Jednim delom se to može objasniti činjenicom da je u eksperimentalnim studijama svima naloženo da lažiraju, čime izostaju mnogi faktori koji se manifestuju u prirodnom kontekstu, a koji odvrćaju ljude od lažiranja.

Dakle, ne samo da su ispitanici sposobni da se predstave u socijalno poželjnom svetlu kada im se instrukcijom naloži da „poprave“ svoje odgovore, nego je čak pokazano da su ispitanici uspešni u podešavanju svojih odgovora i pod uticajem specifične instrukcije, tj. kada im se navede konkretno zanimanje za koje „konkurišu“ (Furnham, 1990; Martin, et al, 2002; Pauls, & Crost, 2005). Ispitanici su se pokazali uspešnim u kreiranju profila za poslove različite prirode: bankara, bibliotekara i stručnjaka u marketingu (Furnham, 1990), ali i medicinske sestre, menadžera u marketingu i programera (Tett et al., 2012). Ispitanici su takođe efikasni da prepoznaju suptilne razlike u ličnosti koja je poželjna za rad u različitim granama iste profesije kao što je posao kliničkog i organizacionog psihologa (Pauls, & Crost, 2005). Kod lažiranja za posao organizacionog psihologa intenzivnije povećanje su pretrpele dimenzije savesnosti i emocionalne stabilnosti, dok su za posao kliničkog psihologa ispitanici procenili da je mnogo važnije da podignu svoju saradljivost i otvorenost. Ono što može da zabrine jeste da se dimenzije ličnosti koje ispitanici popravljaju pod uticajem specifične instrukcije podudaraju sa dimenzijama ličnosti koje bi trebalo da poseduje kandidat za traženi posao (Martin, et al., 2002; Pauls, & Crost, 2005). Martin et al. (2002) je pokazao da ispitanici umeju uspešno da lažiraju potreban profil menadžera i da je korelacija između ispitanikove predstave idealnog menadžera i slike koji pravi menadžeri imaju o idealnom menadžeru 0.86.

Međutim, istraživanje Mahara, Cologona & Ducka (1995) je pokazalo suprotno prethodno navedenom. Oni su sprovedi studiju u kojoj su ispitanici popunili upitnik pod uticajem četiri različite instrukcije: 1. standardne, 2. instrukcije 'prikaži se boljim' za posao medicinske sestre na psihijatriji, 3. instrukcije da ostave najbolju moguću impresiju o sebi i 4. instrukcije da odgovaraju kako misle da bi tipična medicinska sestra koja radi na psihijatriji odgovarala. Nakon toga isti test su popunile medicinske sestre koje rade na psihijatriji. Rezultati su pokazali da se profili koji su bili lažirani razlikuju od profila stvarnih medicinskih sestara na psihijatriji. Skorovi pod instrukcijom 'prikaži se boljim' za posao medicinske sestre na psihijatriji bili su isti kao skorovi dobijeni u četvrtoj tački merenja, što sugeriše da ispitanici uzimaju stereotipe koje imaju o određenoj profesiji kada pokušavaju da lažiraju. Stoga zaključci Maharove studije i saradnika ukazuju da ispitanici nisu bili uspešni u pokušaju lažiranja testa. Međutim, ovakvi zaključci imaju svojih ograničenja jer implicitno ukazuju da autori pretpostavljaju da ljudi koji su zaposleni zapravo imaju idealne profile ličnosti za posao koji obavljaju. Ovde može da se postavi i pitanje da li je moguće upoređivati profile zaposlenih medicinskih sestara sa onim što se događa u uslovima stvarne selekcije, tj. da li bi lažirani skorovi bili sličniji skorovima koje bi medicinske sestre ostvarile na konkursima za posao.

1.5. Individualne razlike i lažiranje: zašto je lažiranje upitnika ipak problem za ishode testiranja?

Brojni autori ukazuju na postojanje individualnih razlika u tendenciji ka lažiranju testova (Muller-Hanson, et al, 2003; Perunicic Mladenovic & Knezevic, 2018; Rosse, et al, 1998; Tett, Freund, Christiansen, Fox, & Coaster, 2012). Upravo postojanje individualnih razlika predstavlja srž problema sa lažiranjem. Naime, ukoliko bi svi ispitanici kada su motivisani „popravljali“ skorove u istom stepenu, u tom slučaju ne bi postojala varijansa u lažiranju i samim tim lažiranje ne bi imalo značajan efekat niti na validnost primenjenih instrumenata, niti na promenu ranga ispitanika (Anguiano-Carrasco, Vigil-Colet, & Ferrando, 2013; Ferrando, & Anguiano-Carrasco, 2011; Lautenschlager, 1994). U tom

slučaju tendencija ka lažiranju samoprocena ne bi predstavljala problem za psihološka merenja. Međutim, primeri iz svakodnevne prakse i rezultati istraživanja ukazuju na potpuno drugačiju situaciju. Zapravo, mnogo različitih faktora deluje na odluku u vezi sa lažiranjem što ishodi time da neki ispitanici menjaju svoje skorove putem lažiranja više nego drugi, a to sve potencijalno predstavlja pretnju za kriterijumsku validnost instrumenata. Sada ćemo probati da sistematizujemo i grupišemo nalaze različitih studija čiji rezultati govore o tome da postoje ogromne individualne razlike u tendenciji ka lažiranju, a sve to čini da lažiranje upitnika predstavlja pretnju validnosti psiholoških testova.

1.5.1. Razlika u sposobnosti da se lažiraju rezultati: promena ranga ispitanika

Određene studije ukazuju da čak i umereno lažiranje može da ima dramatične posledice na odluke donesene u svrhu selekcije (Rosse, et al., 1998). Pokazano je da ako samo mali broj ispitanika lažira, to može da dovede do toga da ukupna aritmetička sredina uzorka ne mora nužno da se razlikuje u odnosu na skorove ispitanika iz neselekcione situacije. Međutim, u ovakvim nalazima može da promakne jedan manje vidljiv problem. Naime, takvi ispitanici su u stanju da ostvare ekstremne skorove, pa samim tim da poremete ukupan rang ispitanika (probiju se na vrh distribucije) i ostvare nezaslužene beneficije. Pokazano je da kada je selekciono raciono mali, osobe koje uspešno lažiraju su u prednosti u odnosu na poštene ispitanike (Rosse, et al., 1998; Muller-Hanson, et al, 2003).

Iako je izuzetno informativna i ekskluzivna u svojoj metodologiji, longitudinalnoj studiji (2007) može da se pripise propust koji navodi da se potceni uticaj lažiranja. Naime, visoki koeficijenti stabilnosti mogu samo da znače da je veliki broj ispitanika prilikom retestiranja održao istu poziciju kao u selekcionoj situaciji, ali i da je i jedan manji broj ispitanika promenio rang. Na pitanje koliki je taj procenat ispitanika i koju su poziciju na distribuciji imali u selekcionoj situaciji, Lonkvistova studija ne daje odgovore.

Ali zato je sledeća studija imala za cilj da utvrdi u kojoj meri se menja rang ispitanika ako polovina uzorka lažira test (Muller-Hanson, et al, 2003). Ispitanici su bili podeljeni u dve grupe: iskrenu i 'prikaži se boljim' uz pridodat novčani podsticaj. Obe grupe su popunile kao

prediktorsku meru test motivacije za postignuće i kao kriterijumsku meru test učinka dizajniran posebno za potrebe studije, sastavljen od različitih problemskih ali dosadnih zadataka. Hipoteza je bila da će ispitanici koji stvarno imaju nizak motiv za postignuće žuriti da završe dosadan zadatak, kao i da ga neće završiti do kraja. Suprotno, ispitanici sa visokom motivacijom za postignuće će duže raditi na zadatku učinka i trudiće se više da njihov učinak bude tačan. Rezultati su pokazali da su skorovi na testu samoprocene motivacije za postignuće viši u grupi 'prikaži se boljim', ali da se rezultati na testu objektivno merenog učinka nisu razlikovali u dve grupe. Korelacija u 'prikaži se boljim' grupi između samoprocena i stvarnog učinka kod ispitanika niskih na samoprocenama je značajna i veća ($r=.45$; $p<.05$) nego korelacije dobijene između samoprocena i stvarnog učinka u grupi ispitanika visokih na samoproceni motiva za postignuće ($r=.07$; neznačajno). U kontrolnoj grupi nije bilo razlika u korelacijama dve mere kod niskih i visokih na samoprocenama.

Sledeće što su prikazali u svom radu je efekat koji lažiranje ima na kvalitet selekcije i na odluke u procesu selekcije. Naime, ukoliko lažiranje nema efekat na odluke donesene u selekciji onda se očekuje da isti procenat ispitanika iz kontrolne i 'prikaži se' boljim grupe bude selektovan pod različitim selekcionim razmerima. Međutim, rezultati pokazuju da što se selekcionim razmer smanjuje, procenat ispitanika selektovan iz 'prikaži se boljim' grupe raste. Ono što zabrinjava je nalaz koji se dobije kada se analiziraju rezultati testa objektivno merenog učinka – sa smanjivanjem selekcionog razmera, aritmetičke sredine na testu učinka za selektovane iz 'prikaži se boljim' grupe značajno su manje nego za selektovane iz kontrolne grupe. To znači da su se kao najbolji kandidati na osnovu samoprocena na testu motivacije za postignuće prikazali oni ispitanici čiji je objektivno procenjen motiv za postignuće pomoću testa učinka niži od onih ispitanika koji bi potencijalno bili odbijeni ukoliko bi se prilikom selekcije u obzir uzimale isključivo samoprocene. Rezultati ove studije ukazuju da efekat lažiranja može da se ublaži ukoliko se skorovi testiranja koriste u svrhu odbijanja (select out), a ne primanja (select in) kandidata.

1.5.2. Supstantivni nivo crte određuje mogući opseg lažiranja

Postoje gledišta koja smatraju da je lažiranje problem samo u stepenu u kojem su ispitanici stvarno supstantivno niski na poželjnoj dimenziji (Hough, 1998; McFarland & Rayan, 2000; Landers, et al, 2011; Tett & Simonet, 2011; Tett, et al, 2012). U tom smislu opseg lažiranja se odnosi na stepen u kojem ispitanici imaju priliku da lažiraju skorove s obzirom na njihove supstantivne vrednosti. Drugim rečima, pod mogućnošću da se lažiraju rezultati smatra se postojanje efekta poda na nepoželjnoj osobini, odnosno činjenice da ispitanici supstantivno niski na nekoj socijalno poželjnoj osobini imaju veću priliku da lažiraju rezultate. Sa druge strane, osobe čiji su supstantivni skorovi na nekoj poželjnoj osobini već visoki (efekat plafona) imaju manju mogućnost da skorove poprave lažiranjem. To znači da kada bi takve osobe i bile izrazito motivisane da poprave svoje skorove lažiranjem, one ne bi bile u mogućnosti da to učine u velikom stepenu.

U jednom istraživanju testirana je ideja da je lažiranje potencijalno problem samo u stepenu u kojem su ispitanici niski na socijalno poželjnoj dimenziji ličnosti (Tett, et al, 2012). Rezultati su potvrdili početnu pretpostavku da je prilika da se lažira značajno povezana sa lažiranjem. Pronašli su interaktivni efekat inteligencije i mogućnosti da se lažiraju rezultati. To znači da ispitanici koji su visoki na g faktoru inteligencije, a niski na dimenziji ličnosti lažiraju više. Ovo je u skladu sa McFarland & Rayan (2000) koji kažu da će ispitanikov pravi nivo crte uticati na motivaciju za davanje socijalno poželjnih odgovora. Dakle, neko ko poseduje u velikoj meri socijalno poželjnu osobinu neće imati istu potrebu da lažira odgovore kao neko ko ne poseduje takvu osobinu.

1.5.3. Sposobnost lažiranja je povezana sa manje poželjnim osobinama ličnosti

Ons i Visvesvaran spadaju u veoma važne istraživače u oblasti socijalne poželjnosti. Njihovi radovi, a posebno nekoliko meta-analiza koje su objavili spadaju među najcitiranije radove u ovoj oblasti. U jednom od svojih radova (1998) sugerišu da socijalna poželjnost može da bude prediktor ponašanja relevantnih za radni učinak. Ovu ideju potkrepljuju stavom

da sposobnost „ulepšavanja“ rezultata može da se posmatra kao jedan aspekt socijalnih kompetencija. To zapravo znači da osobe koje poseduju izraženiju sposobnost da sebe prezentuju u socijalno poželjnijem svetlu mogu ujedno biti uspešniji u socijalnim interakcijama na poslu.

Kao zaključak jedne njihove druge studije Visversvan i Ons (1999) navode da lažiranje upitnika u određenom stepenu predstavlja manifestaciju socijalne inteligencije ili neku formu adaptibilnosti, te bi stoga individualne razlike u lažiranju mogle da učestvuju u objašnjenju uspešnosti u radnom učinku, posebno u nekim profesijama kao što je prodavac, političar, predstavnici korisničkog servisa itd.

Ovakva shvatanja socijalne poželjnosti kao tendencije koja nije problem za predikciju ponašanja bivaju dovedena u pitanje nalazima koji pokazuju da su osobe koje imaju inicijalno više skorove na nepoželjnim osobinama uspešnije u lažiranju.

Jedan broj istraživača je usmerio pažnju na proučavanje veze između psihopatskih dimenzija ličnosti i uspešnosti u lažiranju. Čak je i Hare, poznati istraživač na polju psihopatije, izrazio svoju bojazan da prestupnici mogu da minimiziraju skorove psihopatije i da prezentuju sebe u socijalno povoljnijem svetlu (Hare, 1991). Takvo ponašanje se u situaciji testiranja od njih i očekuje jer je povezano sa sržnom odlikom psihopata, a to je njihova sklonost ka varanju, obmanjivanju, manipulisanju (Cleckley, 1941; Hare, 1991). Hare (2003) psihopate i definiše kao socijalne predatore koji poseduju površni šarm i nemilosrdno se probijaju kroz život. Stoga je veoma važno pitanje u kojoj meri su osobe koje imaju odlike psihopatije ili čak ispunjavaju kriterijum za antisocijalni poremećaj ličnosti (u ranijim klasifikatornim sistemima psihijatrijskih bolesti psihopatija) su sposobne u lažiranju testova ličnosti.

Istraživanja na studentskoj populaciji su potvrdila pretpostavku da su osobe koje imaju više skorove na dimenziji psihopatije uspešnije u lažiranju upitnika psihopatije (Book, Holden, Starzyk, Wasylikiw, & Edwards, 2006; MacNeil & Holden, 2006).

Zabrinjavajuće rezultate u pogledu mogućnosti da se supstantivno prikrije psihopatija na testovima pokazuje jedno istraživanje (Rogers, Vitacco, Jackson, Martin, Collins, &

Sewell, 2002) koje je imalo za cilj da proceni u kojoj meri su mladi prestupnici sposobni da manipulišu skorovima na merama psihopatije. Istraživanje je sprovedeno u kazneno-popravnom domu na populaciji mladih prestupnika. Njima su zadate tri mere psihopatije: jedan polu-strukturisani intervju i dve mere samoprocene. Manipulisanje skorovima je mereno u oba smera i socijalno poželjnom i socijalno nepoželjnom, uz instrukciju koja je bliska njihovim potrebama. Dakle, trebalo je da zamisle da su izvedeni pred sudiju i da im od testiranja zavisi kako će biti osuđeni. U 'prikaži se boljim' situaciji suština zadate instrukcije je bila da pokušaju da pokažu da su se promenili, da su postali dobra deca koja više neće praviti nikakve probleme. Suština instrukcije 'prikaži se gorim' je bila da podese rezultate tako da se prikažu da su čvrsti, snažni, da pokažu da se nikoga i ničega ne plaše, kao i da niko ne može da im naređuje ili vlada njima. Važno je napomenuti da su nakon obe instrukcije da lažiraju dobili upozorenje da vode računa da ne preteraju u lažiranju jer bi mogli biti detektovani.

Rezultati su pokazali da su prestupnici bili sposobni da manipulišu skorovima psihopatije u oba pravca, tj. da supstantivno promene svoje inicijalne skorove u traženom smeru. Treba napomenuti da je prosek uzrasta ispitanika bio 15.21 (SD=1.68), kao i da je većina ispitanika već više puta bila hapšena i da su istraživači pre popunjavanja upitnika proveravali njihovu sposobnost da shvate instrukciju, kao i da im je zadat test koji proverava nivo sposobnosti čitanja. Ovo treba uzeti u obzir jer možemo da pretpostavimo da ovakvu populaciju mladih ne krasi odlične ocene i verovatno su skromnih (nižih) intelektualnih potencijala, a ipak su bili sposobni da uspešno izvrše zadatke iz instrukcija. Čak su bili toliko uspešni u prikriivanju svoje psihopatije da su skorovi u 'prikaži se boljim' situaciji promenili i kategorijalnu klasifikaciju. Naime, najveći broj mladih prestupnika je spustio svoje skorove do nivoa da više nisu zadovoljavali kriterijum za psihopatiju.

McFarland & Ryan (2000) su uradili studiju 'prikaži se boljim kao kandidat za željeni posao', a ispitanike su dodatno motivisali da lažiraju tako što su rekli da će 15% najuspešnijih u lažiranju dobiti 15 dolara nagrade. Pronašli su da ispitanici mogu uspešno da lažiraju mere ličnosti, test integriteta i biografske informacije, ali da postoji razlika u stepenu lažiranja pomenutih mera. Najuspešnije u lažiranju su bile sobe sa niskim skorovima na testu

integriteta, niskim skorovima na savesnosti i visokim skorovima na neuroticizmu. Pronašli su da su interkorelacije diferencijalnih skorova umerene do visoke, što znači da osobe koje su sposobne da lažiraju to rade na svim zadatim merama.

Tett i saradnici (2012) u zaključcima svoje studije navode da sa lažiranjem pored više inteligencije zajedno dolaze i manje poželjne dimenzije kao što su neiskrenost, makijavelizam i druge crte povezane sa sebičnošću.

1.5.4. Sumiranje nalaza koji pokazuju da je lažiranje upitnika ipak značajan problem

Iako postoje istraživanja koja tvrde da lažiranje testova nije problem, ipak postoje evidentni podaci koji govore suprotno od ove tvrdnje. Ovi podaci koji su izneti u prethodnom delu teksta sumirano pokazuju sledeće:

- a) Iako nemaju svi ispitanici tendenciju da lažiraju najveći problem su slučajevi krajnosti u kojima se mali broj ispitanika koji su niski na poželjnoj crti prikazuje u najboljem mogućem svetlu (Muller-Hanson, et al, 2003; Perunicic Mladenovic & Knezevic, 2018; Rosse et al, 1998). Ovo može da dovede do toga da u nekom procesu selekcije najlošiji kandidati budu proglašeni najboljim kandidatima.
- b) Hoganova teorija i shvatanje Viswerswana i Onsa koja tvrde da je lažiranje testova povezano sa socijalno poželjnijim osobinama zasnovano je na njihovom tumačenju i shvatanju, a ne na konkretnim empirijskim istraživanjima. Istraživanja o povezanosti dimenzija ličnosti i lažiranja pokazuju da su osobe koje imaju manje poželjne osobine (npr. visoke skorove na dimenziji psihopatije) uspešnije u lažiranju.
- c) Nivo crte, tj. postojanje efekta poda ili plafona određuje intenzitet lažiranja. Drugim rečima, osobe koje inicijalno imaju niže skorove na poželjnim dimenzijama ličnosti imaju veću priliku da lažiranjem dođu do nezasluzenih koristi (McFarland & Ryan, 2000; Tett et al, 2012).

1.6. Vrste lažiranja upitnika: dilema jednofaktorski ili multifaktorski fenomen?

U stranoj literaturi postoji veliki broj termina koji se koriste za označavanje lažiranja, odnosno tendencije ispitanika da daju neiskrene odgovore: lažiranje, upravljanje impresijom, stil ili pristrasnost u odgovaranju itd. Već je napomenuto da je prisutna velika konfuzija u terminologiji kod velikog broja istraživača u ovoj oblasti, a koja se odnosi na izjednačavanje termina lažiranje sa rezultatima postignutim na skalama za merenje socijalno poželjnih odgovora (videti Griffith & Peterson, 2008). U ovom radu pod terminom *lažiranje* podrazumeva se uobičajena definicija pojma u kojoj se lažiranje definiše kao namerno preuveličavanje poželjnih karakteristika (Kuncel & Tellegen, 2009), odnosno kao tendencija ispitanika da prilikom popunjavanja testova ličnosti namerno daju netačne opise kako bi povećali šanse da dođu do nekog povoljnog ishoda, kao što je npr. dobijanje posla (Goffin & Boyd, 2009, str. 15). Paulhus (1991) *pristrasnost u odgovorima* (response bias) definiše kao sistematsku tendenciju odgovaranja na stavke upitnika koja nije u direktnoj vezi sa stvarnim predmetom merenja stavki upitnika.

U situacijama kada ispitanici popunjavaju upitnike pod dejstvom jakog motivacionog pritiska da ostave povoljan utisak, često dolazi do vrste lažiranja koja predstavlja kratkotrajnu distorziju odgovora, a koju su Džekson i Mesik (Jackson & Messic, 1958) nazvali taktika u odgovaranju (response set), mada su sam pojam preuzeli od Kronbaha (videti: Cronbah, 1946; Cronbah; 1950). Prema istim autorima, postoji i druga vrsta lažiranja koja se odnosi na trajnu tendenciju davanja socijalno poželjnih odgovora u svim situacijama testiranja, i to su nazvali stil u odgovaranju (response style). Kasnije je Paulus (Paulhus, 1984; Paulhus, 1991) razvio svoju poznatu teoriju socijalne poželjnosti sledeći njihov rad, kao i rad Sakema i Gura (Sackeim & Gur, 1978) koji su prvi podelili lažiranje na svesno i nesvesno. Situaciono lažiranje, Paulus je nazvao svesnim upravljanjem impresijom, a lažiranje usled permanentne potrebe da se ostavi dobar utisak bez obzira na to da li postoji ili ne postoji praktičan motiv – nazvao je nesvesno samoobmanjivanje.

Paulusov model socijalno poželjnog odgovaranja prošao je nekoliko revizija baziranih na empirijskim podacima. Jedan od prvih Paulusovih modela socijalno poželjnog odgovaranja je nastao 1984. godine (Paulhus, 1984) kada je pomoću eksploratorne faktorske analize izolovao pomenuta dva faktora. Impresioniranje drugog pokazalo se kao osetljivija mera na kontekst ispitivanja, skorovi na ovoj skali bili su viši kada su ispitanici lično predavali potpisane upitnike eksperimentatoru u odnosu na skorove na samoobmanjivanju. S obzirom na to da samoobmanjivanje predstavlja pristrasnost u samopercepciji, Paulus zaključuje da nije nužno kontrolisati ovu tendenciju kao što je to slučaj sa tendencijom ka upravljanju impresijom. Takođe, pokazao je da Marlov-Kraunova skala korelira sa obe mere značajno, na osnovu čega Paulus zaključuje da su obe tendencije, i samoobmanjivanje i upravljanje impresijom, neophodne u modeliranju ponašanja u čijoj osnovi je potreba za dokazivanjem, a što leži u osnovi davanja socijalno poželjnih odgovora.

Iako je podela na svesno/nesvesno obmanjivanje vrlo popularna među psiholozima, ovakva podela ne nalazi mnogo potvrde u empiriji. Ventimiglia & MacDonald (2012) su utvrdili da ove mere značajno koreliraju, a mnoga istraživanja su pokazala da pored toga što značajno koreliraju, nemaju očekivano diferencijalno funkcionisanje u odnosu na kontekst testiranja (Kam, 2013; Knežević & Peruničić, 2008; Lönnqvist et al., 2007). Ovakav nalaz je potvrđen i u prethodnom akademskom master radu autora ovog rada, tako da se sada u ovom radu nećemo posebno baviti ovom vrstom podele (Peruničić, 2009). Dakle, pokazali smo da je pod uticajem instrukcija 'prikaži se boljim' i 'prikaži se gorim' vrednost efekta pomeranja (Koenovo d) paradoksalno najveća za skalu samoobmanjivanja ($d=2.14/ d=-2.76$) u odnosu na skalu upravljanja impresijom ($d=1.42/ d=-1.83$) i Marlov-Kraunovu i Ajzenkovu L skalu ($d=1.67/ d=-2.55$). Sve skale za detekciju socijalno poželjnih odgovora su značajno korelirale, a vrednosti korelacija su se kretale u rasponu od 0.468 ($p<0.001.$) do 0.648 ($p<0.001.$).

1.7. Skale laganja

U psihologiji je do sada konstruisan veliki broj različitih kontrolnih mera poznatijih pod nazivom skale laganja ili laj skale (engl. lie – laganje), kako bi se detektovali ispitanici koji željene rezultate na psihološkim testovima ostvaruju putem lažiranja. Skale laganja su zapravo i nastale kao odgovor psihologa na tendencije ispitanika da manipulišu svojim odgovorima. Upotrebljavaju se sa ciljem da otkriju ili onemoguće namere ispitanika da daju socijalno poželjne ili nepoželjne odgovore. Ove skale se u literaturi mogu naći pod veoma različitim nazivima: validacione skale, skale za detekciju socijalno poželjnih odgovora, mere pristrasnosti u odgovaranju, upravljanje impresijom, mere stila u odgovaranju, validacioni indeksi itd.

Skale za detekciju socijalno poželjnog odgovaranja se sastoje od skupa stavki koje opisuju socijalno poželjno mišljenje i ponašanje u ekstremnom obliku. Skor laganja se najčešće računa kao količina socijalno poželjnih stavki sa kojima se osoba slaže. Skorovi ispitanika čije vrednosti prelaze vrednost skora koji je definisan kao norma („normalna količina laganja“) upućuju da je ispitanik pristupio testiranju sa tendencijom da odgovara neiskreno. Takav profil može da se smatra „nevalidnim“ a može biti i eliminisan za dalju analizu i interpretaciju (videti Griffith i Peterson, 2008). Postoji još jedan mogući način kontrole laganja, a to je korigovanje celog rezultata testa za pretpostavljenu vrednost racionalizacije i supresije nepoželjnih osobina (kao npr. k-skala na MMPI testu).

Neki instrumenti samoprocene sadrže u sebi implementirane skale laganja kao posebne subskale. Takođe, skale laganja se mogu koristiti i kao zasebni instrumenti u detekciji lažiranja. Kao sastavni deo instrumenata, validacione skale se nalaze u većini najčešće korišćenih upitnika: Minesota multifazni inventar ličnosti (MMPI), Milonov klinički multiaksialni inventar ličnosti (MCMI), Kornel index, Ajzenkov inventar ličnosti (EPQ), Plučikov test emocija, Katelov šesnaestofaktorski inventar ličnosti i u mnogim drugim. Postoji predlog načina kontrolisanja socijalne poželjnosti i na poznatom NEO-PI-R-u, bez obzira što sami autori ne uvode kontrolne skale (Schinika, Kinder & Kremer, 1997). Jedan

od pionira u oblasti izučavanja skala laganja Edwards (1953) sugeriše da svaki test treba da sadrži skalu laganja kako bi bio dovoljno validan.

Skale laganja se kao metod detektovanja lažiranja veoma često koriste u primenjenoj psihologiji i u istraživanjima, iako je njihov status u psihologiji veoma kontroverzan i kompromitovan ogromnim empirijskim podacima. Upravo je ovo centralna tema ovog rada – ispitivanje šta zapravo mere skale za detekciju socijalno poželjnog odgovaranja.

Među najznačajnijim konstruktorima skala za detekciju socijalno poželjnog odgovaranja su Marlov i Kraun. Njihov rad će biti predstavljen detaljnije zato što smo se iz više razloga, kako teorijskih tako i empirijskih, odlučili da koristimo Marlov-Kraunovu skalu u ovom radu. Ventimiglia & MacDonald (2012) ističu da je Marlov-Kraunova skala jedna od najčešće korišćenih skala laganja u istraživanjima, dok su Beretvas, Meyers and Leite (2002) nešto precizniji iznoseći podatak da je korišćena u preko 1.000 publikacija od trenutka kada je objavljena (npr. videti: Burris, Johnson, & O'Rourke, 2003; Dunkel, Linden, Brown & Mathes, 2016; Johnson & Fendrich, 2002; McCrae & Costa, 1983; Ray, 1988; Smith & Ellingston, 2002; Ventimiglia & MacDonald, 2012). U sebi sadrži mere i samoobmanjivanja i upravljanja impresijom iako se računa samo jedan skor laganja (Ventimiglia & MacDonald, 2012). Prethodno su već napomenuti i opisani empirijski razlozi koji ne opravdavaju podelu lažiranja na dve dimenzije. Čak je i pokazano da je Marlov-Kraunova skala osetljivija u detekciji lažiranja u odnosu na Paulusovu skalu upravljanja impresijom (Lambert, Arbuckle & Holden, 2016).

1.7.1. Teorijska osnova skala laganja

Kada su započeli svoj rad Marlov i Kraun su imali za cilj da naprave prvu skalu za detekciju socijalno poželjnog odgovaranja sa ciljem da bude nezavisna od psihopatologije. Pre njihovog rada odbrambeni stav u odgovaranju na stavke testova bio je proučavan isključivo u okviru kliničkih fenomena. Zapazili su da skor na Edvardsovoj skali socijalne poželjnosti (Edwards, 1957) ne mora nužno da znači da ispitanici manipulišu odgovorima, već može da bude i pokazatelj stvarnog odsustva patologije. Zbog toga su tokom konstrukcije skale vodili računa da se sadržaj stavki odnosi na lična i interpersonalna ponašanja koja su

društveno ili prihvatljiva ili sankcionisana, ali da ih istovremeno odlikuje apsolutna nemogućnost da zaista postoje u realnom životu (npr. *nikada nisam slagao, uvek operem ruke pre jela*). Još jedan kriterijum po kojem su uključivali stavke u skalu bio je odsustvo psihopatologije, tj. nemogućnost da odgovor na određenu stavku, bilo pozitivan ili negativan, bude povezan sa bilo kojim oblikom abnormalnosti.

U razvoju svoje skale primenili su psihometrijski model koji je imao za cilj da reši nejasnoće oko incidence određenog ponašanja. Smatrali su da se u psihometrijskom smislu visoka potreba za socijalnim odobravanjem može otkriti u stavovima koje odlikuje slaganje sa socijalno prihvatljivim iskazima i odbacivanje socijalno neprihvatljivih osobina (Marlowe & Crowne, 1961, str. 109–110). Dakle, ideja kojom su se vodili tokom konstruisanja skale bila je da sadržaj stavki mora da opisuje ponašanja u toliko ekstremnom obliku (po sudu autora) da niko ne bi mogao da se složi sa njima, a ukoliko bi se neko složio sa takvim stavkama to bi zapravo značilo da ta osoba ima jaku motivaciju da modelira svoje odgovore u pravcu socijalno poželjnih odgovora.

Tokom konstruisanja instrumenta jedan deo stavki su sami sastavili, a deo su preuzeli iz Minesota multifaznog inventara ličnosti (MMPI). Zatim su stavke zadali nezavisnim procenjivačima sačinjenim od 10 psihologa čiji je zadatak bio da procene socijalnu poželjnost za svaku stavku. U preliminarnu forumu skale (na osnovu koje je formirana originalna) uključene su samo stavke kod kojih je postojala saglasnost procenjivača da su socijalno poželjne.

Prva Marlov-Kraunova skala je konstruisana 1960. godine (Crowne & Marlowe, 1960). Prema njihovom shvatanju u osnovi prirode socijalne poželjnosti se nalazi potreba za socijalnim odobravanjem i prihvatanjem, a zatim i uverenje da se prikladnim i prihvatljivim ponašanjima može aktuelizovati ta potreba. Marlov i Kraun su prvobitno socijalno poželjne odgovore tumačili kao strategiju, odnosno stil u odgovaranju. Kasnije, 1964. godine, svoje shvatanje su preinačili u to da je socijalna poželjnost mnogo više od stila u odgovaranju usled uticaja konteksta, odnosno da je motivacija za odgovaranje u socijalno poželjnom svetlu zapravo nesvesni mehanizam samoodbrane (Crowne & Marlowe, 1964). Takva vrsta motivacije ukazuje na vulnerabilnost pojma o sebi i korišćenje odbrambenih mehanizama i

predstavlja mnogo više od puke potrebe za ostavljanjem dobrog utiska. Opisanu motivaciju za davanje socijalno poželjnih odgovora nazvali su potreba za odobravanjem (need for approval). Dakle, prema Marlov i Kraunu, socijalna poželjnost je stil u samoocenjivanju u situaciji kada je ispitanik motivisan da na druge ostavi dobar utisak. Iako Marlov i Kraun socijalnu poželjnost ne odvajaju od ličnosti, oni je ipak ne svode na strukturu ličnosti nego na njenu dinamiku, odnosno njene odbrane koje onemogućavaju istraživanje "prave ličnosti" koja se nalazi ispod ovih mehanizama.

Jedan od najznačajnijih doprinosa rada Marlova i Krauna je i to što su inspirisali brojna istraživanja u ovoj oblasti, postavili prvi teorijski okvir o socijalnoj poželjnosti, na koji su se samo nastavili kasniji moderniji modeli kao što je Paulusov model.

1.7.2. Metodološke slabosti u validaciji skala laganja

Međutim, ne postoje čvrsti ni teorijski ni empirijski dokazi koji potvrđuju ideju da se slaganje sa socijalno poželjnim stavkama, odnosno neslaganje sa socijalno nepoželjnim može smatrati metodom detekcije neiskrenosti. Istovremeno metode i dizajn studija na kojima je validiran konstrukt su ispunjeni velikim slabostima i kontradiktornostima. Na ovom mestu ćemo pokušati da damo našu sistematizaciju mogućih metodoloških problema studija čiji rezultati govore u prilog tretiranju skala laganja kao mera neiskrenosti ispitanika.

1. Psihodinamska objašnjenja

Smatramo da je jedna od ogromnih slabosti metodologije na kojoj se često zasnivaju metode validacije skala laganja – posezanje za psihodinamskim interpretacijama u nedostatku objektivne mere neiskrenosti/laganja. Naime, skorovi na skali laganja se najčešće tumače u kontekstu psihoanalitičkih konstrukata, kao što su mehanizmi odbrane, kako bi se potvrdilo da skale laganja mere laganje. Prema podacima iz literature do kojih smo došli, nijedno do sada objavljeno istraživanje nije imalo za cilj da objektivno proveri nesvesne procese za koje se pretpostavlja da dovode do lažiranja. Tako je u jednom istraživanju pronađeno da su korelacije između starosti i skora na Marlov-Kraunovoj skali pozitivne kada

su u pitanju žene, dok u uzorku muškaraca korelacije nisu bile značajne (Ray, 1988). Rezultat je objašnjen time da se kod žena fizička atraktivnost sa godinama smanjuje i da su zbog toga žene sklonije da kompenzuju potrebu za odobravanjem u vidu razvijanja ponašanja kojim prikazuju sebe u socijalno poželjnijem svetlu.

Čak su i modernije teorije kao što je Paulusova teorija socijalne poželjnosti prilično bazirane na ovakvim psihodinamskim, a pomalo i previše slobodnim, empirijski nepotkrepljenim tumačenjima procesa koji leže u prirodi fenomena socijalne poželjnosti (Paulhus, 1984; Paulhus & John, 1998). Paulus razdvaja dve tendencije koje se nalaze u osnovi potrebe za lažiranjem. Prva se odnosi na osobe sa moralističkom tendencijom koje sebe predstavljaju kao da su altruističnije i moralnije nego što realno jesu, kao osobe koje poštuju socijalne konvencije, koje su uzorni članove društva, tzv. "sveci". Druga tendencija opisuje egoistične porive predstavljanja sebe kao "superheroja", kompetentnijeg i društveno i intelektualno nego što to drugi opažaju. Ovakvi zaključci su izvedeni iz tumačenja sadržaja stavki faktora kojem pripadaju, uz istovremenu interpretaciju da skorovi možda odražavaju lažiranje, a ne stvarne karakteristike ličnosti ispitanika. Dalje u tekstu biće prikazane studije koje kao objektivnu meru koriste informacije dobijene od ljudi koji poznaju ispitanika i čiji rezultati kompromituju predmet merenja skala za detekciju socijalne poželjnosti.

2. Cirkularni zaključci

Jedna od slabosti metodologije na kojoj se zasniva validacija skala za detekciju socijalno poželjnih odgovora odnosi se i na cirkularnost u zaključivanju o validnosti skala laganja. Cirkularnost se ogleda u ideji da skale laganja (sastavljene od skupa socijalno poželjnih stavova i ponašanja) mere laganje samo zato što koreliraju sa socijalno poželjnim osobinama merenim nekim drugim testom. Kada se u istraživanjima navode podaci koji idu u prilog validnosti skala laganja, najčešće se citira istraživanje koje su sproveli Rosse i saradnici (1998). Oni su pronašli da kandidati za posao postižu više skorove u odnosu na već zaposlene na socijalno poželjnim dimenzijama ličnosti i na skali za merenje socijalne poželjnosti. Skor skale socijalne poželjnosti je najviše korelirao sa niskim neuroticizmom i

visokom savesnošću, a nešto manje je bio povezan i sa visokom saradljivošću. Važno je napomenuti da autori polaze od pretpostavke da skale laganja isključivo mere tendenciju ka namernom manipulisanju rezultatima u svrhu nerealne pozitivne prezentacije, tako da ni u jednom trenutku nisu doveli u pitanje predmet merenja skale. Zbog toga i zaključuju da su skale za detekciju socijalno poželjnih odgovora veoma korisne jer koreliraju sa socijalno poželjnim osobinama petofaktorskog modela ličnosti. Dalje, autori u preporukama za praksu savetuju da ukoliko je posao takve prirode da se od zaposlenog očekuje jednokratna interakcija sa klijentima (npr. kupcima) tokom koje ih treba ubeđivati čak i u ono što je suprotno od realnosti, kandidati sa visokim skorovima na socijalnoj poželjnosti ne bi bili kontraindikovani, za razliku od poslova čija je priroda takva da se mora bazirati na dugoročnijem poverenju stranaka.

Ovakvi zaključci i preporuke ovog tipa su veoma opasni sa stanovišta psihološke odgovornosti upravo zbog velikih štetnih posledica koje može da prouzrokuje njihova dosledna primena u praksi. Eliminirati ljude koji traže posao i sumnjati u njihovo poštenje samo zato što imaju visok skor na skalama laganja je potpuno neetično, naročito zato što mi nismo sigurni da skale laganja mere laganje, a nalazi brojnih istraživanja nas čak i udaljavaju od takvog zaključka.

Takođe studija MacNeila i Holdena (2006) može biti kritikovana po osnovu cirkularnosti u zaključivanju. Procedura istraživanja je bila takva da su ispitanici popunjavali mere psihopatije pod standardnom, 'prikaži se boljim' i 'prikaži se gorim' instrukcijom. Zatim su na osnovu vrednosti skorova skala laganja podelili ispitanike u dve grupe: uspešne i neuspešne u lažiranju. Međutim, iako autori zaključuju da su validacione skale korisne u detektovanju lažiranja, moramo da naglasimo da nisu imali nezavisan kriterijum lažiranja.

3. Zanimarivanje perspektive iz koje ispitanik odgovara na ekstremne stavke

Autori skala laganja podrazumevaju da ispitanici stavke čitaju i odgovaraju iz perspektive kao da su bukvalno značenje uzeli u obzir. Međutim, poznato je da ispitanici imaju tendenciju da stavkama pridaju literarno značenje. Na primer, neki ispitanici kada

pročitaju tvrdnju 'nikada nisam slagao', reč 'nikad' ne tumače u bukvalnom nego u prenesenom značenju, pa stoga zaokružuju potvrđan odgovor jer procene da celokupan sadržaj stavke više opisuje njihovo tipično ponašanje nego što ne opisuje. Kurtz, i saradnici (2008) smatraju da su baš iz tog razloga skale laganja neefikasne u proceni validnosti samoprocena jer većina ispitanika jednostavno ne čita stavke na način kao što to očekuju konstruktori testova. S tim u vezi Mekre i Kosta (2003) ističu da „ispitanici nisu bukvalisti“ (str.45). Kao primer navode stavku Marlov-Kraunove skale: „Bez obzira sa kime pričam, uvek sam dobar slušač“. Iako je nemoguće da čak i najstrpljiviji ljudi postignu da budu dobri slušaoci uvek i u svim okolnostima, u odgovaranju na ovakvu stavku može da se dogodi da odaberu opciju koja se njima čini da najtačnije opisuje njihovu sposobnost slušanja, a ne tačan opis iz bukvalne perspektive. U tom smislu Kurtz i saradnici (2008) kritički primećuju da su skale laganja „jednim delom mera stepena sofisticiranosti ispitanika prema strategiji koju su na umu imali konstruktori testa“.

4. *Zanemarivanje postojanja velikih individualnih razlika u ličnosti*

Autori skale laganja nikada nisu istraživali mogućnost da za određene osobe socijalno poželjni odgovori predstavljaju supstantivnu karakteristiku ličnosti. Značajan problem sa ovakvim zaključivanjem o lažiranju je činjenica da osobe koje su zaista visoko moralne, izrazito dobro adaptirane, nužno bivaju detektovane kao neiskrene osobe (Hogan, 1991; Ones & Viswesvaran, 1998; Piedmont, McCrae, Riemann & Angleitner, 2000). Iz ovoga proizilazi jedan veliki problem sa upotrebom tipičnih skala za detekciju socijalno poželjnih odgovora – pojedince koji zapravo stvarno poseduju (ili su bar iskreno uvereni da poseduju) više pozitivnih osobina nego drugi nemoguće je odvojiti od ispitanika čiji visok skor na skalama laganja predstavlja namernu distorziju realnih odgovora (Lonnqvist et al., 2007).

Marlov i Kraun su 1961. objavili studiju na osnovu koje su zaključili da je njihova skala validna mera laganja. Metodologija istraživanja je podrazumevala da su ispitanici bili izloženi dosadnom, repetitivnom zadatku slaganja kartica u kutije. Rezultati su pokazali da su ispitanici sa visokim skorovima na njihovoj skali procenjivali mnogo povoljnijim

ocenama dosadni zadatak, što je Marlova i Krauna navelo na zaključak da ti ispitanici lažu. Autori ni u jednom trenutku nisu uzeli u obzir mogućnost postojanja individualnih razlika koje utiču na procenjivanje iskustva i da osobe koje su emocionalno stabilne, saradljive i savesne (dimenzije ličnosti koje su supstantivno povezane sa predmetom merenja skala laganja – videti kasnije) mogu biti osobe koje se zaista bolje i brže adaptiraju na mnoge situacije.

Sledeći paradoks ovakvog zaključivanja je da ispitanici sa višim skorovima na nemoralnim tendencijama (priznavanje sklonosti ka obmanjivanju, varanju itd.) na skali laganja postaju „poštenu“ ispitanici kojima može da se veruje. Prethodno su pokazani nalazi istraživanja koji govore da su uspešnije u lažiranju (otkrivanju u kom pravcu se kreću socijalno poželjni odgovori) osobe koje imaju nepoželjne osobine izražene u većoj meri (Book, et al, 2006; MacNeil & Holden, 2006; McFarland & Ryan; 2000; Rogers et al., 2002).

5. Problemi sa tradicionalnom idejom na kojoj funkcionišu skale laganja da je relacija između poželjnosti stavke i poželjnosti odgovora linearna

Jedna od prvih korišćenih procedura u validiranju socijalne poželjnosti bila je zadavanje stavki za koje se pretpostavljalo da su zasićene faktorom socijalne poželjnosti nezavisnim sudijama-procenjivačima (Edwards, 1957; Rosen, 1956). Njihov zadatak je bio da evaluiraju stepen socijalne poželjnosti svake stavke, a konsenzus sudija bi se smatrao objektivnim kriterijumom za tvrdnju da je neka stavka socijalno poželjna. Zatim bi stavke bile zadate ispitanicima pri čemu bi dobijeni koeficijent korelacije dva izvora podatka predstavljao varijansu davanja socijalno poželjnog odgovaranja ispitanika, odnosno interpretiran je kao tendencija ispitanika da sebe predstavlja u boljem svetlu od realnog.

I sami Marlow i Crown (1960), nakon što su konstruisali prvu verziju skale, odlučili su se za ovu metodu validacije tako što su nezavisni procenjivači procenjivali socijalnu poželjnost stavki. Dakle, svaku stavku skale procenilo je 10 psihologa koji su imali instrukciju da ocene pravac socijalne poželjnosti u dihotomnom formatu (poželjno-nepoželjno). Oni su imali instrukciju da procenjuju socijalnu poželjnost iz ugla studentskih shvatanja socijalne poželjnosti. U osnovi ovakve metodologije u validiranju skala laganja

leži empirijski neosnovana pretpostavka da je veza između socijalne poželjnosti stavki i socijalno poželjnih odgovora linearna. Međutim, kao što ćemo dalje videti, ova veza je samo u veoma retkim slučajevima linearna, što implicira nepostojanje opravdanja za izjednačavanje socijalno poželjnih odgovora i socijalne poželjnosti stavke.

Kuncel i Tellegen (2009) upozoravaju da je metoda uključivanja sudija-procenjivača koji odlučuju o socijalnoj poželjnosti veoma problematična sa stanovišta njene validnosti. Naime, oni ističu da se ovom metodom samo na izgled dobija informacija o poželjnosti stavki, a u stvari se uvek dobija informacija o tome koliko je poželjan afirmativni odgovor. Dakle, oni naglašavaju da postoji velika razlika između poželjnosti stavke i poželjnosti odgovora, i ističu da taj problem niko nije uzeo u obzir u svojim studijama. Čak i svaki tip odgovora na stavke koje se primarno definišu kao neutralne ne mora nužno da bude i neutralan u socijalnoj poželjnosti. To može biti slučaj i kod dihotomnih odgovora, a posebno dolazi do izražaja kada su u pitanju petostepene skale Likertovog tipa. Kuncel i Tellegen uvode četiri moguće generalne funkcije u ispitivanje socijalne poželjnosti stavki:

- Linearna funkcija, koja je već pomenuta, a koja pokazuje da sa porastom intenziteta slaganja sa stavkom direktno proporcionalno raste i stepen poželjnosti stavke i obrnuto.
- Nelinearna monotona funkcija, što znači da povećanje ili sniženje u nivou crte takođe rezultuje smanjivanjem ili povećanjem poželjnosti, a stopa promene nije konstantna tokom celog kontinuuma.
- Slaba nelinearna monotona funkcija, što znači da će povećanje u nivou crte generalno biti praćeno povećanjem poželjnosti, ali postoje delovi funkcije koji su ravni.
- Nelinearna funkcija, relacija između poželjnosti i nivoa crte imaće najmanje jedan trend savijanja funkcije, gde se pozitivan nagib menja u negativan ili obrnuto.

U njihovom istraživanju sudije-procenjivači su imali zadatak da procene poželjnost odgovora za svih pet nivoa Likertove skale. Rezultati su pokazali da postoje tri opšta obrasca poželjnosti. Prvi obrazac je predstavljen monotonom funkcijom koja je do jednog nivoa

linearna sa jednim ili više platoa. To znači da sa rastom intenziteta crte raste i stepen socijalne poželjnosti, ali da posle nekog nivoa više nema priraštaja. To bi značilo, na primer, da se opcija 1 smatra poželjnijom ili nepoželjnijom od opcije 2 Likertove skale, ali opcije 3, 4, 5 se smatraju podjednako poželjnim ili nepoželjnim. Ovakav obrazac su dobili za manje poželjne crte ličnosti kao što su odvratan, okrutan, užasan. Drugi obrazac je nemonotona kriva U oblika. To znači da se prosečne vrednosti varijable smatraju najpoželjnijim, a ostale vrednosti koje su ispod ili iznad se smatraju podjednako nepoželjnim. Osobina pričljivost je primer ovakve funkcije za koju su dobili rezultat da se oba ekstrema u ovoj crti smatraju manje poželjnim. Treći obrazac je asimetrično invertovana U kriva koja ukazuje da se veći regioni neke crte smatraju poželjnim osim najekstremnijih vrednosti, kao npr. impulsivan, spontan. Drugim rečima, zaključci ove studije ukazuju da se viši nivoi generalno poželjne crte ne percipiraju uvek kao više poželjni, odnosno ukazuju da je odnos između poželjnosti stavke i poželjnosti odgovora najčešće nelinearan.

U njihovoj drugoj studiji (Kuncel i Tellegen, 2009) ispitanici su bili instruisani da se predstave u najboljem mogućem svetlu, a zatim su im prezentovane sve stavke za koje nisu odabrali najekstremnije odgovore sa ciljem da odgovore na pitanje zašto se nisu odlučili da selektuju najekstremniju moguću opciju. Kao rezultat dobili su da ispitanici ekstremne odgovore najčešće smatraju nepoželjnim, previše netačnim, maladaptivnim i neuverljivim. Jedno od objašnjenja za ovakve rezultate autori studije pripisuju mogućnosti da ispitanici veruju da ukoliko preuveličaju svoje kvalitete tvrdeći da poseduju neku poželjnu osobinu u ekstremnom stepenu, to može da im stvori dodatne probleme na radnom mestu zato što ne bi mogli da održe nivo ponašanja iz testa. Drugi razlog nalaze u teoriji disonance Festingera (Festinger, 1957), po kojoj dolazi do disonance prouzrokovane u sadejstvu sa mislima i postupcima koji nisu konzistentni sa pojmom osobe o sebi. Dakle, ispitanici ne selektuju najekstremnije odgovore zato što to može da im stvori disonancu.

Sličan rezultat je dobijen i u studiji Mladenovic & z(2018), u kojoj i pored toga što su ispitanici pod instrukcijom da se prikažu u poželjnom svetlu statistički značajno menjali skorove u poređenju sa inicijalnim vrednostima, ali su to činili na način da su ostvarivali kategoriju koja je za samo jednu ili dve poželjnija od njihove inicijalne. Analiza strategije

odgovaranja na skali amorala u situaciji prikazivanja u najboljem svetlu je pokazala da je samo mali procenat ispitanika (6%) zaokruživao na više od 90% stavki najekstremniju opciju. Autori smatraju da se stavovi koji su udaljeni od ličnih teže percipiraju kao poželjni.

1.7.3. Validnost skala laganja

I dalje postoje istraživanja koja ukazuju da su skale laganja koristan metod detekcije neiskrenih ispitanika (Kam, 2013; Lambert, et al., 2016; MacNeil et al., 2006; Paulhus, 2002; Rose, et al., 1998). Karakteristično za studije sa ovakvim zaključkom je izostanak objektivnog kriterijuma laganja, i korišćenje metodologije čiju smo slabost već opisali.

Istovremeno, tokom proteklih nekoliko decenija prikupljen je ogroman empirijski materijal koji ukazuje da skor na skalama za detekciju socijalno poželjnih odgovora reflektuje stvarne individualne razlike u ličnosti, a ne stil u odgovaranju (McCrae & Costa, 1983; Mersman et al., 1998; Ones, et al., 1996; Piedmont, et al, 2000; Smith et al., 2002). Pokazano je i da korekcija skorova ličnosti za meru lažiranja u selekcionoj situaciji ne utiče značajno na promenu ranga kandidata (Schmit & Oswald, 2006). Istraživanja koja su dovodila u vezu skor na skalama laganja sa nekim eksternim objektivnim kriterijumom lažiranja potvrdila su da skale laganja nisu osetljive na laganje.

U jednom takvom istraživanju pokušano je da se proverí da li skale laganja mogu da detektuju ispitanike koji prikrivaju da zloupotrebljavaju psihoaktivne supstance, a kriterijum korišćenja psihoaktivnih supstanci bio je rezultat biohemijskog testa na narkotike (Johnson & Fendrich, 2002). Uzorak ispitanika činili su zavisnici od psihoaktivnih supstanci kojima je bilo zadato da popune Marlov-Kraunovu skalu socijalne poželjnosti i upitnik o korišćenju droga u proteklom periodu. Nakon toga ispitanici su bili podvrgnuti biohemijskom testu za detektovanje psihoaktivnih supstanci (analize su vršene iz pljuvačke, urina i dlake). Hipoteza je bila da ukoliko Marlov-Kraunov test socijalne poželjnosti meri tendenciju ispitanika da daju socijalno poželjne odgovore, u tom slučaju se najviši skor očekuje kod onih ispitanika koji prikrivaju da koriste narkotike, dok biohemijski test za detekciju psihoaktivnih supstanci pokazuje suprotno. Značajno niži skor na Marlov-Kraunovoj skali u odnosu na ovu grupu

ispitanika očekuje se od grupe ispitanika kod koje postoji konkordantnost samoizveštaja i testa za detekciju psihoaktivnih supstanci (bilo da izveštavaju o korišćenju droga ili ne). Međutim, rezultati istraživanja nisu potvrdili hipotezu, pokazujući da Marlov-Kraunova skala ne može da detektuje neiskrene ispitanike.

Još jedna studija sličnog dizajna (Burris, et al, 2003) potvrdila je prethodni nalaz. Ispitanicama je administrirana Marlov-Kraunova skala i pitanja vezana za kontrolu zdravlja žena u periodu od protekle tri godine. Pitanja su bila u vezi kontrole opšteg zdravlja, redovnih kontrolnih ginekoloških pregleda i mamografije. Odgovori ispitanica o stvarnom posećivanju lekara i mamografskim pregledima su potom upoređeni sa informacijama iz baza zdravstvenih podataka kao objektivnim pokazateljima. Suprotno teoriji, ispitanice sa visokim skorovima na Marlov-Kraunovoj skali su bile zapravo one koji su zaista češće posećivale lekare.

U master radu autora ovog rada (Peruničić, 2009) skale socijalno poželjnih odgovora (sačinjene od Marlov-Kraunove skale, L skale iz EPQ-a, Paulusovih skala samoobmanjivanja i upravljanja impresijom) i skala amorala bile su administrirane pod standardnom instrukcijom, instrukcijom 'prikaži se boljim' i instrukcijom 'prikaži se gorim'. Rezultati pokazuju da su ispitanici na svim zadatim merama bili uspešniji u pogoršavanju rezultata nego u popravljanju. Najvažnije, nije se pokazalo da su skale za detekciju socijalno poželjnih odgovora senzitivnije na motivacioni kontekst od mera ličnosti. Dakle, sposobnost prikazivanja u socijalno poželjnom ili nepoželjnom svetlu na različitim merama nije povezana sa skorom na skalama laganja. Procenat zajedničke varijanse supstantivnih skorova mera socijalno poželjnog odgovaranja i amoralnosti je čak 7,6 puta veći od procenta zajedničke varijanse manipulativnih skorova mera socijalno poželjnog odgovaranja i amoralnosti. Generalni zaključak ove studije jeste da rezultati ne podržavaju tretiranje skala za detekciju socijalno poželjnih odgovora kao mera strategije u odgovaranju.

Sa druge strane, postoje autori koji ne podržavaju korišćenje skala laganja kao isključivo mere laganja ili mere ličnosti nego smatraju da su skale laganja u različitom stepenu i mere laganja i mere ličnosti (Holden & Passey, 2010; Lönnqvist et al., 2007). Međutim, čini nam se da je ovakvo viđenje predmeta merenja skala laganja neodrživo sa

stanovišta psihometrijske logike. Naime, teško je zamisliti da ijedan instrument koji je validan, pa samim tim i koristan, može istovremeno da bude mera suprotnih konstrukata. Argument da su skale laganja jednim delom mera laganja, a drugim delom stvarna mera ličnosti je činjenica koja potencijalno važi za sve testove. To samo znači da skorovi nekih ispitanika istinski reprezentuju njihovo iskreno mišljenje, a kod nekih drugih ispitanika skorovi odslikavaju primenjenu taktiku u odgovaranju.

U prvoj već pominjanoj Lonkvistovoj (Lönnqvist i sar., 2007) longitudinalnoj studiji mere upravljanja impresijom i mere samoobmanjivanja bile su prvo zadate kao deo procesa selekcije, a potom i tri godine nakon prvog testiranja. Rezultati su pokazali da je efekat koji situacija testiranja ima različit za dve mere. Skorovi mere upravljanja impresijom bili su viši u selekcionoj situaciji nego tri godine kasnije, za razliku od skorova mere samoobmanjivanja koji nisu bili pod uticajem situacije testiranja. Obe mere su značajno korelirale i u selekcionoj ($r=.49$) i u neselekcionoj ($r=.53$) situaciji. Međutim, stabilnost rangova je za meru upravljanja impresijom bila neočekivano veća ($r=.68$) nego za samoobmanjivanje ($r=.44$). Autori ove studije zaključuju na osnovu rezultata da su obe mere u određenom stepenu mere ili stila u odgovaranju ili supstantivnih dimenzija ličnosti.

U drugoj studiji istog autora (Lönnqvist i sar., 2007) skale upravljanja impresijom i samoobmanjivanja, kao i mera ličnosti (NEO-FFI) bile su zadate u selekcionoj situaciji pri prijemu na fakultet odbrane, a potom i dve godine kasnije. Deo rezultata studije koji je vezan za ponašanje skorova ličnosti u dve situacije već smo prikazali tako da te rezultate ovde nećemo ponavljati. I u ovoj studiji su rezultati dobijeni za meru upravljanja impresijom konzistentni prethodnim, tj. skorovi mere upravljanja impresijom bili su viši u selekcionoj situaciji nego dve godine kasnije. Međutim, u ovoj studiji efekat situacije bio je značajan i za meru samoobmanjivanja. Obe mere su značajno korelirale i u selekcionoj ($r=.62$) i u neselekcionoj ($r=.44$) situaciji. Stabilnost rangova je bila visoka i slična za obe mere (upravljanje impresijom: $r=.68$; samoobmanjivanje: $r=.71$). Nakon ovoga su iz mera ličnosti izdvojili mere upravljanja impresijom i dobili su samo male promene u stabilnosti dimenzija ličnosti. Kada su izdvojili varijansu mera samoobmanjivanja iz korelacija mera ličnosti u obe situacije dobijeni su drugačiji rezultati: korelacije neuroticizma i savesnosti su čak opale.

Stoga zaključuju da je mera samoobmanjivanja ili mera stila ili supstantivnih dimenzija ličnosti. U meta-analizi Viswervana & Onesove (1999) analizirani su efekti 'prikaži se boljim' / 'prikaži se gorim' studija koje su koristile petofaktorski model i skale laganja. Dobijeni rezultati pokazuju da su sve dimenzije podjednako osjetljive na 'prikaži se boljim' instrukciju ali da su skale laganja najsenzitivnije na lažiranje. Zaključci Lonkvistove studije leže na sličnoj ideji da pomeranje skorova skala laganja u različitim situacijama testiranja može da bude adekvatna metoda validiranja ovih skala.

Međutim, na ovom mestu treba naglasiti postojanje razlike između dimenzija ili skala koje su senzitivne na lažiranje i mogućnosti tih skala da detektuju lažiranje na drugim dimenzijama ili skalama. Naime, skale laganja mogu da budu podložne lažiranju, baš kao i dimenzije savesnosti, emocionalne stabilnosti, mere integriteta i mnoge druge mere. Međutim, to nije dovoljan dokaz da upotrebom skorova takvih mera možemo da detektujemo lažiranje. Ovakav rezultat je potvrđen i u prethodnom master radu ovog autora (Perunicic, 2009) u kome smo pokazali da su sve primenjene skale laganja (Marlov-Kraunova, Ajzenkova L skala, upravljanje impresijom i samoobmanjivanje) značajno osjetljive i na instrukciju 'prikaži se boljim' i na instrukciju 'prikaži se gorim', ali nijedna skala nije pokazala efikasnost u detektovanju ispitanika koji su uspešno lažirali rezultate na skalama amorala. Značajno je imati i na umu da postoje prilično različite šeme rezultata kada se skale laganja upotrebe za korekciju skorova ispitanika i kada se koriste mnogo direktnije mere laganja. Pokazano je da korekcija skorova za vrednost laganja ne utiče na promenu ranga ispitanika (Schmit & Oswald, 2006), niti značajno povećava povezanost inicijalnih skorova sa skorovima postignutim u 'prikaži se boljim' situaciji kada se poslednji skorovi koriguju za vrednost „lažiranja“ (Ellingson, Sakett i Hough, 1999). Sa druge strane kada se koriste mnogo direktnije tehnike procenjivanja lažiranja, a ne skale laganja, rezultati ukazuju da lažiranje i te kako utiče na promenu ranga ispitanika (Muller-Hanson, et al, 2003).

1.8. Metoda validacije skala laganja bazirana na informacijama od bliskih drugih

Rezultati istraživanja validacije skala laganja na osnovu informacija koje se o ispitaniku dobijaju od bliskih drugih biće detaljnije prikazani u ovom poglavlju, zato što je taj metod validacije skala laganja ključan za metodologiju koju ćemo mi koristiti u našim studijama.

1.8.1. Opis i svrha metode

Jedna od metoda validiranja skala laganja je uključivanje informacija dobijenih od ljudi bliskih ispitaniku. Ona se sastoji u upoređivanju podataka koje o sebi saopšti ispitanik na određenom upitniku sa podacima koje o ispitaniku kaže osoba koja ispitanika dobro poznaje. Suština logike na kojoj se zasniva ova metoda je postavka da u slučaju da ispitanik određene rezultate na upitniku postiže lažiranjem, onda ne bi mogao da postoji konsenzus između dva različita izvora podataka, jer je lažiranje unutrašnji, intiman čin i druga osoba ne bi mogla da lažira podatke na isti način kako to čini ispitanik.

Ova metoda omogućava da se razjasni dilema o dve moguće različite interpretacije činjenice da skale za detekciju socijalno poželjnog odgovaranja koreliraju sa socijalno poželjnim dimenzijama ličnosti. Prva, tradicionalna, iz teorije proizišla interpretacija glasi da je zajednički izvor korelacija posledica osetljivosti skala laganja na davanje socijalno poželjnih odgovora i njihove osetljivosti da detektuju laganje, iz čega sledi da skorovi dobijeni na merama ličnosti ne reprezentuju stvarne osobine ispitanika. Druga moguća interpretacija je da su obe skale mere istog konstrukta, tj. supstantivnih karakteristika ličnosti, pa stoga koreliraju, odnosno da skale laganja ne mere manipulisanje rezultatom testa, već stvarne karakteristike ličnosti. Prednost ove metode je što možemo da utvrdimo da li procenjivači zapažaju pozitivne osobine koje ispitanik izvesti da poseduje, što bi moglo samo da znači da su to stvarne karakteristike ispitanika, a ne posledica obmanjivanja.

1.8.2. Validnost informacija dobijenih procenom od strane drugih – zašto verovati procenjivačima

Veliki broj istraživanja dovodi u pitanje tradicionalni stav da ne postoji niko ko može bolje da opiše nečiju ličnost od same te osobe. Još je Olport govorio da ako svi ljudi za neku osobu kažu da je društvena, to onda znači da je ta osoba stvarno društvena (Allport & Allport, 1921). Funder (1991) ističe da su procene drugih najbolji mogući metod da se proceni nečija ličnost jer je impresija koju osoba ostavlja na ljude oko sebe mnogo pouzdaniji vodič pošto se bazira na proceni velikog dijapazona ponašanja koja se manifestuju u svakodnevnom realnom kontekstu. Pokazano je da mnogi ljudi uzimaju zdravo za gotovo činjenicu da bolje poznaju sebe nego što ih znaju drugi. Pronin i njegove kolege su u svom eksperimentu pokazali da su ljudi skloni da lakše i brže zapaze predrasude u stavovima drugih nego što su to u stanju da prepoznaju kod sebe (Pronin, Kruger, Savitsky & Ross, 2001).

Poznato je da je dimenzija savesnosti u korelaciji sa uspesima u različitim oblastima, ali je pokazano da veći doprinos predviđanju školskog uspeha ima savesnost procenjena na upitniku od strane bliske osobe nego samog ispitanika (Wagerman & Funder, 2007). Procene drugih mogu da imaju veći informativni karakter, jer su ograničenja samoprocena višestruka i ne svode se samo na jednostavnu činjenicu da su podložne lažiranju. Vazire & Mehl (2008) su uradili studiju u kojoj su, kako bi objektivizirali merenje ponašanja i emocija, četiri dana snimali ponašanje ispitanika uz pomoć aparata koji su im prikačili na telo. Zatim su uporedili samoprocene i procene bliskog drugog o ispitaniku tokom trajanja eksperimenta. Rezultati su pokazali da su procene drugih bile veoma tačne i da su za određene manifestacije ponašanja bile čak i tačnije nego procena samog ispitanika.

1.8.3. Skale laganja i procene drugih

Rezultati istraživanja o validaciji skala laganja u kojima je korišćena ova vrsta metodologije su veoma konzistentni i govore u prilog hipotezi da je skor na skalama laganja supstantivna mera, jer odstranjivanjem vrednosti skora skala laganja iz samoprocena dolazi do smanjenja korelacija sa procenama od strane drugih. Drugim rečima, ukoliko skale laganja

mere laganje onda bi korekcija skorova ličnosti za vrednost skale laganja morala da dovede do povećanja vrednosti korelacija između samoprocena i procena drugih na istoj meri ličnosti. Međutim, kako pokazuju istraživanja, to se ne dešava, odnosno korigovanjem mera ličnosti za potencijalnu meru laganja dolazi do smanjivanja korelacija sa procenama bliskih drugih. To znači da smo korigovanje mera ličnosti izvršili varijansom supstantivnih karakteristika koje i drugi opažaju kao verodostojnu karakteristiku ispitanika.

Još davne 1962. godine je objavljena studija (Eysenck, 1962) u kojoj se od procenjivača tražilo da opišu svoje poznanike na dimenzijama ekstraverzije i neuroticizma, a zatim su prikupljeni podaci od procenjivanih na merama ličnosti i Ajzenkovoju L skali (skala laganja). Hipoteza je bila da će veličina diskrepancije između samoopisa i procenjivača biti u vezi sa skorom na L skali. Drugim rečima, pretpostavka je bila da će ispitanici koji su procenjeni kao visoki na neuroticizmu a koji sebe opisuju kao stabilne osobe imati visoke skorove na L skali, ali rezultati su oborili hipotezu.

Bez obzira na ovaj rezultat L skala je implementirana u EPQ upitnik, a koristi se i pojedinačno kao metod detektovanja laganja. Ubrzo je pokazano da korekcija rezultata za vrednost socijalne poželjnosti ne pojačava vezu između samoopisa i procena drugih (Dicken, 1963; Goldberg, Rorer & Greene, 1970). McCrae & Costa su 1983. objavili jednu od najpoznatijih i najčešće citiranih studija čiji zaključak govori da skor skale laganja reflektuje stvarne individualne razlike u ličnosti, a ne stil u odgovaranju. Pokazali su da korelacije dobijene između samoprocena i procene supružnika na merama ličnosti (od .35 do .61) ne rastu nego opadaju kada se samoprocene ličnosti koriguju za vrednost validacionih skala. Dalje su pokazali da su šeme korelacija između validacionih skala i samoprocena na merama ličnosti veoma slične korelacijama između procena supružnika na merama ličnosti i samoprocena na validacionim skalama.

Rezultati jedne od najpoznatijih meta-analiza u ovoj oblasti (Ones, et al, 1996) su pokazali da je šema korelacija između skale laganja i procene ličnosti od strane drugih slična kao šema korelacija između skale laganja i samoopisa na testu ličnosti. Ovim se opet potvrđuje da je socijalna poželjnost pre supstantivna karakteristika ličnosti nego strategija u odgovaranju. Koeficijenti korelacija između samoopisa na faktorima ličnosti i merama

laganja su značajni za neuroticizam ($r=0.37$), saradljivost ($r=0.14$) i savesnost ($r=0.20$). Koeficijenti korelacija između procene drugih na faktorima ličnosti i samoprocena na merama laganja su značajni za neuroticizam ($r=0.18$) i savesnost ($r=0.13$). Dakle, jedina varijabla koja odstupa je saradljivost. Ovo ukazuje na tendenciju osoba čiji su skorovi visoki na skali socijalne poželjnosti da ostvare visoke skorove i na samoopisu saradljivosti. Međutim, visina korelacija je niska, tako da kada drugi procenjuju saradljivost ovaj efekat nestaje. Sumirajući rezultate, autori zaključuju da su skale socijalne poželjnosti konzistentno povezane sa stvarnim individualnim razlikama u emocionalnoj stabilnosti i savesnosti.

U studiji koja je pored klasičnih validacionih skala koristila i mere za izračunavanje lažiranja izvedene iz NEO-PI-R-a dobijeni su rezultati identični prethodnim (Piedmont, et al, 2000). Rezultati su pokazali da se korigovanjem prediktora za vrednost validacionih indeksa redukuje prediktivna validnost testova. Ispitanike sa višim skorovima na validacionim indeksima i bliski drugi opažaju kao osobe koje poseduju više socijalno poželjnih osobina, tj. niže vrednosti na neuroticizmu i više na savesnosti. Pokazano je da ispitanike iz tzv. aberantnih grupa, tj. ispitanike sa ekstremnim skorovima, i drugi opažaju kao osobe kod kojih su određene osobine izražene u ekstremnim vrednostima.

Lonkvist i saradnici (2007) su administrirali supružnicima validacione skale samoobmanjivanja i upravljanja impresijom zajedno sa NEO-PI-R-om kako bi svaki supružnik procenio svog para. Korelacije između samoprocena i procene od strane supružnika bile su pozitivne i statistički značajne i za samoobmanjivanje i za upravljanje impresijom. Čak su procene od strane supružnika bile značajno socijalno poželjnije od podataka dobijenih samoprocenom i na merama ličnosti – neuroticizam je bio značajno niži kod procena. Sličan rezultat je dobijen i na uzorku Kineza (Yik, Bond & Paulhus, 1998), koji pokazuju značajno nižu tendenciju pripisivanja sebi pozitivnih atributa u odnosu na to kako ih procenjuju drugi (korelacije između samoprocena i procena od strane drugih su bile značajne na svim merama). Rezultati ukazuju da postoji saglasnost između samoprocena i mera procene od strane supružnika što ukazuje da samoobmanjivanje i upravljanje impresijom u izvesnom stepenu reflektuju stvarne individualne razlike u ponašanju, a ne distorziju u odgovaranju na testove.

Pri kontroli skorova za vrednost samoobmanjivanja uočava se smanjivanje vrednosti korelacija između nekorigovanih samoprocena i procena supružnika, a kada je u pitanju korigovanje samoprocena skalom upravljanja impresijom vrednosti korelacija ostaju skoro iste. Isti rezultat je dobijen i na uzorku studenata koji su bili podeljeni u grupe od po dvoje (Zaltauskas & Borkenau, 2008). Svaki par je popunio nekoliko skala za detekciju socijalno poželjnih odgovora za sebe i za člana svoje grupe. Rezultati su pokazali da procene od strane vršnjaka na svim zadatim skalama laganja značajno koreliraju sa skorovima samoprocena na istim skalama.

U pokušaju da se odvoji potencijalna pristrasnost koja može da potiče od preterane motivacije procenjivača da daju socijalno poželjne odgovore, Kurtz, Tarquini & Iobst (2008) su uveli dva procenjivača: jedan od roditelja i jedan cimer. Samoprocenjivači su popunjavali NEO-FFI i Marlov-Kraunovu skalu, dok su ih njihovi procenjivači ocenjivali na NEO-FFI. Dobijeni su rezultati konzistentni prethodnim o postojanju konsenzusa između samoprocena i procena od strane drugih. Skorovi na Marlov-Kraunovoj skali bili su pozitivno povezani sa dimenzijama ekstraverzije, saradljivosti i savesnosti procenjenim iz oba izvora i samoprocenama i procenama drugih. Skorovi neuroticizma su bili viši kod samoprocena nego kod procenjivača. Ovaj rezultat je još jedna potvrda hipoteze da procenjivači koji su veoma bliski ispitaniku mogu takođe da budu izvor pristrasnosti.

Holden & Passey (2010) u svom istraživanju dobijaju veoma konzistentne rezultate prethodnim, ali kritikuju supstantivnu interpretaciju skora na skalama validnosti zbog statistički značajnih, ali umerenih vrednosti korelacija između samoprocene na meri laganja i procene ličnosti od strane cimera. Zaključuju da umerene korelacije govore da predmet merenja skala laganja nije nužno supstantivan, ali da nije nužno ni stil u odgovaranju.

1.8.4. Ograničenja metode korišćenja malog broja procenjivača u validiranju skala laganja

Jedna od najčešćih kritika upotrebe bliskih drugih je mali broj procenjivača. U najvećem broju istraživanja ispitanik je osoba koja sama predlaže osobu koja će ga

procenjivati. U već pomenutoj meta-analizi (Ones, et al, 1996) navedeno je da se najčešće u studijama koristi jedan procenjivač, a da veći broj procenjivača nije korišćen. U ulozi procenjivača se najčešće nalaze supružnici, članovi porodice, cimeri i kolege sa posla. Prema našim informacijama jedino je studija koju su sprovedeli Kurtz i saradnici (2008) koristila dva procenjivača. Problem sa korišćenjem malog broja procenjivača leži u tome da i procenjivači koji su veoma bliski ispitaniku mogu da budu pod uticajem davanja socijalno poželjnih odgovora o osobi koja im je bliska. Za ovakvu pretpostavku postoji više opravdanja. Naime, iako procene supružnika McCrae & Costa (1983) vide kao oslobođene od pristrasnosti (bias), ipak ističu da ocene supružnika nisu oslobođene artefakta kao što je halo-efekat, i ostavljaju mogućnost da takve procene karakteriše previše povoljna procena. Ali bez obzira na to, oni navode da iako procene i samoprocene mogu sadržati grešku pristrasnosti, one ne dele zajedničku pristrasnost. Smatraju da bi jedina zajednička varijansa bila stvarna varijansa ličnosti (real trait variance). Međutim, kao što je već pomenuto, više istraživanja je pokazalo da procene bliskog drugog karakterišu čak povoljniji skorovi u poređenju sa samoprocenama (Kurtz, et al., 2008; Lonkvist et al., 2007; Yik et al., 1998). Ovo može da ide u prilog argumentu da previše bliski ljudi nisu najpogodniji procenjivači.

Pokazano je da ispitanici kada opisuju sebi bliske osobe imaju tendenciju da preuveličaju njihove poželjne osobine i da umanje nepoželjne osobine (Martz, Verette, Arriaga, Slovik, Cox & Rusbult, 1998; Murray, Holmes & Giffin, 1996)

U prilog poslednjem stavu da procenjivači koji su emotivno bliski mogu da budu pristrasni u procenama govori sledeće istraživanje (Pedregon, Farley, Davis, Wood & Clark, 2012). Ispitanici su bili nasumično raspoređeni u četiri grupe i popunjavali su testove pod uticajem različitih instrukcija. Prva grupa ispitanika je popunjavala testove pod standardnom instrukcijom. Druga grupa ispitanika je popunjavala testove pod instrukcijom da procene koliko dobro svaka stavka opisuje članove porodice ispitanika i njihove bliske prijatelje. Treća grupa ispitanika je imala zadatak da proceni u kojoj meri svaka stavka opisuje ljude generalno. Četvrta grupa ispitanika procenjivala je socijalnu poželjnost svake stavke. Autori su nalaze grupisali u tri glavna. Prvi nalaz ukazuje da su skorovi prve grupe ispitanika koja je opisivala sebe i četvrte grupe koja je procenjivala socijalnu poželjnost stavki visoko

korelirali ($r = .81$ do $.86$). To znači da su ispitanici bili skloni da sebi pripisuju više socijalno poželjnih osobina nego nepoželjnih. Drugi nalaz ukazuje da su skorovi četvrte grupe ispitanika, koja je opisivala socijalnu poželjnost stavki, i grupe koja je procenjivala svoju porodicu i prijatelje takođe bili u visokoj korelaciji ($r = .80$ do $.83$). Ovaj rezultat takođe znači da su ispitanici imali tendenciju da članovima svoje porodice i prijateljima pripišu više socijalno poželjnih osobina nego nepoželjnih. Treći rezultat ukazuje da ne postoje značajne korelacije između grupe koja je procenjivala ljude generalno i grupe koja je procenjivala socijalnu poželjnost. To znači da ispitanici imaju tendenciju da sebe, članove porodice i prijatelje opažaju kao osobe sa više socijalno poželjnih atributa, ali nemaju takvu tendenciju kada treba da opišu ljude generalno. Autori nalaze tumače u skladu sa fenomenom „bolji od proseka“ (Alicke i Govorun, 2005) za koji se pokazalo da se ne odnosi samo na procenu sebe već se generalizuje i na bliske osobe.

1.8.5. Kako mi ovo planiramo da unapredimo

U našim istraživanjima koristićemo procene svih učenika u razredu. Prema našim saznanjima ovo će biti prvo istraživanje koje će na merama ličnosti i socijalno poželjnih odgovora imati u proseku oko 20 procenjivača po ispitaniku (tj. onoliko procenjivača koliko ima učenika u razredu). Smatramo da postoji višestruka prednost korišćenja više procenjivača koji ujedno pohađaju isti razred sa ispitanikom:

- a. Procenjivači poznaju dovoljno dugo ispitanika (najmanje 4 godine, a najviše 8 godina).

Ovim se postiže i izvesna ujednačenost dužine poznanstva – a u prethodnim istraživanjima ova varijabla često nije uzimana u obzir.

- b. U toku tog perioda procenjivači borave sa ispitanikom skoro svakodnevno po više sati.
- c. Različit stepen bliskosti omogućava da se dobiju procene i od osoba koje imaju prema ispitaniku izrazito naklonjen stav (fenomen „bolji od proseka“) i izrazito negativan

(suprotan fenomen „gori od proseka“), a da će najveći deo procena najverovatnije poticati od procenjivača koji su umereno bliski sa ispitanikom.

- d. Kada se u skoru procena za jednog ispitanika nađe više procena to omogućava da se umanjuje uticaj individualnih razlika procenjivača, a koje potiču iz njegove ličnosti, inteligencije i socijalnih veština kao što je sposobnost procenjivanja ljudi.

2. Metodološki deo

2.1. Predmet istraživanja

Glavni cilj ovog rada je provera validnosti skala laganja, tj. utvrđivanje da li je predmet merenja skala laganja detekcija neiskrenosti ispitanika ili je mera supstantivnih osobina ličnosti.

U vezi sa ovim ciljem naša **glavna hipoteza (H1)** glasi da su predmet merenja skala laganja stvarne individualne razlike u ličnosti, a ne manipulisanje rezultatima testova, tj. lažiranje.

Sledeća hipoteza (**H2**) koja sledi iz prve je da su niska amoralnost i visoka saradljivost dimenzije ličnosti koje su najviše supstantivno povezane sa individualnim razlikama na skalama laganja.

Naše hipoteze ćemo pokušati da potvrdimo kroz tri studije. Dakle, da bi smo pokušali što preciznije da odgovorimo na glavni cilj ovog rada sprovedena su tri nezavisna istraživanja kako bismo obezbedili sledeće uslove koji pojačavaju generalizabilnost rezultata:

- a) Prednost korišćenja rezultata tri studije kada je u pitanju uzorkovanje jeste u tome što će kroz istraživanja proći veći broj ispitanika koji ne pripadaju istoj populaciji već su generisani iz tri različita segmenta populacije. Ova prednost nam omogućava da utvrdimo stepen univerzalnosti dobijenih rezultata na različitim uzorcima.
- b) Bićemo u mogućnosti da proverimo da li se dobijaju uniformni rezultati o validnosti skala laganja kada se koriste različite verzije psiholoških instrumenta.
- c) Različiti metodološki dizajn tri studije omogućava prilaženje problemu validacije skala laganja iz različitih uglova. Svaka studija će razjasniti određeno postojeće problemsko pitanje u teoriji i metodologiji validacije skale laganja. Ovo omogućava da se u određenom stepenu prevaziđu ograničenja i odgovori na otvorena pitanja koja

ostaju iza pojedinačnih studija – što ne bi bilo moguće korišćenjem samo jedne studije.

- d) Najvažnije, upoređivanje rezultata iz tri studije sa ciljem ispitivanja stepena konzistentnosti nalaza omogućava dobijanje mnogo validnijeg odgovora na glavni cilj i hipotezu, odnosno da li rezultati različitih studija konvergiraju ka nalazu da su predmet merenja skala laganja individualne razlike u ličnosti, a ne detekcija lažiranja.

2.2. Glavni ciljevi tri studije

Kako bismo mogli da argumentujemo da skale laganja mere stvarne individualne razlike u ličnosti, a ne tendenciju ka lažiranju rezultata, smatramo da treba da dobijemo odgovore na sledeća pitanja, koja ujedno predstavljaju i glavne zadatke naših studija čija metodologija će biti detaljno opisana pre prikaza rezultata svake studije:

1. **Prva studija** će dati odgovor na pitanje: Da li postoji slaganje između podataka koje o sebi ispitanik prezentuje na skali laganja sa podacima koje o ispitaniku izjavi više drugih osoba na skali laganja?

Ako bi postojalo slaganje u informacijama iz dva izvora, to bi govorilo u prilog supstantivnoj interpretaciji predmeta merenja skala laganja.

2. **Druga studija** će odgovoriti na pitanje: Da li postoji test-retest stabilnost čiji koeficijenti su slični koeficijentima stabilnosti ličnosti i skale školskih prestupa?

Ukoliko pokažemo da su test-retest koeficijenti tokom tri godine praćenja visoki i slični test-retest koeficijentima dobijenim na testovima ličnosti i skali školskih prestupa, to bi bio značajan argument protiv ideje da je skor na skali laganja taktika u odgovaranju. Međutim, takav nalaz ne bi mogao da odgovori na kritiku da obe mere nisu pod uticajem samoobmanjivanja ili trajne tendencije da se ulepšavaju odgovori na upitnicima. Zbog toga ćemo skorove ličnosti i skale školskih prestupa porediti sa procenama ličnosti i tendencije da se čine školski prestupi od strane grupe vršnjaka (celog razreda).

3. **Treća studija** će odgovoriti na pitanje: Da li je tačna osnovna ideja na kojoj je zasnovana logika konstrukcije skala laganja da osobe koje imaju visoke skorove na skali laganja imaju tendenciju da budu manje poštene te da se prikazuju u socijalno povoljnijem svetlu, naročito u situacijama kada su izložene proceni i imaju interes da se prikažu boljim nego što jesu?

U ovoj studiji pokušaćemo da utvrdimo da li je tačna ideja da visoki skorovi na skali laganja predstavljaju lažno moralizatorsko ponašanje, preterano hvalisanje socijalno poželjnim osobinama koje osoba zapravo ne poseduje.

2.3. Specifični cilj rada

Specifični cilj ovog rada je da u validaciji skala laganja popravimo postojeće metodološke probleme studija koje koriste mali broj procenjivača (najčešće jednog, a ređe dva) kao objektivnu meru procene ličnosti oslobođene od strategije odgovaranja, tj. socijalne poželjnosti. U ovom radu svi učenici u razredu će se naći i u ulozi procenjivanog i u ulozi procenjivača za sve vršnjake iz razreda. Smatramo da veći broj procenjivača (u proseku dvadesetak po ispitaniku) može da popravi probleme koji proističu iz korišćenja jednog do dva procenjivača koji su bliski procenjivanom (partner, roditelj, najbolji prijatelj, cimer). Česta kritika ovakve metodologije jeste da osobe koje su veoma bliske ispitaniku mogu da imaju takođe tendenciju da pripisuju pozitivnije atribute (Kurtz, et al., 2008; Lönnqvist et al., 2007; McCrae et al., 1983; Yik, et al., 1998). Smatramo da će se, kada imamo skoro sve učenike u razredu kao procenjivače, međusobno potirati tendencije ka pripisivanju nerealno pozitivnih i nerealno negativnih atributa.

Kao što je već opisano, kreirane su tri studije kako bismo mogli da variramo sadržaj procena. U prvoj studiji procenjivači će procenjivati ispitanike na skali laganja, u drugoj na merama ličnosti – ove dve vrste mera se koriste u istraživanjima na ovu temu, tako da se metodologija ovih studija unapređuje uvođenjem više procenjivača (svih učenika iz razreda). Međutim, s obzirom na to da obe mere mogu da sadrže stavke koje nisu lako dostupne

procenjivačima (npr. *Nikada nisam osetio snažnu odbojnost prema nekome; Često je napet...*) i koje pre predstavljaju unutrašnji sadržaj, skriveni subjektivni stav, za potrebe treće studije kreirana je skala procene koja obuhvata ponašanja tipična za školsku sredinu – koja su lako vidljiva učenicima u razredu.

3. Prva studija

Da li postoji povezanost rezultata samoprocena i procena grupe vršnjaka na skali laganja?

3.1. Metod

3.1.1. Opis i procedura istraživanja

U prvoj studiji koju ćemo prikazati pokušaćemo da pružimo odgovor na pitanje: da li postoji slaganje podataka na skali laganja kada podatke prikupimo iz dva izvora: samoprocenama i procenama grupe vršnjaka koji pohađaju isti razred? Prema našim informacijama ovo je prva studija u kojoj je učestvovalo više procenjivača (ceo razred) koji su procenili osobine ispitanika na istoj skali laganja koju je popunio i ispitanik za sebe.

U prvoj fazi ispitivanja ispitanici su grupno popunjavali petofaktorski model ličnosti (NEO-FFI) i skalu laganja (Marlov-Kraunova skala). Nakon toga, u drugoj fazi ispitivanja svaki ispitanik je svakog učenika iz razreda procenio na istoj skali laganja (Marlov-Kraun) koju je u prethodnoj fazi popunio za sebe. U ovoj fazi ispitivanje je obavljeno u malim grupama u kojima je bilo maksimalno 5 ispitanika. Procenjivači su tokom procenjivanja bili prostorno značajno udaljeni jedni od drugih kako bi im obezbedili doživljaj sigurnosti da njihove odgovore niko ne može da vidi ili pretpostavi. Ovo je veoma važan deo procedure istraživanja s obzirom na to da je procenjivanje svojih vršnjaka iz razreda veoma osetljiva tema. S toga je svakom ispitaniku u ovoj fazi ispitivanja bila ostavljena mogućnost da odgovara anonimno tako što je mogao da popuni upitnik i za sebe, ali je ispitivač ohrabrivao ispitanike da to ne rade. Smatramo da ukoliko bi se u ukupnom skoruu procena našla jedna samoprocena da je njen udeo u ukupnom skoruu procena trivijalan, a da je suštinski mnogo važnije da ispitanici budu hrabri da iskažu iskrenost, nego da zbog straha povodom neanonimnosti dobijemo socijalno poželjne procene. Ispitivač je sa svakim ispitanikom pre početka procenjivanja svojih vršnjaka obavio individualni razgovor u kojem je detaljno

objasnio proceduru testiranja, važnost ispitivanja fenomena procena drugih i naglasio obavezu ispitivača o čuvanju poverljivosti svakog podataka. Kao rezultat, nijedan procenjivač nije popunio za sebe upitnik, tj. nije odabrao opciju da ostane anonimna, tako da se u ovoj studiji u ukupnom skorima procena nije se našla ni jedna samoprocena.

3.1.2. Zadaci:

1. Utvrditi da li postoje značajne korelacije između samoprocena na skali laganja i procena vršnjaka na istoj skali laganja.

Ukoliko navedene korelacije postoje takav rezultat bi išao u prilog shvatanju skora na skali laganja kao supstantivne mere, a kompromitovao bi stav da je skala laganja mera taktike u odgovaranju.

2. Utvrditi da li se menja vrednost korelacija koja postoji između samoprocena na ličnosti i procena vršnjaka, kada se iz ličnosti parcijalizuje varijansa skale laganja

Kada se parcijalizuje varijansa skale laganja iz ličnosti, a pod pretpostavkom da skale laganja predstavljaju supstantivne mere, intenzitet korelacija između vršnjačkih procena na skali laganja i ličnosti će se smanjiti, jer će iz mera ličnosti biti uklonjen deo njihovog predmeta merenja. Ukoliko pak skala laganja hvata tendenciju prikazivanja u povoljnom svetlu, kada se odstrani uticaj laganja, korelacije između skale ličnosti i vršnjačkih procena će porasti

3.1.3. Hipoteze:

1. Postoji povezanost između samoprocena i vršnjačkih procena na skali laganja.
2. Dimenzija saradljivosti je najviše povezana sa samoprocenama i procenama vršnjaka na skali laganja.
3. Kada se parcijalizuje varijansa skale laganja iz ličnosti, intenzitet korelacija između vršnjačkih procena i ličnosti opada.

3.1.4. Varijable i instrumenti:

Ličnost- meri se instrumentom NEO-FFI (Costa & McCrae, 1992) koji predstavlja skraćenu formu NEO-PI-R-a; sastoji se od 60 petostepenih stavki Likertovog tipa (od 0- nimalo se ne slažem do 4- potpuno se slažem). Test meri pet bazičnih dimenzija ličnosti kojih su reprezentovane u testu sa po 12 stavki: neuroticizam, ekstraverzija, otvorenost, saradljivost i savesnost.

Socijalna poželjnost- meri se kratkom verzijom Marlov-Kraunove skale (M-K) socijalne poželjnosti (Strahan & Gerbasi, 1972) koja je nastala skraćivanjem originalne verzije (Crowne & Marlowe; 1960). Sadrži 10 petostepenih stavki Likertovog tipa (od 1- nimalo se ne slažem do 5-potpuno se slažem). Ova skala meri da li ispitanici odgovaraju iskreno ili pokušavaju da se prikažu u boljem svetlu. Skala se skoruje na način da veći skorovi govore o većem prisustvu tendencije da se daju socijalno poželjni odgovori. Skala je prikazana u priložima.

Procene vršnjaka- mere se kratkom, prethodno opisanom, verzijom Marlov-Kraunove skale sa stavkama formulisanim u trećem licu (M-K-PV). Ukupan skor procena računa se kao aritmetička sredina skorova svih procenjivača na M-K-PV.

3.1.5. Obrada podataka

Za procenu slaganja informacija iz dva izvora koristili smo Pirsonov koeficijent korelacija i Regresionu analizu. Parcijalizaciju skorova računali smo kao standardizovane rezidualne skorove iz Regresione analize. Koristili smo Regresionu analizu u predviđanju skorova skale laganja i vršnjačkih procena na osnovu faktora ličnosti kako originalnih tako i korigovanih za vrednost skale laganja.

3.1.6. Uzorak

Uzorak ispitanika činilo je 183 učenika sedmih i osmih razreda osnovnih škola. Ispitanici su bili učenici koji su pohađali ukupno 8 odeljenja- 4 odeljenja sedmog razreda (ukupan broj učenika/procenjivača po razredu: $n_1=20$, $n_2=19$, $n_3=23$, $n_4=28$) i četiri odeljenja osmog razreda (ukupan broj učenika/procenjivača po razredu: $n_5=23$, $n_6=22$, $n_7=22$, $n_8=26$). Prosečan broj učenika/procenjivača po odeljenjima je $AS= 22, 87$; $SD= 2.95$ (minimum 19, maksimum 28). Uzorak je po polu je skoro ujednačen: 90 ispitanika je muškog pola, a 93 je ženskog pola.

3.1.7. Pouzdanost instrumenata

Na osnovu analize vrednosti Kronbahovog alfa koeficijenta pouzdanosti vidimo da M-K nema zadovoljavajuću pouzdanost, kao i većina faktora ličnosti (Tabela 3.1.7.1.) Jedino su koeficijenti pouzdanosti dimenzije savesnosti nešto bolji, iako ni njihova vrednost nije potpuno zadovoljavajuća. Pouzdanost za dimenziju otvorenosti je izrazito loša.

Tabela 3.1.7.1 Pouzdanost primenjenih instrumenata

Varijable	α
Neuroticizam	0.519
Ekstraverzija	0.555
Otvorenost	0.341
Saradljivost	0.641
Savesnost	0.722
M-K skala	0.503

3.2. Rezultati

3.2.1. Deskriptivna statistika

U tabeli broj 3.2.1.1. prikazana je deskriptivna statistika za sve korišćene mere u istraživanju. Razlike u skorovima na M-K skali za samoprocene i procene drugih su statistički značajne ($t=7.46$; $p< 0.000$). Dakle, skorovi samoprocena su značajno socijalno poželjniji u odnosu na skorove procena vršnjaka. Ovaj prvi rezultat se razlikuje od rezultata dobijenih u prethodim studijama u kojima je učestvovao mali broj procenjivača, a čiji su odgovori bili čak socijalno poželjniji od odgovora samih ispitanika (Allik et al, 2010; Lönnqvist, 2007; Kurtz et al. 2008; Yik et al, 1998). S toga ovaj nalaz omogućava:

- a) da izbegnemo kritiku da su procenjivači imali takođe tendenciju ka davanju socijalno poželjnih odgovora za svoje poznanike
- b) da tretiramo ukupan skor svih procena iz uzorka kao potencijalno bolju i objektivniju meru o osobinama procenjivanog.

Tabela 3.2.1.1. Deskripcija rezultata za sve korišćene instrumente u istraživanju

	Minimum	Maksimum	AS	SD
M-K	1.40	4.80	3.38	.50
M-K-PV	1.91	4.51	3.07	.38
Neuroticizam	4.00	75.00	20.95	8.33
Ekstraverzija	17.00	44.00	31.31	5.50
Otvorenost	9.00	38.00	24.06	5.14
Saradljivost	13.00	42.00	29.97	6.10
Savesnost	15.00	47.00	31.49	6.90

Legenda: M-K-SP- Marlov-Kraunova skala samoprocene; M-K-PV Marlov-Kraunova skala procene vršnjaka

3.2.2. **Odgovor na zadatak broj 1: Povezanost samoprocena i procena vršnjaka na skali laganja sa dimenzijama ličnosti**

Naša prva hipoteza je potvrđena nalazom da postoji značajna korelacija između samoprocena na M-K skali i procena učenika: $r=0.21$, $p=005$. Šema linearnih korelacija faktora ličnosti i M-K skale ukazuje da je dimenzija saradljivosti najače povezana sa skorom

M-K skale merenim iz oba izvora- čime je potvrđena i druga hipoteza (Tabela 3.2.2.1). Samoprocene su još povezane u nešto manjoj meri i sa savesnošću, otvorenošću i niskim neuroticizmom. Tabela broj 3.2.2.1. prikazuje poveznost samoprocena i procena vršnjaka na M-K skali sa dimenzijama ličnosti.

Tabela 3.2.2.1 Korelacije samoprocena i procena vršnjaka na M-K skali i dimenzija ličnosti

	M-K-PV	Neuroticizam	Ekstraverzija	Otvorenost	Saradljivost	Savesnost
M-K-SP	.21**	-.15*	.03	.14*	.31**	.19**
M-K-PV	1	.02	-.04	-.02	.26**	-.02

Legenda: M-K-SP- Marlov-Kraunova skala samoprocene; M-K-PV Marlov-Kraunova skala procene vršnjaka

** Korelacije značajne na nivou 0.01

* Korelacije značajne na nivou 0.05

Rezime dosadašnjih nalaza: Postoji značajna povezanost samoprocena i procena vršnjaka na skali laganja čime je potvrđena naša prva hipoteza. Takođe je potvrđena i druga hipoteza koja glasi da je skor skale laganja najviše povezan sa saradljivošću. S obzirom da se ovaj rezultat održava i kada se kao kriterijum postave procene drugih na skali laganja, to dodatno potvrđuje pretpostavku o supstantivnoj vezi ove dimenzije sa skorom na skali laganja. Ovaj rezultat kompromituje teorijsku interpretaciju po kojoj se veza saradljivosti i skale laganja objašnjava sposobnošću skale laganja da detektuje lažiranje socijalno poželjnih osobina (kao što je saradljivost), jer u tom slučaju ne bi mogla da postoji veza samoprocene saradljivost i skora skale laganja dobijenog od strane grupe vršnjaka.

Sada ćemo preći na analize koje imaju za cilj da odgovore na zadatak broj dva i da provere našu treću hipotezu, ali i da dodatnim analizama, odnosno drugačijim statističkim postupcima još jednom proverimo održivost do sada dobijenih nalaza. Dakle, u narednim analizama će nas interesovati da pratimo način na koji varira intenzitet korelacija kada se skorovi ličnosti i skale laganja koriguju:

a.) za vrednost skora samoprocena na skali laganja koji testiramo kao meru lažiranja.

Ukoliko je skala laganja mera laganja, onda korigovanjem samoprocena za vrednost laganja bi moralo da dovede do povećanja korelacija sa procenama vršnjaka.

b.) za vrednost skora procena grupe vršnjaka na M-K skali koji tretiramo kao objektivnu procenu ličnosti/ponašanja.

Kada se samoprocene koriguju za vrednost procena vršnjaka, tj. kada se iz samoprocena odstrani deo varijanse koji je vidljiv drugima, takav rezidualni skor bi mogli da testiramo kao potencijalnu meru laganja

3.2.3. „Čista“ mera lažiranja

Pošto smo prethodnim analizama pokazali da M-K skala ne može da se tretira kao isključiva mera lažiranja zbog postojanja korelacija sa procenama vršnjaka na istoj meri, sada ćemo testirati mogućnost da je predmet merenja M-K skale jednim delom varijanse supstantivan, a drugim delom mera laganja. Pod pretpostavkom da je M-K skala istovremeno mera lažiranja i mera ličnosti potencijalna „čista“ mera laganja može da se računa na dva načina:

1. Prvi način je parcijalizacija faktora ličnosti iz samoprocena M-K skale.

U tom slučaju standardizovani rezidualni skorovi sa regresine analize koji se dobijaju nakon odstranjivanja ličnosti iz M-K skale mogu da predstavljaju potencijalno „čistu“ meru lažiranja koja ne deli varijansu sa supstantivnim dimenzijama ličnosti. Slabost ove strategije je što se može tvrditi da su skorovi na merama ličnosti već izmenjeni socijalno-poželjnim odgovaranjem, pa će se iz skora na M-K skali izbaciti ne samo supstantivna varijansa već i deo lažiranja. No, u meri u kojoj su skorovi sa inventara samoprocene ličnosti supstantivne mere (a validacione studije to pokazuju) u toj meri bi bi trebalo očekivati da kad se ličnost parcijalizuje iz samoprocena M-K skale da ona više ne korelira sa procenama. Ako korelacije između tako parcijalizovanog M-K skora i procenjenog M-K skora više nema to znači da je skor na samoprocenama M-K takođe mera ličnosti a ne strategije u odgovaranju, tj. to znači da korelacija između samoprocena M-K i procena vršnjaka na M-K počiva na činjenici da oni mere iste, supstantivne aspekte ličnosti. Ako korelacije ima, to znači ili da u samoprocenama M-K postoji deo ličnosti koji nije obuhvaćen petodimenzionalnim modelom ili da i mere ličnosti i samoprocene M-K sadrže u sebi varijansu laganja, pa kad se skorovi

ličnosti parcijalizuju iz samoprocena M–K velikim delom se odstranila ta varijansa laganja, a ono što je preostalo predstavlja pravu ličnost koju vide i vršnjaci.

Sada ćemo prikazati vrednost korelacija između „čistog“ skor laganja, tj. kada iz samoprocena na M-K skali parcijalizujemo kompletnu ličnost (svih pet faktora) i procena vršnjaka: $R=0.16$; $R^2=0.02$; $R_{(korigovano)}=0.02$ $F_{(1,180)}=2.52$; $p=0.035$. Ovo govori da kada se odstrane korelacije koje samoprocene na M-K skali dele sa pet faktora ličnosti povezanost samoprocena na skali laganja sa vršnjačkim procenama i dalje postoji, iako je uklonjen deo varijanse koji potiče iz ličnosti. Mi smatramo da ova korelacija opstaje ne zbog toga što i skala laganja i skale ličnosti velikim delom hvataju socijalno poželjno odgovaranje, već da je to posledica činjenice što petofaktorski model ne obuhvata dimenziju poštenja (ili amoralnost) koja je odgovorna za ovo preostalo slaganje između samoprocena M- K i procena vršnjaka na M- K skali. Mada mi ovde nemamo načina da to pitanje razrešimo, ovo je hipoteza koja se može testirati u narednim istraživanjima.

2. Drugi način je parcijalizacija vršnjačkih procena iz samoprocena M-K skale.

U tom slučaju standardizovani rezidualni skorovi sa regresine analize, tj. vrednosti skorova koji se dobijaju nakon odstranjivanja procena iz samoprocena mogli bi potencijalno da predstavljaju meru laganja zato što ne sadrže varijansu koja je objektivno vidljiva drugima. Slabost ove strategije je u tome što rezidualni skor neće samo sadržavati tendenciju obmanjivanja, već i onaj deo varijanse u skoru na M-K skali koji jednostavno nije dostupan spoljnjem posmatraču. Ipak, ako se korelacija između ovako rezidualizovanog skora sa samoprocena M-K i mera ličnosti smanji, to znači da je bar deo te korelacije počivao ne na laganju, već na činjenici da one koji o sebi izveštavaju kao o veoma pristojnim osobama i drugi tako vide. Ako korelacija između rezidualizovanog skora sa samoprocena M-K i mera ličnosti ipak u nekoj meri opstane, onda to znači ili da postoje aspekti pristojnosti koje drugi ne vide, a koji omogućuju tu korelaciju sa merama ličnosti, ili da veza opstaje zato što i samoprocene M–K i mere ličnosti sadrže varijansu laganja, pa zato i dalje koreliraju.

Kada parcijalizujemo skorove procena vršnjaka iz samoprocena na M-K skali, koeficijent multiple korelacije između „čiste” mere laganja i faktora ličnosti je značajan i iznosi: $R=0.33$; $R^2=0.11$; $R_{(korigovano)}=0.08$; $F_{(5,176)}=4.27$; $p=0.001$. Ova vrednost je niža u odnosu na koeficijent multiple korelacije između nekorigovanih skorova samoprocena na M-K skali i faktora ličnosti: $R=0.36$ (Videti detaljnije u poglavlju broj 3.2.2.). Ovo ukazuje da bar deo povezanosti koja postoji između samoprocena na M-K skali i faktora ličnosti nisu posledica uspešnog detektovanja lažiranja od strane M-K skale, već posledica zajedničke, supstantivne varijanse, a za koju postoji interpersonalni konsenzus.

Analiza vrednosti Beta pondera ukazuje da je jedini značajan Beta ponder pridružen dimenziji saradljivosti ($Beta=.201$; $p=0.009$). Vrednost linernih korelacija između „čiste” mere laganja i saradljivosti ($r=0.27$; $p<0.001$.) je niža nego vrednost lineranih korelacija između nekorogovane skale laganja i sardaljivosti ($r=0.31$; $p<0.001$.)). Drugim rečima, u odnosu na originalni, nekorigovani skor M-K skale, „čist” skor laganja ima niže korelacije sa saradljivošću čija je vrednost veoma slična vrednosti korelacija koje se dobijaju između procena na M-K-PV skali i saradljivosti ($r=0.26$; $p<0.001$).

3.2.4. Odgovor na zadatak broj 2: povezanost procena vršnjaka i korigovanog skora ličnosti za vrednost „laganja”

U analizama koje slede iznećemo rezultate koji govore pre u prilog argumentu da je predmet merenja M-K skale supstantivan i da je vreovatno u vezi sa nekom dimenzijom ličnosti koja nije obuhvaćena modelom Velikih pet, a ne da je mera detekcije lažiranja.

1. “Čista” mera ličnosti bez uticaja skale laganja

Ako bi samoprocene na M-K skali bile mere lažiranja, onda korigovanjem rezultata ličnosti za meru lažiranja moralo bi da dovede do povećanja korelacija koje postoje između procena vršnjaka i nekorigovane ličnosti. Kada se iz ličnosti parcijalizuje varijansa samoprocena na M-K skali, povezanost vršnjačkih procena sa „čistim” skorovima na ličnosti iznosi: $R=0.27$; $R^2=0.07$; $R_{(korigovano)}=0.04$;

$F_{(5,176)}=2.68$; $p=0.023$. Ova vrednost multiple korelacije je niža nego između originalnih (nekorigovanih) skorova faktora ličnosti i vršnjačkih procena koja iznosi: $R=0.30$; $R^2=0.09$; $R_{(korigovano)}=0.07$; $F_{(5,176)}=3.51$; $p=0.005$. Na osnovu analize značajnosti Beta pondera vidi se da i parcijalizovani faktor saradljivosti ($r=0.21$; $Beta=0.26$; $p<0.001$.) i dalje značano objašnjava vršnjačke procene na M-K skali. Drugim rečima, kada se iz saradljivosti odstrani varijansa laganja, takva „čista“ mera saradljivosti bez uticaja potencijalne taktike u odgovoranju ima vezu sa vršnjačkim procenama na M-K skali. Ovim rezultatom potvrđena je i naša treća hipoteza.

2. „Čista“ mera procena bez uticaja samoprocena na M-K skali

Kada se iz procena vršnjaka parcijalizuju samoprocene na M-K skali time se dobija „čista“ meru procena. Dakle, dobijamo meru M-K skale koja postoji samo u procenama vršnjaka ali ne i u samoprocenama i takva „čista“ mera procena takođe značajno korelira sa ličnošću: $R=0.27$; $R^2=0.072$; $R_{(korigovano)}=0.04$; $F_{(5,176)}=2.73$; $p=0.021$. I u ovom slučaju analiza vrednosti Beta pondera ukazuje da je jedini značajan Beta ponder pridružen dimenziji saradljivosti ($Beta=.270$; $p<0.001$.).

Rezime rezultata rezidualnih skorova M-K skale i ličnosti:

1. Koeficijenti korelacije M-K skale i kompletne ličnosti (a i dimenzije saradljivosti) se smanjuju kada se iz M-K skale odstrane procene, tj. objektivno vidljiv deo varijanse. Ukoliko bi M-K skala bila bar delom varijanse mera lažiranja, onda bi moralo da dođe do povećanja korelacija između socijalno poželjnih osobina, kao što je saradljivost i „čistog“ M-K skora (u kome nema objektivno vidljivog dela varijanse).
2. Korigovanjem rezultata ličnosti za meru lažiranja smanjuju se korelacije između ličnosti i procena vršnjaka na M-K skali. Smanjenje korelacija ukazuje da smo odstranili supstantivni deo varijanse ličnosti, odnsono informacije o ispitaniku koje su opazive vršnjacima iz razreda. Ovim rezultatom je odgovoreno na zadatak broj dva i potvrđena hipoteza broj tri.

3. Kada se iz samoprocena na M-K skali parcijalizuje kompletna ličnost i takva "čista" mera laganja je značajno povezana sa procenama vršnjaka.
4. „Čista“ mera procena, koja se dobija kada se iz procena vršnjaka parcijalizuju samoprocene na M-K, takođe korelira sa saradljivošću.

3.2.5. Odstupanja samoprocena od procena vršnjaka

Dodatne analize su urađene jer nas je interesovalo da vidimo kolika su odstupanja samoprocena od procena učenika i da li su ta odstupanja povezana sa dimenzijama ličnosti. S toga smo prvo formirali diferencijalne skorove koje smo izračunali na način što smo od skora samoprocena oduzeli skor procena učenika (Diferencijalni skor=M-K-samoprocene – M-K-procena vršnjaka).

Analiza distribucije diferencijalnih skorova pokazala je da su samoprocene kod 30.2% ispitanika „lošije“ nego procene drugih, dok su kod 68.1% ispitanika samoprocene socijalno poželjnije od procena vršnjaka (Diferencijalni skorovi: AS=0.31; SD=0.56; od -1.42 do 1.69).

U terminima odstupanja za vrednost SD procenjivača u slučaju kada su samoprocene socijalno nepoželjnije od procena vršnjaka dobijamo sledeće rezultate: 7.7% ispitanika odstupa do pola SD; 20.3% odstupa do cele SD i 9.9% ispitanika odstupa preko cele SD.

U terminima odstupanja za vrednost SD procenjivača kada su samoprocene socijalno poželjnije od procena učenika dobijamo sledeće rezultate: 10.5% ispitanika odstupa do pola SD; 20.8% odstupa do cele SD i 47.3% ispitanika odstupa preko cele SD.

Kao kriterijum odstupanja uzete su SD procenjivača (SD=0.38) jer su „strožije“ tj. manje od SD samoprocena (SD=0.50), tako da bi ova odstupanja bila manje da smo uzeli SD samoprocena. Međutim, to bi nas omelo da analiziramo udeo ličnosti u odstupanju od procena, jer bi se u pojedinim, ekstremnijim kategorijama našao mali broj slučajeva za analizu.

S obzirom na to da odstupanja samoprocena od procena drugih mogu poticati ne samo do supstantivnih razlika u ličnosti i njenoj proceni, već i od mnogo drugih izvora kao što je stil u odgovaranju, tendencija ka zaokruživanju određenog tipa odgovora, analizirali smo

odstupanja i u vrednostima Likertove petostepene skale. Odstupanja koja prevazilaze vrednost 1 Likertove skale u pravcu da su samoprocene socijalno lošije od procena vršnjaka registrovano je kod samo 2 (1.1%) ispitanika, a odstupanje u pravcu da su samoprocene socijalno poželjnije za vrednost 1 Likertove skale registrovano je kod 20 (10.9%) ispitanika.

3.2.6. Dimenzije ličnosti i diferencijalni skorovi MC-SDS

Udeo ličnosti u objašnjenju odstupanja samoprocena od procena na način da su samoprocene socijalno nepoželjnije od procena učenika za više od pola SD procena je značajan i iznosi: $R=0.59$; $R^2=0.35$; $R_{(korigovano)}=0.26$; $F_{(5, 35)}=3.74$; $p=0.008$. Drugim rečima oko 26 % varijanse nepodudarnosti dva izvora podataka može da se objasni ličnošću. Tabela broj 3.2.6.1. prikazuje značajnost udela pojedinačnih prediktora u predviđanju samoprocena koje su lošije u odnosu na procene grupe vršnjaka. Analiza vrednosti Beta pondera ukazuje da ponderi pridruženi Neuroticizmu i Savesnosti imaju značajan i sličan udeo u objašnjenju diferencijalnog skora. Drugim rečima osobe visoke na Neuroticizmu i Savesnosti su sklonije da sebe opažaju u lošijem svetlu nego što ih opisuju drugi.

Tabela 3.2.6.1. Značajnost prediktora u predviđanju „lošijih“ samoprocena od procena

	Beta koeficijenti	t	P	r
Neuroticizam	.46	3.11	.004	.31*
Ekstraverzija	-.13	-.90	.372	-.20
Otvorenost	.12	.83	.409	.12
Saradljivost	.10	.69	.495	.15
Savesnost	.46	3.14	.003	.33*

** korelacije značajne na nivou 0.001.

*korelacije značajne na nivou 0.005.

Udeo ličnosti u objašnjenju odstupanja samoprocena od procena na način da su samoprocene socijalno poželjnije od procena učenika za više od pola SD procena je značajan i iznosi: $R=0.33$; $R^2=0.11$; $R_{(korigovano)}=0.07$; $F_{(5, 100)}=2.46$; $p=0.038$. Drugim rečima oko 7 %

varijanse nepodudarnosti dva izvora podataka može da se objasni ličnošću. Tabela broj 3.2.6.2. prikazuje značajnost udela pojedinačnih prediktora u predviđanju samoprocena koje su povoljnije u odnosu na procene grupe vršnjaka. Analiza vrednosti Beta pondera ukazuje jedino ponder pridružen Saradljivosti ima značajan udeo u objašnjenju ovog diferencijalnog skora.

Tabela 3.2.6.2. Značajnost prediktora u predviđanju „boljih“ samoprocena od procena

	Beta koeficijenti	t	P	r
Neuroticizam	.03	.267	.790	-.100
Ekstraverzija	.10	1.077	.284	.143
Otvorenost	.00	.013	.990	.062
Saradljivost	.30	2.817	.006	.313**
Savesnost	.02	.232	.817	.133

** korelacije značajne na nivou 0.001.

*korelacije značajne na nivou 0.005.

Ako se podigne kriterijum odstupanja na način da odsupanje računamo kao diferencijalni skor koji je veći od cele SD procena onda dobijamo rezultat da nema značajnog udela celokupne ličnosti u objašnjenju ovakvog, većeg odstupanja: $R=0.28$; $R^2=0.08$; $R_{(korigovano)}=0.02$; $F_{(5, 81)}=1.34$; neznačajno.

Rezime glavnih rezultata:

1. Razlike u skorovima na M-K skali za samoprocene i procene drugih su statistički značajne, odnosno skorovi samoprocena su značajno socijalno poželjniji u odnosu na skorove procena vršnjaka. Ovaj rezultat nam omogućava da izbegnemo kritiku da su procenjivači imali takođe tendenciju ka davanju socijalno poželjnih odgovora za

svoje poznanike i da tretiramo ukupan skor svih procena iz uzorka kao potencijalno strožiju i objektivniju meru o osobinama procenjivanog.

2. Prva hipoteza je potvrđena nalazom da postoji značajna korelacija između samoprocena na M-K skali i procena učenika: $r=0.21$, $p=005$. Šema linearnih korelacija faktora ličnosti i M-K skale ukazuje da je dimenzija saradljivosti najjače povezana sa skorom M-K skale merenim iz oba izvora- čime je potvrđena i druga hipoteza.
3. Koeficijenti korelacije M-K skale i kompletne ličnosti (a i dimenzije saradljivosti) se smanjuju kada se iz M-K skale odstrane procene, tj. objektivno vidljiv deo varijanse. Korigovanjem rezultata ličnosti za meru lažiranja smanjuju se korelacije između ličnosti i procena M-K-PV. Smanjenje korelacija ukazuje da smo odstranili supstantivni deo varijanse ličnosti. Ovim rezultatom je potvrđena hipoteza broj tri.
4. Udeo ličnosti je značajan u objašnjenju manjih odstupanja samoprocena od procena vršnjaka. Osobe visoke na Neuroticizmu i Savesnosti su sklonije da sebe opažaju u lošijem svetlu nego što ih opisuju drugi. Osobe visoke na saradljivosti imaju tendenciju da sebe opisuju boljim na M-K skali u odnosu na način kako ih vide drugi. Međutim ovaj efekat izostaje kod većih odstupanja koja nemaju veze sa skorom na ličnosti.

Ograničenja studije:

Postoji nekoliko razloga za dobijanje niskih korelacija između samoprocena i procena vršnjaka. U ovom momentu teško je podržati stav koji su izneli Holden & Passey (2010) da niske korelacije govore u prilog interpretiranju skora na skalama laganja ko parcijalne mere susstantivnih dimenzija ličnosti i lažiranja, s obzirom na izostanak dokaza u prilog mere lažiranja. Naime pokazali smo da „čisti“ skorovi skale laganja, ličnosti i procena imaju takvu šemu koralacija koja ukazuje da ne ostaje mnogo prostora za tumačenje skora skale laganja kao mere taktike u odgovaranju. Poslednji nalaz da mala odstupanja procena od samoprocena su u vezi sa saradljivošću govori u prilog da ispitanici u cilju upravljanja impresijom podižu skorove na toj dimenziji ličnosti, ali da skale laganja nisu validan metod detekcije. Isto tako

videli smo da ispitanici imaju tendenciju i da sebe vide u lošijem svetlu nego što ih drugi vide.

Smatramo da su sledeće pretpostavke najverovatnija objašnjenja niskih korelacija:

- a.) pojedine bihevioralne manifestacije stavki skale za detekciju socijalno poželjnih odgovora su nedostupne procenjivačima (npr. *Uvek operem ruke pre jela*). Takođe, pojedine stavke referišu na izvesna unutrašnja stanja koja mogu biti nepoznata za druge (npr. *Nikada nisam osetio snažnu odbojnost prema nekome*). Ovaj nedostatak u izvesnom stepenu može biti razjašnjen trećom studijom.
- b.) Na osnovu analize vrednosti Kronbahovog alfa koeficijenta pouzdanosti vidimo da Marlov-Kraunova skala nema zadovoljavajuću pouzdanost, kao i većina faktora ličnosti- s toga ni korelacije između mera nisu ni mogle da budu visoke.
- c.) Primenjene su kratke verzije kako skale laganja tako i petofaktorskog modela (NEO-FFI). Možemo pretpostaviti da bi se korišćenjem originalnih formi dobili snažniji rezultati.
- d.) U istraživanjima u kojima se porede rezultati samoprocena sa jednim procenjivačem koji je blizak procenjivanom dobijaju se uglavnom korelacije umerenog nivoa. S toga je nerealno očekivati da se dobiju korelacije istog nivoa vrednosti kada u procenama učestvuje više ljudi, tj. čitav razred.
- e.) Nezavisan doprinos koji skala laganja ima u objašnjenju skora skale laganja iz suprotnog izvora govori u prilog postojanja nekog faktora ličnosti koji formira ovu vezu, a koji najverovatnije nije dobro meren petofaktorskim modelom ili pomoću NEO FFI.

U sledećem istraživanju grupa vršnjaka je svoje drugarice i drugove iz razreda procenjivala na meri ličnosti kreiranoj prema petofaktorskom modelu kome su pridodate i dopunske dimenzije amoralnosti i psihoticizma.

4. Druga studija

Longitudinalna studija: praćenje stabilnosti mera laganja i ličnosti i njihova povezanost sa vršnjačkim procenama i ranim dečijim interesovanjima

4.1. Metod

4.1.1. Dizajn i procedura

Osnovni dizajn ove studije je longitudinalno praćenje iste grupe učenika od drugog razreda do osmog razreda osnovne škole. Uzorak ispitanika činili su učenici osnovnih škola podeljenih u dve grupe: 1. mlađu (prva vremenska tačka testiranja je početak drugog razreda OŠ) i 2. stariju (prva vremenska tačka testiranja je početak četvrtog razreda OŠ). Ukupno trajanje studije je 7 godina. Obe grupe učenika su praćene i testirane do završetka osnovne škole, tj. poslednje testiranje je obavljeno u 8. razredu. Prva grupa ispitanika je praćena 7, a druga grupa 5 godina.

Opis procedure zadavanja testova je prikazan u tabeli br. 4.1.1.1 U prvoj vremenskoj tački testiranja zadata je skala dečijih interesovanja konstruisana tako da bude pogodna za korišćenje na uzrastu dece od oko 7-8 godina. Dve godine nakon toga zadata je skala školskih prestupa čije stavke referišu na konkretne školske situacije kako bi se olakšalo popunjavanje skale. S obzirom na to da ova skala meri nemoral u stavovima prema školskim prestupima, u ovom istraživanju ćemo je smatrati i prvom zadatom merom dimenzije ličnosti povezane sa amoralnošću. U petom razredu su po prvi put zadate standardizovane mere ličnosti-petofaktorski model baziran na Goldbergovom inventaru ličnosti IPIP, jer nam čini da su stavke Goldbergovog inventara jednostavne i kratke, bez komplikovanih reči u odnosu na druge inventare petofaktorskog modela ličnosti. Kao dopunu modelu pridodata je i skala psihoticizma. U ovoj vremenskoj tački testiranja prikupljene su i procene od vršnjaka iz razreda o svim učenicima u razredu. U naredne tri godine učenici su retestirani istim

inventarima ličnosti s tim da je bateriji pridodata skala Amoralna i skala laganja. U završnoj tački testiranja, u osmom razredu, zadat je i test inteligencije.

4.1.2. Uzorak

Ukupan broj ispitanika je 291; 54% dečaka i 46% devojčica je praćeno 5 godina. Od tog broja 147 ispitanika (mlađa grupa) je praćena još naredne dve godine- (48.3% dečaka i 51.7% devojčica). Ukupan broj ispitanika pohađao je 12 odeljenja. U prvoj tački testiranja polovina uzorka, odnosno 6 odeljenja su pohađali drugi razred osnovne škole, a druga polovina je pohađala četvrti razred osnovne škole. U prvoj vremenskoj tački testiranja svi đaci iz uzorka testirani su u prvom polugodištu. Prosečan uzrast mlađe grupe u trenutku početka studije je $AS=8.10$; $SD=0.31$ (od 7 do 8.5). Prosečan uzrast starije grupe u trenutku početka studije je $AS=10.19$; $SD=0.36$ (od 9.5 do 11.5). Prosečan broj ispitanika po razredu je $AS=24.08$; $SD=3.82$; a prosečan broj procenjivača koji su procenili sve učenike iz razreda je $AS=17.42$; $SD=6.00$. Prosečan uzrast u trenutku završetka studije je: mlađa grupa ($AS=14.50$; $SD=0.50$; od 14 do 15); starija grupa ($AS=14.40$; $SD=0.51$; od 13 do 15).

4.1.3. Zadaci:

1. Utvrditi da li postoji test-retest stabilnost na meri laganja u tri merenja sa razmakom od po godinu dana.

Visoki koeficijenti stabilnosti u tri merenja bi govorili protiv ideje da je skor na skali laganja posledica trenutne tendencije ka davanju socijalno poželjnih odgovora.

2. Utvrditi da li se koeficijenti stabilnosti skale laganja razlikuju u poređenju sa koeficijentima stabilnosti supstantivnih mera ličnosti i skale školskih prestupa.

Ukoliko se pokaže da su test-retest koeficijenti tokom tri godine praćenja visoki i slični test-retest koeficijentima dobijenim na testovima ličnosti i skali školskih prestupa to bi bio značajan argument protiv ideje da je skor na skali laganja taktika u odgovaranju. Međutim,

takav nalaz ne bi mogao da odgovori na kritiku da obe mere nisu pod uticajem samoobmanjivanja ili trajne tendencije da se ulepšavaju odgovori na upitnicima. Zbog toga ćemo skorove ličnosti i skorove skale školskih prestupa porediti sa procenama ličnosti i tendencija da se čine školski prestupi od strane vršnjaka, što je postavljeno sledećim ciljem (broj tri).

3. Utvrditi da li postoje korelacije između procena vršnjaka na ličnosti i samoprocena na ličnosti i skali laganja tokom tri godine praćenja.

Ukoliko je skala laganja mera supstantivnih dimenzija ličnosti onda se očekuje slična šema korelcija između skale laganja i dimenzija ličnosti merenih samoprocenama i procenama grupe vršnjaka. Ukoliko bi samo postojala korelacija skale laganja sa samoprocenama na socijalno poželjnim dimezijama ličnosti, a ne bi postojala takva korelacija kada se dovedu u vezu skala laganja sa procenama vršnjaka, onda bi to značilo da su korelacije skale laganja i samoprocene ličnosti proizvod efikasnosti skala laganja da detektuju lažiranja socijalno poželjnih dimenzija ličnosti.

4. Utvrditi da li se vrednost korelacija između procena vršnjaka na ličnosti i samoprocena na ličnosti menja kada se samoprocene koriguju za vrednost laganja.

Ukoliko bi skala laganja zaista bila mera lažiranja onda korigovanjem skorova samoprocena dimenzija ličnosti za meru lažiranja bi moralo da dovede do povećanja korelacija koje postoje između procena vršnjaka i samoprocena dimenzija ličnosti. Ukoliko se korelacije smanje to bi govorilo u prilog shvatnju da korigovanjem faktora ličnosti za meru lažiranja se izbacuje supstantivni deo varijanse iz ličnosti, što bi značilo da skala lažiranja meri supstantivni deo ličnosti, a ne strategiju u odgovaranju.

5. Utvrditi da li postoje korelacije između ranih dečijih interesovanja i skala laganja 4, 5 i 6 godina kasnije.

Dečija interesovanja su konstrukt koji ne pripada prostoru ličnosti, ali je sam njim povezan. Ako bi postojale korelacije između ranih interesovanja merenih na vrlo ranom uzrastu, kada se pretpostavlja da deca nisu niti motivisana niti dovoljno kognitivno zrela da

daju ciljane i elaborirane socijalno poželjne samoprezentacije i skala laganja na kasnijem uzrastu, to bi značilo da i u jednom i u drugom postoje stabilni faktori, a ne tendencija ka laganju.

4.1.4. Hipoteze:

Hipoteze su formulisane polazeći od generalnog očekivanja da je skor na skali ličnosti supstanktivna mera, a ne mera strategije u odgovaranju:

1. Koeficijenti stabilnosti za skalu laganja će biti visoki i slični vrednostima koeficijenta stabilnosti za mere ličnosti i školskih prestupa
2. Kada se iz mera ličnosti parcijalizuje vrednost skala laganja intenzitet korelacija između mera ličnosti i vršnjačkih procena će opasti.
3. Dimenzija saradljivosti i niska amoralnost merene i samoprocenama i procenama vršnjaka su najviše povezane sa skorom na skali laganja.
4. Postoji povezanost između ranih dečijih interesovanja i skora na skali laganja.

4.1.5. Varijable i instrumenti:

1. Mere samoprocene:

Struktura dečijih interesovanja- mere se upitnikom prilagođenim deci nižih razreda osnovne škole (autor Prof. Danijela Petrović). Sadrži osam pitanja otvorenog tipa na koja deca treba da daju po tri slobodna odgovora. U toku sprovođenja istraživanja primenili smo metodu vođenog zadavanja, koja se sastoji iz toga da istraživač pročita pitanje i potom ostavi dovoljno vremena da učenici odgovore i tek kada i najsporiji učenik završi prelazi se na sledeće pitanje. Učenici koji su imali problema sa pisanjem popunjavali su individualno

upitnik uz pomoć istraživača. Upitnik obrađuje teme dečijih interesovanja u školi i van nje. Videti u prilogu.

Stavovi o školskim prestupima- meri se skalom školskih prestupa (Peruničić & Mirić, 2011). Reč je o petostepenoj skali Likertovog tipa (od 1- u potpunosti se ne slažem do 5- u potpunosti se slažem), koja sadrži 61 stavku koje su grupisane u 7 subskala koje mere nemoral u stavovima prema: prepisivanju, bežanju, šaputanju, nepotizmu, mitu i korupciji, nasilju, falsifikovanju i opšti nemoral u školi.

Dimenzije ličnosti- mere se testom IPIP- (International Personality Item Pool; Goldberg, 1992). Test je baziran na petofaktorskom modelu ličnosti. Sadrži 50 petostepenih stavki Likertovog tipa (od 1- u potpunosti se ne slažem do 5- u potpunosti se slažem) koje mere pet dimenzija ličnosti: ekstraverziju, saradljivost, savesnost, emocionalnu stabilnost i intelekt.

Psihoticizam- meri se kratkom verzijom testa Delta (Knežević, Savić, Kutlešić, Opačić, 2017). Sadrži 10 petostepenih stavki Likertovog tipa (od 1- u potpunosti se ne slažem do 5- u potpunosti se slažem) koje mere sklonost ka dezintegraciji.

Amoralnost- meri se kratkom verzijom testa Amoral (Knežević, Radović & Peruničić, 2008; Peruničić Mladenović & Knežević, 2018). Sadrži 18 stavki Likertovog tipa (od 1- u potpunosti se ne slažem do 5- u potpunosti se slažem) koje mere sklonost ka prosocijalnom/antisocijalnom ponašanju.

Socijalna poželjnost- meri se kratkom verzijom Marlov-Kraunove skale socijalne poželjnosti (M-K; Crowne & Marlowe; 1960), sadrži 10 petostepenih stavki Likertovog tipa (od 1-nimalo se ne slažem do 5-potpuno se slažem). Ova skala meri da li ispitanici odgovaraju iskreno ili pokušavaju da se prikažu u boljem svetlu. Skala se skoruje na način da veći skorovi govore o većem prisustvu tendencije da se daju socijalno poželjni odgovori.

Inteligencija- meri se kratkom verzijom Ravenovih progresivnih matrica (Raven's Progressive Matrices- RPM; Raven, Court, & Raven, 1979). Ova verzija se sastoji od 18 zadataka, konstruisanih i ekstrahovanih iz standardne i napredne verzije RPM. Ova verzija je već korišćena u istraživanjima i publikovana u naučnim časopisima (Pallier et al, 2002;

Teovanovic, Knezevic, & Stankov, 2015). To je neverbalni test višestrukog izbora, koji je vremenski ograničen na 6 minuta rada. U svakom zadatku ispitanici moraju da identifikuju element koji nedostaje kako bi kompletirali sliku.

2. Procene vršnjaka

Skala procene ličnosti od strane drugih- sastoji se od 15 stavki Likertovog tipa (od 1-nimalo se ne slažem do 5-potpuno se slažem) formulisanih u trećem licu. Svaka dimenzija ličnosti petofaktorskog modela zastupljena je sa dve stavke, kao i dimenzija psihoticizma. Amoralnost je operacionalizovana preko školskog nemorala čije se manifestacije lakše opažaju i zastupljen je sa tri stavke. Videti u prilogu.

Tabela 4.1.1.1. Plan zadavanja testovnog materijala godinama zadavanja

Mlada grupa					
II razred	IV razred	V razred	VI razred	VII razred	VIII razred
2006	2008	2009	2010	2011	2012
1. Struktura dečijih interesovanja	1.Skala školskih prestupa	1.I PIP	1.IPIP	1. IPIP	1. IPIP
		2. Delta	2. Delta	2. Delta	2. Delta
		3. Procene vršnjaka	3. Amoral	3. Amoral	3. Amoral
			4. M-K	4. M-K	4. M-K
				5.Skala školskih prestupa	5.Ravenove matrice
Starija grupa					
IV razred	VI razred	VII razred	VIII razred		
2006	2008	2009	2010		
1. Struktura dečijih interesovanja	1.Skala školskih prestupa	1. IPIP	1. IPIP		
		2. Delta	2. Delta		
		3. Procene vršnjaka	3. Amoral		
			4. M-K		
				5.Ravenove matrice	

4.1.6. Plan obrade podataka

Interklasni koeficijent korelacije je računat za sve pojedinačne mere kako bi se utvrdila test-retest stabilnost. Skorovi mera ličnosti i skale laganja su računati kao aritmetičke sredine svih merenja. Kako bi utvrdili odnos faktora ličnosti, skale laganja i vršnjačkih procena urađeno je više regresionih analiza. Skala dečijih interesovanja je analizirana

pomoću faktorske analize-izolovane faktore smo Pirsonovim koeficijentom korelacija povezali sa skorovima skale laganja i vršnjačkim procenama.

Kao dodatnu analizu uradili samo i modeliranje strukturalnim jednačinama (SEM). Napravili smo dva separata modela. Prvi model je korišćen za modeliranje odnosa između procena vršnjaka, inteligencije, mera ranih dečijih interesovanja, školskih prestupa, mera ličnosti (samoprocena), školskog uspeha, i mera laganja na kasnijem urastu. Drugim modelom je modelirana longitudinalna struktura relacija između mera saradljivosti, savesnosti, školskih prestupa i laganja.

4.1.7. Pouzdanost primenjenih instrumenata

U tabeli broj 4.1.7.1. prikazani su Kronbahovi alfa koeficijenti pouzdanosti za sve primenjene mere ličnosti i skalu školskih prestupa u svim vremenskim tačkama. Kada posmatramo koeficijente pouzdanosti mera ličnosti najvišu pouzdanost u svim tačkama merenja ima emocionalna stabilnost, zatim savesnost i saradljivost. Ekstraverzija ima zadovoljavajuću pouzdanost u svim tačkama merenja osim nešto niže pouzdanosti prvoj tački zadavanja (2009 god.). Dimenzija intelekta i skala amorala imaju granično zadovoljavajuću pouzdanost, dok dimenzija psihoticizma (Delta test) ima nižu pouzdanost. Skala laganja takođe beleži nešto lošiju pouzdanost, mada očekivanu za kratku verziju skale (10 stavki). Treba imati na umu da je svaka dimenzija ličnosti zastupljena u kratkoj verziji što objašnjava nešto niže koeficijente pouzdanosti- vrednosti ne odstupaju od vrednosti koje se inače dobijaju na kratkim formama kod odraslih .

Kada je reč o skali školskih prestupa svi koeficijenti pouzdanosti su visoko zadovoljavajući u obe vremenske tačke merenja.

Tabela 4.1.7.1. Pouzdanost primenjenih mera u svim vremenskim tačkama zadavanja

	2008	2009	2010	2011	2012
Ekstraverzija		0.59	0.77	0.72	0.76
Saradljivost		0.76	0.77	0.80	0.78
Savesnost		0.79	0.79	0.83	0.82
Emocionalna stabilnost		0.80	0.82	0.81	0.84
Intelekt		0.60	0.67	0.69	0.57
Delta		0.46	0.52	0.50	0.56
Amoral			0.60	0.65	0.68
Markov-Kraun			0.59	0.65	0.53
Prepisivanje	0.76			0.73	
Bežanje	0.90			0.90	
Šaputanje	0.81			0.83	
Falsifikovanje	0.84			0.82	
Opšti	0.82			0.85	
Nasilje	0.70			0.75	
Mito	0.87			0.88	
Veze	0.77			0.83	
Školski nemoral-ukupno	0.97			0.97	

4.2. Rezultati

4.2.1. Deskripcija rezultata

U tabeli broj 4.2.1.1. prikazana je deskriptivna statistika za sve primenjene mere i vremenske tačke zadavanja. Kada su u pitanju dimenzija ličnosti merene testovima IPIP, Delta i Amoral vidi se da aritmetičke sredine uzorka ne odstupaju značajno u sve četiri vremenske tačke merenja. Aritmetičke sredine skale laganja su gotovo identične u sve tri vremenske tačke.

Jedino su rezultati skale školskih prestupa koja je zadavana dva puta (u četvrtom i sedmom razredu) i sa najvećim razmakom u odnosu na prethodno opisane mere pretrpeli statistički značajne promene u aritmetičkim sredinama. Aritmetičke sredine svih subskala su značajno veće u drugoj tački merenja iako su korelacije svih mera u obe tačke statistički značajne (videti tabelu 4.2.2.3.). To znači da je intenzitet nemorala u stavovima prema školskim prestupima u funkciji uzrasta, ali da učenici imaju tendenciju da u određenoj meri održavaju svoju poziciju u poretku ispitanika.

Tabela br 4.2.1.1. Deskriptivna statistika za sve primenjene mere po godinama zdanja

	2008		2009		2010		2011		2012	
	AS	SD	AS	SD	AS	SD	AS	SD	AS	SD
Ekstraverzija			3.42	.61						
					3.43	.71	3.57	.65	3.50	.65
Saradljivost			3.82	.68						
					3.79	.65	3.86	.66	3.87	.60
Savesnost			3.57	.78						
					3.51	.75	3.63	.81	3.57	.77
Emocionalna stabilnost			2.78	.81						
					2.98	.81	3.01	.81	3.07	.81
Intelekt			3.58	.58						
					3.56	.59	3.70	.60	3.66	.49
Delta			2.64	.52						
					2.58	.50	2.61	.50	2.60	.51
Amoral										
					2.68	.44	2.73	.48	2.61	.47
Marlov-Karun										
					3.25	.57	3.25	.63	3.24	.53
Prepisivanje	2.94	1.01					3.52	.82		
Bežanje	2.20	1.01					2.75	.97		
Šaputanje	3.15	1.00					3.42	.90		
Falsifikovanje	2.03	1.14					2.53	1.12		
Opšti	2.67	1.03					2.81	1.00		
Nasilje	2.33	1.05					2.58	1.06		
Mito	2.13	.93					2.31	.97		
Veze	2.54	.98					2.72	1.00		
Školski amoral-ukupno	2.50	.88					2.83	.83		
Ravenove matrice					10.41	3.00			11.53	3.05

4.2.2. Test-retest stabilnost

Kako bismo utvrdili test-retest stabilnost primenjenih mera analizirali smo vrednosti interklasnih koeficijenta stabilnosti. Prilikom analize treba imati na umu da su za mere IPIP-a i testa Delta interklasni koeficijenti stabilnosti računati za 4 vremenske tačke zadavanja; za M-K i Amoral za tri tačke. Na osnovu vrednosti interklasnih koeficijenata korelacija možemo videti da sve mere imaju zadovoljavajuću test-retest stabilnost. Najveći interklasni koeficijent je pridružen emocionalnoj stabilnosti, a sledeći po veličini je pridružen Marlov-Kraunovoj skali. Drugim rečima, Marlov-Kraunova skala ne samo da ima visok koeficijent stabilnosti, nego je čak njegova vrednost i veća u odnosu na većinu skala ličnosti.

Tabela 4.2.2.1. Interklasni koeficijenti stabilnosti za sve primenjene mere

	95% Interval poverenja		
	Interklasne korelacije	Donja granica	Gornja granica
M-K	.835	.749	.894
Ekstraverzija	.829	.739	.894
Saradljivost	.768	.645	.856
Savesnost	.777	.658	.862
Emocionalna stabilnost	.883	.821	.927
Intelekt	.731	.588	.833
Delta	.781	.664	.864
Amoral	.792	.685	.867
Školski prestupi	.586	.413	.709

Ovim rezultatom smo potvrdili našu prvu hipotezu, tj. pokazali smo da su test-retest koeficijenti za skalu laganja tokom tri godine praćenja visoki, i čak među najvećim vrednostima koeficijenata stabilnosti u poređenju sa vrednostima koeficijenta stabilnosti dobijenim za dimenzije ličnosti i skalu školskih prestupa. Dakle, ovo predstavlja značajan argument protiv ideje da je skor na skali laganja taktika u odgovaranju. U tabeli 4.2.2.2. prikazani su koeficijenti linearnih korelacija za skalu laganja u svim vremenskim tačkama zadavanja- sve vrednosti su značajne i

govore u prilog održavanja ranga ispitanika na skali laganja kroz vreme. Međutim, ovakav nalaz ne bi mogao da odgovori na kritiku da obe mere nisu pod uticajem samoobmanjivanja ili trajne tendencije da se ulepšavaju odgovori na upitnicima. Zbog toga ćemo skorove ličnosti i skale školskih prestupa porediti sa skorovima ličnosti i tendencija da se čine školski prestupi procenjenim od strane vršnjaka što je postavljeno sledećim ciljem (zadatak broj tri).

U tabeli 4.2.2.2. su prikazani i koeficijenti inter-korelacija dimenzija ličnosti merenim u svim vremenskim tačkama. Sve inter-korelacije su statistički značajne, ukazujući na tendenciju ispitanika da održavaju svoju poziciju u grupi tokom vremena, na svim merama ličnosti.

Tabela 4.2.2.2. Interkorelacije mera ličnosti i laganja po godinama zadavanja

	2010	2011	2012
Marlov-Kraun 2010	1	.56**	.49**
Marlov-Kraun 2011		1	.66**
Ekstraverzija 2009	.55**	.38**	.38**
Ekstraverzija 2010	1	.68**	.66**
Ekstraverzija 2011		1	.66**
Saradljivost 2009	.58**	.34**	.33**
Saradljivost 2010	1	.63**	.58**
Saradljivost 2011		1	.57**
Savesnost 2009	.63**	.54**	.37**
Savesnost 2010	1	.59**	.61**
Savesnost 2011		1	.68**
Emocionalna stabilnost 2009	.69**	.63**	.56**
Emocionalna stabilnost 2010	1	.71**	.55**
Emocionalna stabilnost 2011		1	.68**
Intelekt 2009	.50**	.38**	.31**
Intelekt 2010	1	.52**	.54**
Intelekt 2011		1	.54**
Delta 2009	.57**	.41**	.49**
Delta 2010	1	.63**	.55**
Delta 2011		1	.57**
Amoral 2010	1	.52**	.41**
Amoral 2011		1	.68**

** korelacije značajne na nivou 0.001.

* korelacije značajne na nivou 0.005.

Tabela 4.2.2.3. Značajnost razlika i test-retest korelacije skale školskih pretupa (N=127)

	AS	SD	t	r
Prepisivanje/08	2.67	.99		
Prepisivanje/12	3.57	.82	-10.16**	.40**
Bežanje/08	1.90	.91		
Bežanje/12	2.85	1.01	-9.91**	.37**
Šaputanje/08	2.80	1.00		
Šaputanje/12	3.48	.93	-7.75**	.49**
Falsifikovanje/08	1.76	1.06		
Falsifikovanje/12	2.66	1.15	-7.79**	.30**
Opšti/08	2.42	.96		
Opšti/12	2.89	1.04	-4.69**	.34**
Nasilje/08	2.08	.95		
Nasilje/12	2.57	1.09	-4.51**	.28**
Mito/08	1.95	.86		
Mito/12	2.42	1.01	-4.75**	.31**
Veze/08	2.31	.98		
Veze/12	2.81	1.01	-4.89**	.33**
Šk.nemoral-ukupno/08	2.23	.82		
Šk.nemoral-ukupno/12	2.91	.86	-8.32**	.42**

** korelacije značajne na nivou 0.001.

*korelacije značajne na nivou 0.005.

4.2.3. Povezanost procena vršnjaka i samoprocena

U tabeli 4.2.3.1. prikazane su korelacije skora na Marlov- Kraunovoj skali i dimenzija ličnosti merenih samoprocenama i procenama vršnjaka. Kada su u pitanju samoprocene dimenzija ličnosti skor na Marlov-Kraunovoj skali je povezan sa niskom amoralnošću, visokom savesnošću, niskim psihoticizmom, visokom saradljivošću, emocionalnom stabilnošću i intelektom.

Kada su u pitanju dimenzije ličnosti procenjene od strane vršnjaka skor na Marlov-Kraunovoj skali najviše je povezan sa intelektom, saradljivošću i paradoksalno sa niskom emocionalnom stabilnošću. Treba napomenuti da su procene u ovom dizajnu bile u znatno nepovoljnijem položaju u odnosu na samoprocene ličnosti jer su bile zadate samo jednom i to godinu dana pre nego što smo započeli zadavanje Marlov-Kraunove skale, svaka dimenzija ličnosti je bila zastupljena sa samo po dve stavke, što sve zajedno značajno ograničava mogućnost da se statistički dobiju relacije kakve prave samoprocene ličnosti (merene originalnom verzijom upitnika, zadate četiri puta, u istom danu kada i Marlov-Kraunova skala).

Zbog malog broja stavki po dimenzijama procena i mogućnosti da su stavke procena povezane sa više dimenzija ličnosti, analizirali smo korelacije procena vršnjaka sa svim dimenzijama samoprocena ličnosti. Istovremeno smo i parcijalizovali varijansu M-K iz samoprocena kako bi analizirali promene u vrednostima korelacija između samoprocena i procena vršnjaka. U tabeli broj 4.2.3.2. su prikazani rezultati. Dakle, ovom analizom pokušali smo da odgovorimo na 3. i 4. postavljeni zadatak, tj. pokušali smo da utvrdimo da li postoje korelacije između samoprocena na IPIP-u, Delti i Amoral-u i procena vršnjaka i da li se vrednost korelacija između samoprocena i procena vršnjaka menja ukoliko se samoprocene koriguju za vrednost skale laganja.

Tabela 4.2.3.1. Korelacije Marlov-Kraunove skale sa dimenzijama ličnosti merenim samoprocenama i procenama vršnjaka

	M-K i samoprocene	M-K i procene vršnjaka
Ekstraverzija	-0.04	-0.01
Saradljivost	0.36**	0.14*
Savesnost	0.44**	0.08
Emoc. stabilnost	0.26**	-0.14*
Intelekt	0.19**	0.18**
Psihoticizam	-0.38**	0.02
Amoral	-0.56**	-0.02
Školski prestupi	-0.36**	

Legenda: u koloni M-K i samoprocene prikazane su korelacije Marlov-Karunove skale sa samoprocenama dimenzija ličnosti; u koloni M-K i procene vršnjaka prikazane su korelacije Marlov-Karunove skale sa procenama vršnjaka dimenzija ličnosti

** korelacije značajne na nivou 0.001.

*korelacije značajne na nivou 0.005.

Kao što je u tabeli broj 4.2.3.2 prikazano, od ukupno 30 značajnih korelacija koje postoje između samoprocena i procena vršnjaka, za 19 relacija vrednost korelacija se smanji kada se iz samoprocena parcijalizuje vrednost M-K; u slučaju 5 korelacija parcijalizacija M-K ne doprinosi nikakvoj promeni, dok samo kod 6 relacija dovodi do povećanja vrednosti povezanosti. Važno je primetiti da promene u oba smera su male (najveća vrednost promena u r je za 0.07!), što govori da korigovanje samoprocena za vrednost skale laganja ne dovodi do značajnog poboljšanja skorova, a naročito što se za veći deo varijabli ta promena dešava u suprotnom smeru od teorijski očekivanog za skale laganja.

U istoj tabeli možemo videti da je u našem istraživanju dimenzija intelekta pokazala najveću korelaciju sa procenama ($r=0.39$; $p<0.001$). iako jedna od dve stavka kojom je meren možemo da pretpostavimo da je pre pokazatelj nekog unutrašnjeg sveta nego bihevioralno lako opazivih ponašanja, što bi trebalo da oteža procenjivačima tačnost procena (*Voli da mašta*). Sledeća dimenzija koja je pokazala najveću povezanost sa procenama je ekstraverzija ($r=0.37$; $p<0.001$). Zatim sledi saradljivost $r=0.36$ i savesnost $r=0.23$, dok emocionalna stabilnost i psihoticizam nisu pokazali povezanost sa procenama.

Tabela 4.2.3.2. Linearne i parcijalizovane (za vrednost M-K) korelacije samoprocena i procena vršnjaka

	Ekstraverzija procene	Saradljivost procene	Savesnost procene	Emocionalna stabilnost	Intelekt procene	Delta procene	Amoral procene	Broj sniženih/istih/ povećanih r
Ekstraverzija	.37**	-.13*	.13*	-.050	.05	-.15*	.00	1/3/0
Ekstraverzija bez M-K	.36**	-.13*	.13*	-.055	.06	-.15*	.00	
Saradljivost	.04	.36**	.34**	-.17*	.21**	-.16*	-.03	4/0/1
Saradljivost bez M-K	.05	.34**	.33**	-.14*	.16*	-.18*	-.02	
Savesnost	-.05	.18*	.23**	-.15*	.17*	-.02	-.12	4/0/0
Savesnost bez M-K	-.05	.13*	.22**	-.10	.10	-.03	-.12	
Emoc. stabilnost	-.02	-.06	-.07	.06	.05	-.09	-.13*	0/1/0
Emoc. stabil. bez M-K	-.02	-.10	-.10	.09	.00	-.10	-.13*	
Intelekt	.11	.28**	.35**	-.18*	.39**	-.25**	-.17*	4/1/1
Intelekt bez M-K	.11	.26**	.34**	-.16*	.36**	-.26**	-.17*	
Delta	-.01	-.06	-.10	.06	-.07	.11	.15*	0/0/2
Delta bez M-K	-.01	-.01	-.07	.01	.00	.13*	.16*	
Amoral	-.00	-.25**	-.29**	.17*	-.27**	.12	.02	3/1/1
Amoral bez M-K	-.01	-.20**	-.29**	.12	-.20**	.16*	.01	
ŠK prestupi	.13	-.37**	-.27*	.08	-.30**	-.01	.18*	3/0/1
ŠK prestupi bez M-K	.10	-.31**	-.25*	.01	-.26*	.02	.22	
Broj sniženih/istih/ povećanih r	1/0/0	5/1/0	4/2/0	4/0/0	5/0/0	0/1/4	0/2/2	19/6/5

Legenda: informacije date u poslednjem redu i koloni predstavljaju promene u korelacijama nakon parcijalizacije M-K skora iz dimenzija ličnosti i skale školskih prestupa: prvi broj opisuje broj sniženih korelacija/drugi broj nepromenjenih korelacija/ treći broj korelacija čija je vrednost povećana.

** korelacije značajne na nivou 0.001.

*korelacije značajne na nivou 0.005.

4.2.4. Povezanost ranih dečijih interesovanja i skora na skali laganja

Skala ranih dečijih interesovanja je obrađivana na osnovu analize sadržaja i faktorske analize. U inicijalnu bazu uneseni su svi pojedinačni odgovori osim sinonima koji su odmah bili sažeti u određenu kategoriju. Ukupan broj dečijih odgovora koji su se našli u inicijalnoj bazi iznosio je 743. Potom je urađeno više faktorskih analiza (Metod: maximum likelihood) upitnika strukture dečijih interesovanja u cilju redukcije i sažimanja broja odgovora. Iz konačne verzije izolovali smo 3 faktora:

I faktor: Zabava- opisuje interesovanja ka igranju i zabavi, bavljenju sportom, timskim i društvenim igrama.

II faktor: Učenje- opisuje interesovanja ka svim školskim aktivnosti koje uključuju sticanje znanja: zainteresovanost za matematiku, jezike, umetnost, intelektualne igre.

III faktor: Pasivnost- opisuje interesovanja ka pasivnim aktivnostima kao što je igranje kod kuće, zainteresovanost ka sadržajima koji isključuju fizičke aktivnosti: gledanje TV-a, igranje kompjuterskih igrica itd.

U tabeli broj 4.2.4.1. prikazane su korelacije ranih dečijih interesovanja (merenih 2006 god.) sa ukupnim skorom Marlov-Kraunove skale (merene 2010, 2011 i 2012 godine). Sve dobijene korelacije su značajne: faktori zabave i pasivnosti negativno koreliraju sa Marlov-Kraunovom skalom, dok faktor učenja korelira pozitivno. Pod pretpostavkom (doduše malo verovatnom) da su ove korelacije posledica sposobnosti M-K skale merene na kasnijem uzrastu da retroaktivno detektuje lažiranje, onda bi moralo da dođe do povećanja korelacija između ranih dečijih interesovanja i vrnjačkih procena kada se interesovanja koriguju za vrednost M-K.

Tabela 4.2.4.1 Korelacije faktora ranih interesovanja sa M-K skorom

	Zabava	Učenje	Pasivnost
Marlov-Kraun- ukupno	-0.16*	0.14*	-0.14*

** korelacije značajne na nivou 0.001.

*korelacije značajne na nivou 0.005.

U tabeli broj 4.2.4.2 prikazane su korelacije ranih dečijih interesovanja i procena vršnjaka (merena 2009 godine). Kada smo iz faktora ranih dečijih interesovanja parcijalizovali ukupan skor

M-K koji je meren 2010, 2011 i 2012 godine i povezali sa vršnjačkim procenama prikupljenim 2009 dobijeni su rezultati koji uniformno podržavaju supstantivnu interpretaciju skor na M-K skali, a ne podržavaju tretiranje skora na M-K skali kao mere stil u odgovaranju.

Naime, od 12 značajnih korelacija koje postoje između vršnjačkih procena i ranih dečijih interesovanja, u 9 slučajeva dolazi do opadanja korelacija između procena i dečijih interesovanja kada se dečija interesovanja koriguju za vrednost M-K, u dva slučaja vrednost korelacija ostaje nepromenjena.

Tabela 4.2.4.2. Linearne i parcijalizovane za vrednost Marlov-Krauna korelacije ranih dečijih interesovanja i procena vršnjaka i broj promena u njihovim vrednostima

Faktori dečijih interesovanja 2006	Ekstraverzija procene 2009	Saradljivost procene 2009	Savesnost procene 2009	Emocionalna stabilnost procene 2009	Intelekt procene 2009	Delta procene 2009	Amoral procene 2009
Zabava	-.02	-.17*	-.02	.18*	-.25**	-.09	.03
Zabava bez M-K	-.02	-.16*	-.01	.16*	-.23**	-.08	.03
Učenje	.12	.13*	.05	-.22**	.37**	.18*	.02
Učenje bez M-K	.12	.11	.04	-.21*	.35**	.18*	.03
Pasivnost	-.24**	.07	.13*	.20*	-.16*	-.22**	-.13
Pasivnost bez M-K	-.24**	.09	.14*	.18*	-.14*	-.21*	-.13
Broj sniženih/ istih/ povećanih r	0/1/0	2/0/0	0/0/1	3/0/0	3/0/0	1/1/0	0/0/0

Legenda: Informacije date u poslednjem redu predstavljaju promene u korelacijama nakon parcijalizacije M-K skora iz dimenzija ličnosti i skale školskih prestupa: prvi broj opisuje broj sniženih korelacija/drugi broj nepromenjenih korelacija/ treći broj korelacija čija je vrednost povećana.

** korelacije značajne na nivou .001

*korelacije značajne na nivou .005

4.2.5. Strukturalne jednačine u objašnjenju relacija povezanih sa skorom na skali laganja

Kao dodatak analizama urađeno je i modeliranje strukturalnim jednačinama (SEM). Modeli strukturalnih jednačina (SEM modeli) su dragoceni jer omogućuju istraživanje relacija između varijabli na taj način što simultano uzimaju u obzir odnose koje postoje među njima tj. izdvajaju stvarne relacije između dve varijable, kontrolišući za relacije koje su posledica njihove povezanosti sa trećim varijablama, u tom smislu koeficijenti staza su slični parcijalnim koeficijentima korelacija.

Napravljena su dva separata modela.

1. Prvi model je korišćen za modeliranje odnosa između procena vršnjaka, mera ličnosti (samoprocena), inteligencije, faktora ranih dečijih interesovanja, školskih prestupa, školskog uspeha i mera laganja.
2. Drugi model je korišćen za modeliranje longitudinalne struktura relacija između dimenzija saradljivosti i savesnosti, školskih prestupa i skale laganja.

U skladu sa preporukama Hu i Bentler (1999), nekoliko indikatora primerenosti modela (GoF) je ispitivano. Prvi indikator je indeks mispecifikacije strukturalnog modela (Standardized Root Mean Square Residual, SRMR), a druga dva indikatora modela merenja su: Root Mean Square Error of Approximation (RMSEA) i Comparative Fit Index (CFI). Ovi autori smatraju da CFI bi trebalo da bude iznad .95 (mada i vrednosti od .90 do .95 mogu da budu prihvatljive, ukoliko su drugi indikatori u prihvatljivim okvirima; Marsh et al., 2010), RMSEA treba da bude ispod .06, a SRMR ispod .08. Za ocenu parametara je korišćen MLMV estimator (maximum likelihood parameter estimates with standard errors and a mean- and variance-adjusted chi-square test statistic), koji je robustan na zakrivljene distribucije varijabli. SEM analize su napravljene u Mplus (verzija 7).

4.2.5.1. Rezultati prvog modela

Za prvi model (relacije između procena vršnjaka, mera ličnosti (samoprocena), inteligencije, faktora ranih dečijih interesovanja, školskih prestupa, školskog uspeha i mere laganja) indeksi primerenosti postuliranog modela su odlični ($c^2_{(df)} = 144.01_{(85)}$, $RMSEA_{(90\% CI)} = .049_{(.035 - .062)}$, $SRMR = .058$, $CFI = .96$). Drugim rečima, empirijska matrica kovarijansi između varijabli ne odstupa bitno od onog što se modelom i pretpostavilo.

Od centralnog interesa su, naravno, veze sa skorom socijalno poželjnog odgovaranja. Kao što je vidi na slici 4.2.5.1.1. dve varijable utiču na skor na Marlov-Kraunovoj skali: jedna je latentni faktor ekstrahovan sa varijabli školskih prestupa (koji govori o opštoj tendenciji da se bude neiskren, da se vara, manipuliše, podvaljuje i laže kako bi se na taj moralno problematičan način ostvarila lična korist), a druga je faktor ranih interesovanja učenje koji govori o motivaciji da se u punoj meri izađe u susret zahtevima školskog sistema. U slučaju prve varijable, koeficijent staze je bio - 0.22, u slučaju druge 0.12).

Kada je reč o koeficijentima staze skora sa Marlov-Karunove skale, obe dobijene relacije snažno govore u prilog interpretacije skora sa Marlov-Kraunove skale kao supstantivnog skora, a ne indikatora strategije u odgovaranju. Najpre, od onih koji su amoralni u školskom kontekstu očekivalo bi se da imaju tendenciju ka prikazivanju u povoljnom svetlu. Međutim, dobijeni koeficijent staze je negativan. Isto tako, kad je reč o skor u interesovanja, on je ekstrahovan iz narativa koji deca daju u drugom razredu. Na tom uzrastu takva vrsta narativa teško da predstavlja neku tendenciju da se programirano ulepšava slika o sebi. Može se smatrati da je taj skor izraz autentičnih dečijih interesovanja. U tom smislu nije čudno da taj skor predviđa meru koja predstavlja neku mešavinu dobroćudne naivnosti i savesnosti, tj. ono što mi mislimo da izražava skor na Marlov-Karunovoj skali.

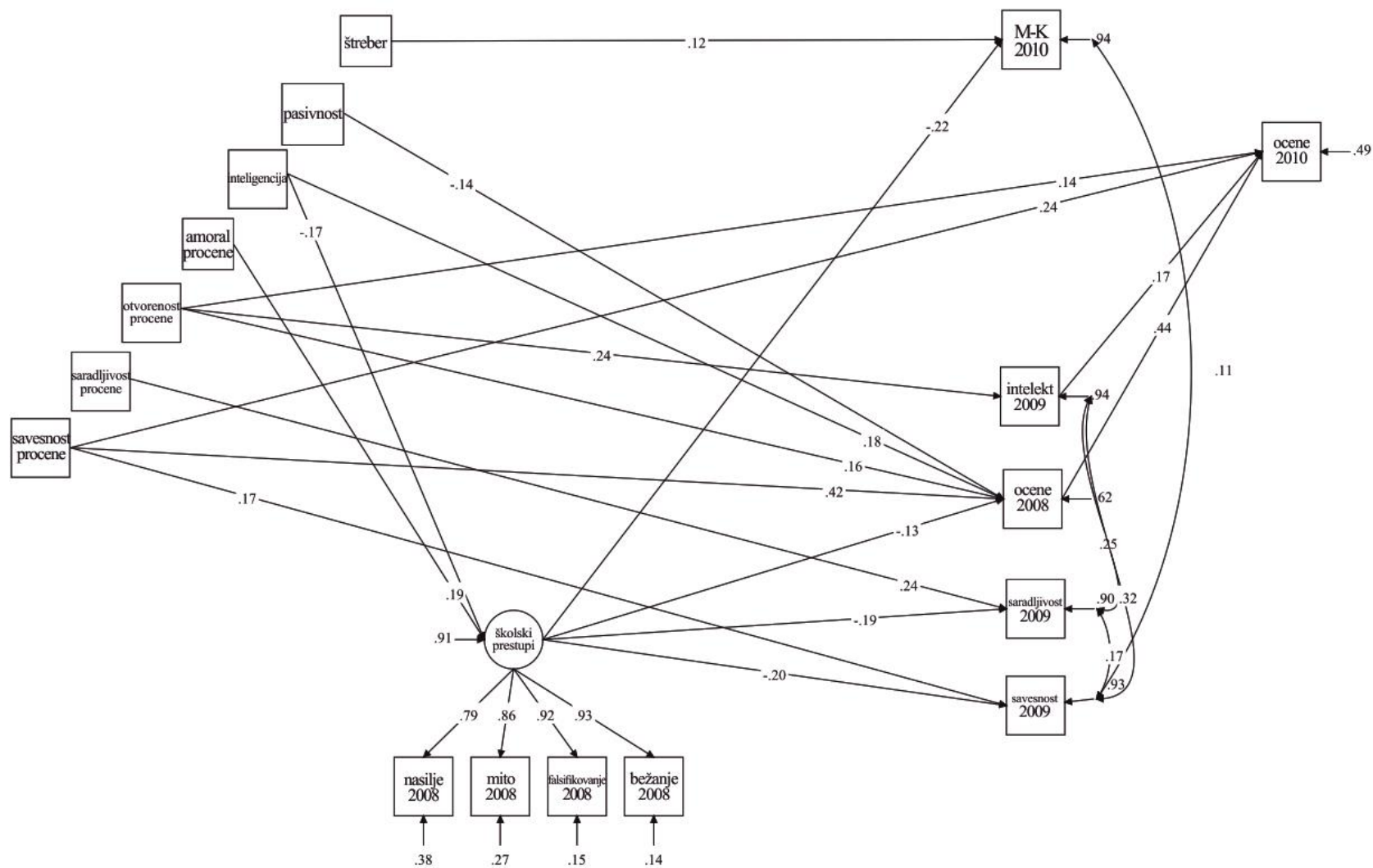
4.2.5.2. Rezultati drugog modela

Drugi model je imao za cilj da utvrdi relacije između mera saradljivosti, savesnosti, školskih prestupa i Marlov-Kraunove skale. Indeksi primerenosti postuliranog modela su zadovoljavajući ($c^2_{(df)} = 195.00_{(129)}$, $RMSEA_{(90\% CI)} = .059_{(.041 - .075)}$, $SRMR = .076$, $CFI = .91$). Drugim rečima, i u

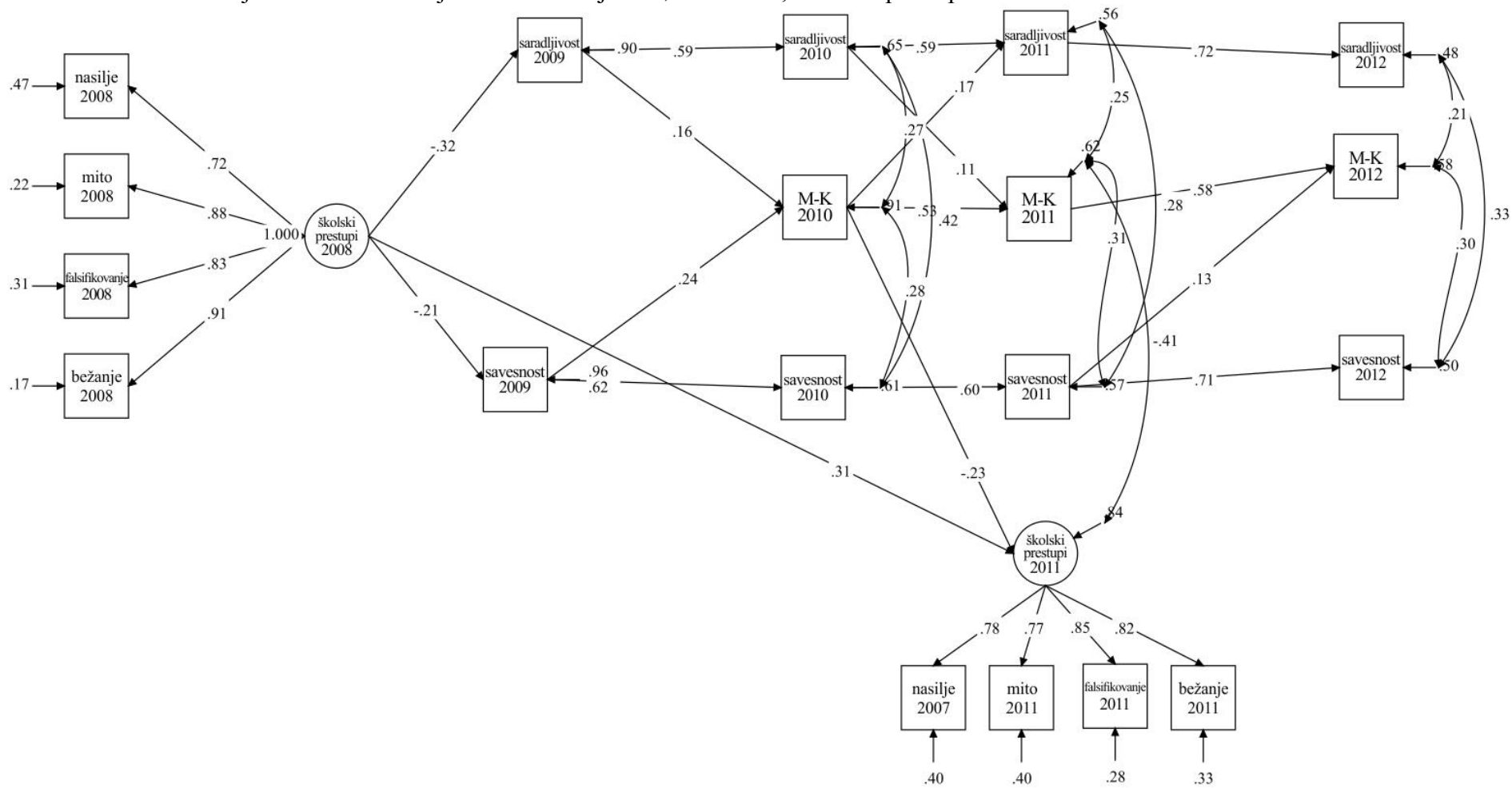
ovom slučaju empirijska matrica kovarijansi između varijabli ne odstupa bitno od onog što se modelom i pretpostavilo. I u ovom modelu od najvažnijeg interesa su veze koje primenjene varijable imaju sa skorom na Marlov-Kraunovoj skali. Dakle, na slici 4.2.5.2.1. vidimo da dimenzije saradljivosti i savesnosti najviše utiču na skor na Marlov-Kraunovoj skali.

Na osnovu analize koeficijenata staze vidimo da faktor školskih prestupa izmeren 2008. godine kojeg najviše formira pozitivni stavovi prema bežanju, podmićivanju, falsifikovanju školske dokumentacije i nasilju prema nastavnicima utiče na školske presteupe merene 2011 godine, ali negativno utiče i na saradljivost i savesnost merenu 2009. godine. Savesnost i saradljivost iz 2009 godine utiče na M-K skor iz 2010, ali svaka dimenzija utiče i na kompatibilnu dimenziju iz 2010. Skor na M-K iz 2010 negativno utiče na skor školskih prestupa u narednoj godini, ali, takođe pozitivno utiče na skor M-K i saradljivosti za narednu (2012) godinu. Skor M-K 2011 utiče na skor M-K 2012. Dobijene relacije ukazuju da je skor na Marlov-Kraunovoj skali povezan, kako smo u hipotezama postavili, sa saradljivošću i niskom sklonosti ka amoralnom ponašanju, ali i sa visokom savesnošću.

Slika 4.2.5.1.1. Koeficijenti staza za relacije između procena i samoprocena ličnosti, inteligencije, faktora ranih dečijih interesovanja, školskih prestupa, školskog uspeha i mere laganja



Slika 4.2.5.2.1. Koeficijenti staza za relacije između saradljivosti, savesnosti, školskih prestupa i Marlov-Kraunove skale



5. Treća studija:

Da li visoki skorovi na skali laganja zaista ukazuju na osobu koju bi i grupa vršnjaka procenila da ima manje socijalno poželjnih osobina?

5.1. Metod

5.1.1. Predmet istraživanja

Osnovna ideja od koje su pošli autori skala laganja je da kada neko pripisuje sebi previše socijalno poželjnih atributa da to ukazuje na sklonost te osobe ka lažiranju. Zbog toga je osnovni metod u kreiranju skala laganja konstruisanje stavki koje su po sadržaju zasićene opisima ekstremnih manifestacija socijalno poželjnih stavova i ponašanja (Crowne & Marlowe, 1960; Paulhus, 1984). Prema autorima, slaganje sa takvim stavkama ukazuje na lažne moralizatorske tendencije koje vode ka ulepšavanju rezultata (Paulhus & John, 1998).

Sa druge strane, u osnovi takve ideje leže brojni problemi. Jedan problem ogleda se u tome da ljudi koji su stvarno visoko socijalizovani i moralni bivaju proglašeni lažovima (Hogan, 1991; Lönnqvist, et al, 2007). Iz ovoga sledi i drugi problem koji se tiče načina „čitanja“ i tumačenja stavki. Naime, autori skala laganja pretpostavljaju da svi ispitanici kada popunjavaju skale laganja imaju na umu bukvalno značenje stavki. U skladu sa tim, ukoliko su iskreni, ispitanici bi trebalo da se ne slože sa socijalno poželjnim pravcem stavke. Konkretno, pretpostavlja se da kada ispitanici pročitaju npr. „nikada nisam slagao“ imaju na umu denotativno, bukvalno značenje reči nikad. Međutim, poznato je da ispitanici sebi daju slobodu u tumačenju stavki, pa se često ekstremne stavke procenjuju u kontekstu toga da li su više ili manje skloni takvom ponašanju (). To bi značilo da osoba koja nije sklona da laže, je svesna da ne postoji čovek koji nikada nije slagao, ali ima tendenciju da odgovara tako da zanemari retke situacije u kojima je izrekala laž i da pozitivno odgovori na takvu stavku imajući u vidu da je za veći broj situacija ta stavka tačna za nju.

U ovoj studiji smo upravo proveravali polaznu ideju na kojoj su zasnovane skale laganja, a to je: da li ispitanike koji imaju visoke skorove na skali laganja drugi zaista vide kao osobe koje imaju manje socijalno poželjnih osobina od onih sa nižim skorovima. Drugim rečima, cilj ove studije bi bio da se utvrdi da li ispitanici koji imaju teorijski validniji profil na skalama laganja (niže skorove) vršnjaci procenjuju kao osobe više ili manje sklone manipulativnom, prosocijalnom ponašanju. U vezi ovog cilja akcentat smo stavili na formulaciju stavki procena koje opisuju vidljivo nemoralno ponašanje vezano za školsku situaciju. Dakle, definisali smo oblike ponašanja koji su povezani sa nepoštenjem na način da su procenjivačima takva ponašanja o ispitaniku dostupna u svakodnevnom iskustvu.

5.1.2. Varijable i instrumenti:

Samoprocene:

1. Amoral-15- (Amrl-15; Knežević, et al, 2008) petostepena skala Likertovog tipa sastavljena od 187 stavki, grupisanih u 15 subskala amorala, koje čine 3 bazična dispoziciona izvora amoralnog/antisocijalnog ponašanja: 1. Impulsivnost, 2. Frustracija i 3. Brutalnost.
2. Skale laganja – čini ih 55 stavki dihotomnog tipa: tačno-netačno koje su sastavljene od Marlov-Kraunove skale (Crowne & Marlowe, 1960) za davanje socijalno poželjnih odgovora, koja sadrži 33 stavke i L skale iz Ajzenkovog upitnika EPQ, koja sadrži 22 stavke (Eysenck & Eysenck, 1964).
3. NEO-PI-R- Inventar ličnost (NEO Personality Inventory, Revised; NEO-PI-R; Costa & McCrae, 1992). Koristi se da se procene dimenzije ličnosti zasnovane na petofaktorskom modelu ličnosti: neuroticizam, ekstraverzija, otvorenost, saradljivost i savesnost. Sadrži 240 petostepenih stavki Likertovog tipa.

4. Uspešnost u lažiranju- tj. objektivna mera lažiranja meri se kao diferencijalni skor dva merenja na tri faktora skale amorala korigovan za vrednost inicijalnih skorova (E1-E2/E1). Ovakvo računanje diferencijalnog skora delimično rešava problem efekta poda i plafona u spuštanju skorova.

Određeni autori kritikuju korišćenje diferencijanih skorova smatrajući ih neinformativnim zbog njihove česte niske pouzdanosti (Edwards, 1993; Edwards & Harrison, 1993). S druge strane postoje mišljenja da diferencijalni skorovi mogu da budu izuzetno pouzdani ukoliko je pouzdanost primenjenih instrumenata visoka, a korelacije između testova male (McFarland & Ryan, 2000; Rogosa, Brandt & Zimowski, 1982). S obzirom na to da mi očekujemo da postoji interakcija ispitanik X instrukcija, tj. da neće svi ispitanici biti podjednako uspešni u lažiranju (zbog različitih sposobnosti), smatramo da je upotreba diferencijalnih skorova u ovakvom obliku nacrtu primerena.

5. Upitnik stavova i ponašanja o osetljivim temama- sastoji se od ukupno 9 pitanja; 7 pitanja su dihotimnog tipa (Ne-Da) koja se odnose na teme vezane za loše vladanje u školi, probleme sa tučama, činjenje lakših i težih zakonski kažnjivih dela, redovno posećivanje crkve, imanje partnera, članstva u udruženjima; 1 pitanje je šestostepena skala na kojoj se izražava stepen religioznosti i jedno pitanje otvorenog tipa koje se odnosi na prosečnu ocenu na kraju prethodne školske godine. Upitnik videti u prilogima.

Procene vršnjaka:

Skala procene školskog nemorala- 30 petostepenih stavki Likertovog tipa (1-uopšte ne važi do 5- potpuno važi) formulisanih u trećem licu (videti u prilogu). Stavke su sastavljene za potrebe ovog istraživanja. Prva verzija skale je bila sačinjena od 40 stavki, ali je na osnovu pilot istraživanja zadržano 30. Stavke su pokazale dobru pouzdanost i povezanost sa faktorima Amrl-15. Međutim, odluku o skraćanju doneli smo zbog dužine trajanja ispitivanja.

5.1.3. Zadaci:

1. Utvrditi da li osobe koje imaju visoke skorove na skali laganja, a koje su prema teoriji neiskrene zato što lažiraju da poseduju socijalno poželjne osobine, drugi opazaju kao osobe koje zaista imaju manje socijalno poželjnih osobina.
2. Utvrditi da li amoralnost procenjena od strane vršnjaka i petofaktorski model ličnosti utiču na različite načine u objašnjenju skora na skali laganja i uspešnosti u lažiranju.

5.1.4. Hipoteze:

1. Uticaj amoralnosti na skorove na skalama laganja i uspeh u lažiranju je opozitan:
 - a) Niska amoralnost procenjena od strane drugih je u vezi sa visokim skorovima na skali laganja
 - b) Visoka amoralnost procenjena od strane drugih je u vezi sa uspešnošću u lažiranju.
2. Postoji opozitni uticaj petofaktorskog modela ličnosti u objašnjenju uspešnosti u lažiranju i skora na skali laganja: skor na skali laganja je povezan sa visokom saradljivošću, dok objektivna mera laganja nije.

5.1.5. Procedura:

Opšta metoda ovog istraživanja je eksperimentalna. Eksperimentalni dizajn čine dva ponovljena merenja na istom uzorku ispitanika. U prvoj eksperimentalnoj situaciji (E1) ispitanici su odgovarali na testove pod standardnom instrukcijom, tj. instrukcijom da opišu svoje tipično ponašanje na skali Amoralna, NEO PI-R-u i skalama laganja, nakon čega su popunili Ravenove progresivne matrice. Otprilike tri meseca nakon E1 usledila je druga eksperimentalna situacija (E2) u kojoj je ispitanicima administrirana ista skala Amoralna uz instrukciju prikaži se boljim (engl. fake-good). Dakle, zadatak je bio da se predstave u

socijalno poželjnom svetlu. Instrukcija je glasila: *zamislite da konkurišete za posao i da vam samo od rezultata na ovim testu zavisi da li ćete biti primljeni ili ne. Namestite rezultate tako da budete sigurno primljeni, dakle predstavite se u najboljem mogućem svetlu.*

Nakon ovoga ispitanici su u grupama koje je činilo najviše pet ispitanika, prostorno veoma udaljenih popunjavali skalu procene školskog nemorala. Ispitanici su sedeli u uglovima prostorije licem okrenutim ka zidu. Iz istih razloga kao u prvoj i drugoj studiji svakom ispitaniku je u ovoj fazi ispitivanja ostavljena mogućnost da ostane anonimn tako što je ostavljena mogućnost da popuni upitnik i za sebe, ali je ispitivač i u ovom slučaju ohrabrivao ispitanike da ne popunjavaju za sebe. Ispitivač je sa svakim ispitanikom pre početka procenjivanja svojih vršnjaka obavio individualni razgovor u kojem je detaljno objasnio proceduru testiranja, važnost ispitivanja fenomena procena drugih i naglasio obavezu ispitivača o čuvanju poverljivosti svakog podataka. Rezultati studije ukazuju da ispitanici veoma dobro reaguju na procenjivanje drugih, nalaze da im je zadatak interesantan i da kolonu za sebe uglavnom ostavljaju praznom.

5.1.6. Uzorak:

Ukupan broj ispitanika činilo je 288 učenika koji su pohađali završne razrede srednjih škola u Beogradu (trogodišnjih i četvorogodišnjih). U istraživanju je učestvovalo četiri škole. Podaci o uzrastu su uzeti u prvoj tački testiranja, tj. na samom početku završne godine: $AS= 17.24$; $SD=0.63$ (od 16 do 19). Prema raspodeli pola uzorak je gotovo ujednačen: 50.7% ispitanika je muškog pola, dok je 49.3% ženskog pola. U ukupnom uzorku učestvovalo je 11 odeljenja. Ukupan broj ispitanika (288) je procenilo 268 procenjivača. Prosečan broj procenjivača po razredu je $AS=24.36$; $SD=4.92$ (od 14 do 31). Pogledati u tabeli 5.1.6.1. raspodelu ispitanika i procenjivača po razredima.

Tabela 5.1.6.1. Broj učenika i procenjivača po odeljenjima

Odeljenja	Broj đaka	Broj procenjivača	Nedostajući procenjivači
I	22	22	0
II	18	14	4
III	22	22	0
IV	21	19	2
V	30	25	5
VI	28	26	2
VII	29	28	1
VIII	24	24	0
IX	29	29	0
X	34	28	6
XI	31	31	0
Ukupno	288	268	20

5.1.7. Obrada podataka

Primenili smo metodu faktorske analize na skalu procena školskog nemorala i na osnovu izolovanog broja faktora odlučili o skorovanju procena. Urađeno je i nekoliko regresionih analiza u kojima su se kao zavisne varijable pojavljivali skorovi na skali laganja i uspešnost u lažiranju. U ulozi prediktora našli su se skorovi na petofaktorskom modelu ličnosti i procene vršnjaka. Skala osetljivih tema je korelirana Pirsonovim koeficijentom korelacije sa nekorigovanim i parcijalizovanim za vrednost skala laganja skorovima ličnosti (NEO PI-R i AMRL-15).

5.1.8. Pouzdanost

Analiza vrednosti Kronbahovog alfa koeficijenta ukazuje da sve primenjene mere imaju zadovoljavajuću pouzdanost. Pojedinačne koeficijente pouzdanosti pogledati za svaki primenjeni instrument pogledati u Tabeli br 5.1.8.1.. Veće vrednosti koeficijenata pouzdanosti za lažirane mere (E2) je očekivan rezultat, jer lažiranje dovodi do povećanja korelacija između varijabli, pa čak i do formiranja korelacija između mera koje nisu inače povezane. Ovaj nalaz možemo smatrati indirektnim pokazateljem da su ispitanici saradivali, odnosno pratili instrukcije.

Tabela 5.1.8.1. Pouzdanost primenjenih instrumenata

Varijable	alfa
Impulsivnost E1	0.907
Frustracija E1	0.920
Brutalnost EI	0.944
Impulsivnost E2	0.953
Frustracija E2	0.965
Brutalnost E2	0.966
Neuroticizam	0.819
Ekstraverzija	0.799
Otvorenost	0.815
Saradljivost	0.821
Savesnost	0.865
Skale laganja	0.834
Procene vršnjaka	0.921

5.2. Rezultati

5.2.1. Deskriptivna statistika

Aritmetičke sredine faktora Amrl-15 iz prikaži se boljim situacije su značajno manje u odnosu na inicijalne skorove iz standardne situacije (Impulsivnost: $t=10.86$; $p<0.000$; Frustracija: $t=8.71$; $p<0.000$; Brutalnost: $t=5.77$; $p<0.000$). Ovaj nalaz, takođe govori da su ispitanici pratili i razumeli instrukciju. U tabeli 5.2.1.1. prikazana je deskriptivna statistika za sve primenjene mere.

Pre bilo kakve druge analize proverili smo u kojoj meri su korigovani diferencijalni skorovi sva tri faktora amoralnosti povezani sa skorovima koji ih tvore. Korelacije diferencijalnih skorova i skorova u standardnoj situaciji zadavanja su: za impulsivnost: $r=0.40$; $p<0.001$; za frustraciju: $r=0.14$; $p<0.005$, za brutalnost: $r=0.25$; $p<0.001$. Rezultati ukazuju na to da su korigovani diferencijalni skorovi mnogo više povezani sa skorovima koji se dobijaju kada se ispitanicima kaže da pokušaju da se prikažu u što boljem svetlu: $r=-0.74$; $p<0.001$; za frustraciju: $r=-0.82$; $p<0.001$, za brutalnost: $r=-0.70$; $p<0.001$. Stoga je opravdano da ih pre tretiramo kao mere lažiranja, nego kao mere inicijalnih skorova ličnosti.

Tabela 5.2.1.1. Deskriptivna statistika za sve primenjene mere

Varijable	Minimum	Maksimum	AS	SD
Impulsivnost E1	1.11	3.77	2.52	.51
Frustracija E1	2.08	4.62	3.45	.50
Brutalnost EI	1.00	4.21	2.42	.60
Impulsivnost E2	1.00	4.09	2.02	.60
Frustracija E2	1.00	4.67	3.01	.78
Brutalnost E2	1.00	4.58	2.13	.70
Neuroticizam	45.00	145.00	94.81	17.28
Ekstraverzija	75.00	166.00	111.85	16.41
Otvorenost	69.00	153.00	108.38	16.55
Saradljivost	40.00	152.00	104.31	16.59
Savesnost	62.00	169.00	115.36	19.64
Sklale laganja	1.13	1.94	1.60	.14

5.2.2. Faktorska analiza skale škole školskih prestupa

Na osnovu faktorske analize, metodom Glavnih komponenti, Promaks rotacijom izolovali smo dva faktora koji objašnjavaju 64.02% varijanse procena školskog nemoralna. Na podacima su primenjene jednofaktorska, trofaktorska i četvorofaktorska solucija, i uočeno je da za potrebe ovog istraživanja najinformativnije rezultate daje dvofaktorska solucija. Prvi faktor objašnjava 36.62% varijanse, a drugi faktor objašnjava dodatnih 27.4% variance. Vrednost korelacija između dva faktora iznosi 0.133. U Tabeli broj 5.2.2.1. je predstavljena matrica strukture izolovanih faktora.

Prvi faktor smo nazvali “školski makijavelizam”, a drugi faktor je nazvan “školska malicioznost”. Sadržaj prvog faktora čine stavke koje opisuju ponašanja koja su vezana za dolaženje do cilja putem kršenja normi, pa i zakona, nisku kontrolu impulsivnosti, sklonost ka obmanjivanju i manipulisanju nastavnika. Drugi faktor uključuje ponašanja koja su

vezana za dolaženje do cilja putem povređivanje drugih osoba, egocentričnu pakost, zavist, zlobu, sklonost ka obmanjivanju i manipulisanju bliskih drugih. Na osnovu analize sadržaja stavki dva faktora nalazimo da je objekat manipulacije ono što čini najvažniju distinkcija dva faktora. Kod prvog faktora objekat manipulacije su nastavnici u cilju izbegavanja školskih obaveza, dok je centralna tema drugog faktora manipulisanje bliskim drugima i osećanje resentimana.

Tabela 5.2.2.1. Matrica strukture faktora procena školskog nemoralna

	Faktori	
	I	II
19. Spretniji/a je kada treba da smuva za ocenu, nego kada treba da nauči.	.870	
10. Sposoban/na je u trenutku da se snađe i profesora prevari na vešt i lukav način.	.811	
29. Spreman/na je da uradi i prjave stvari da bi ostvario/la svoje ciljeve.	.804	.347
15. Ne može da se obuzda da ne pobegne sa časa čak i kada mu/joj prete isključenjem iz škole.	.801	
14. Da se dokopa dnevnika bio/bila bi u stanju da ispravi sebi ocene.	.797	
28. U stanju bi bio/bila i da plati ocenu samo da ne uči.	.784	
26. Sklon/a je spletkama i podmetanjima.	.765	.479
23. Ne mogu da ga /je primire ni pretnje kaznom, ni ukori, ni jedinice, on/ona uvek radi po svome.	.764	
6. Nije mu/joj problem da opravda sebi izostanke tako što - pretvori u + u dnevniku.	.735	
25. Često kinji odlične, vredne đake.	.727	.330
11. Uvaljuje i falsifikovana opravdanja samo da opravda časove.	.714	
20. Ako misli da profesor nije u pravu u stanju je i da se žustro posvađa sa njim.	.704	
30. Nije u stanju da se napregne da nauči čak i kada je svestan/na da će da mu/joj zaključke keca.	.689	
24. U stanju je da ukrade.	.593	
17. Očigledno je da se provlači preko veze, samo on/ona to neće da prizna.	.550	.334
22. Roditelji mu/joj "sređuju" ocene.	.534	
9. Vezara, i to koristi.	.509	.431

8. Od njega/nje ne možeš da prepišeš kada ne znaš, a kada njemu/njoj treba onda traži.	.892
3. Spreman/na je i da nas odruka kod profesora samo da sebi obezbedi neku korist.	.879
1. Ne može da podnese kada neko dobije dobru ocenu, makar to bio i njegov drug/drugarica.	.865
27. Neće da pomogne, čak i kada ga/je to ništa ne košta.	.865
12. I kada bi saznao/la šta će biti na kontrolnom, on/ona to nikome ne bi rekao/la.	.862
18. Potajno se raduje kada ne uspeš da popraviš ocenu.	.852
16. Neće da šapne.	.828
5. Omalovažava svakog ko je bolji, uspešniji ili lepši od njega/nje.	.435 .767
2. Iako ga/je zamoliš i obeća ti da te neće prijaviti kada pobegneš on/ona to uradi.	.750
21. S tobom je dobar/a samo dok mu trebaš.	.525 .733
13. Gleda da iskoristi druge.	.586 .720
4. Prvo se dogovorimo da svi pobegnemo, a onda se on/ona vrati.	-.411 .616
7. U stanju je da preotme devojku/mladića najboljeg prijatelja/ice.	.553 .578

Metod ekstrakcije: Analiza glavnih komponenti

Metod rotacije: Promaks- Kajzer normalizacija

5.2.3. Povezanost faktora procena sa samoprocenama ličnosti

Pre nego što pređemo na prikaz rezultata istraživanja postavljenih u ciljevima, pokazaćemo kakav je odnos samoprocena na dimenzijama ličnosti i procena vršnjaka. Ovo je bitno kako bismo znali da li procenjena amoralnost ima veze sa samoprocenama istog konstrukta. U tu svrhu uradili smo dve Regresione analize sa istim setom prediktora: prvi set prediktora činili su faktori Neo-Pi-R-a, a drugi set prediktora činili su faktori Amrl-15.

1. Kriterijum: školski makijavelizam

Vrednost multiple korelacije između prvog seta prediktora kojeg čine faktori NEO-Pi-R-a i procena školskog makijavelizma je značajna i iznosi: $R=0.41$; $R^2=0.17$; $R_{(korigovano)}=0.15$; $F_{(5,270)}=11.02$; $p=0.000$. Drugo uvedeni set prediktora ukazuje da faktori Amrl-15 imaju značajan nezavistan doprinos u objašnjenju školskog makijavelizma:

$R=0.50$; $R^2=0.25$; $R^2_{(promena)}=0.09$; $F_{(3,267)}=10.11$; $p=0.000$. Za ceo prediktorski skup: $F_{(8,267)}=11.38$; $p<0.001$.

Na osnovu analize vrednosti značajnih Beta pondera vidimo da je najveći Beta ponder pridružen faktoru impulsivnosti, zatim dimenziji ekstraverzije i niskoj frustraciji, nešto manji ali dalje značajni Beta ponderi su pridruženi i niskoj otvorenosti i saradljivosti (Tabela 5.2.3.1.). Dakle, osoba sa visokim skorovima na školskom makijavelizmu je pre svega impulsivna, ekstravertna, frustrirana, rigidna i nesaradljiva/agresivna.

1. Kriterijum: školska malicioznost

Vrednost multiple korelacije između prvog seta prediktora kojeg čine faktori NEO-Pi-R-a i procena školske malicioznosti je značajna i iznosi: $R=0.22$; $R^2=0.05$; $R_{(korigovano)}=0.03$; $F_{(5,270)}=2.70$; $p=0.021$. Drugo uvedeni set prediktora ukazuje da faktori Amrl-15 imaju čak veći doprinos u objašnjenju školskog makijavelizma u odnosu na prvi set prediktora: $R=0.32$; $R^2=0.11$; $R^2_{(promena)}=0.06$; $F_{(3,267)}=5.68$; $p<0.001$. Za ceo prediktorski skup: $F_{(8,267)}=3.91$; $p<0.001$. Analiza značajnih Beta pondera ukazuje da visoka brutalnost i visoka savesnost, a niska impulsivnost najbolje objašnjavaju procenjenu malicioznost (Tabela 5.2.3.2.). Dakle, osoba sa visokim skorovima na školskoj malicioznosti je pre svega brutalna, ali nije impulsivna, visoko savesna što ovde ima značenje dobre kontrole impulsa.

Tabela 5.2.3.1. Beta koeficijenti i linearne korelacije prediktora sa školskim makijavelizmom

Prediktori	Beta	t	p	r
Neuroticizam	-.04	-.69	.489	.04
Ekstraverzija	.25	3.93	.000	.21**
Otvorenost	-.14	-2.18	.030	-.04
Saradljivost	-.14	-2.46	.015	-.28**
Savesnost	-.11	-1.76	.080	-.23**
Impulsivnost E1	.36	4.90	.000	.39**
Frustracija E1	-.23	-2.84	.005	.11*
Brutalnost E1	.09	1.09	.277	.19**

** korelacije značajne na nivou 0.001.

* korelacije značajne na nivou 0.005.

Tabela 5.2.3.2. Beta koeficijenti i linearne korelacije prediktora sa školskom malicioznošću

Prediktori	Beta	t	p	r
Neuroticizam	.11	1.81	.071	.05
Ekstraverzija	.10	1.40	.161	.07
Otvorenost	.02	.29	.773	.00
Saradljivost	-.01	-.13	.900	.01
Savesnost	.15	2.21	.028	.17*
Impulsivnost E1	-.20	-2.44	.016	-.06
Frustracija E1	-.06	-.71	.481	.07
Brutalnost E1	.34	3.74	.000	.17*

** korelacije značajne na nivou 0.001.

* korelacije značajne na nivou 0.005.

Dakle, iz prostora amoralna sklonost da se bude manipulativan najbolje može da se objasni kombinacijom slabe kontrole impulsa i odsustvom frustriranosti. Takva osoba je još i ekstravertna, zatvorena i nesaradljiva. Kada je reč o sklonosti da se bude maliciozan kombinacija visoke brutalnosti i samokontrole je najbolje objašnjava.

Sada ćemo preći na prikaz rezultata čiji je cilj da odgovore na zadatke i hipoteze postavljene u metodološkom delu ovog istraživanja.

5.2.4. Povezanost skala laganja sa procenama školskog nemoralna-zadatak broj 1

Pirsonov koeficijent korelacije ukazuje da su skale laganja značajno negativno povezane sa prvim faktorom procena školskim makijavelizmom: $r=-.238$; $p< .000$. Korelacija drugog faktora procena školske malicioznosti sa skalama laganja nije značajna: $r=.100$; $p=.108$. Ovo pokazuje da ispitanike sa teorijski manje validnim profilom, odnosno višim skorovima na skalama laganja vršnjaci opažaju kao osobe koje su zaista manje sklone školskom makijavelizmu, tj. da krše školska pravila.

Ovim nalazom smo potvrdili našu prvu hipotezu, odnosno očekivanje da ispitanike koji ostvaruju više skorove na skalama laganja vršnjaci opažaju kao osobe koje su manje sklone nemoralnom ponašanju. I drugi rezultat, da faktor malicioznosti nije povezan sa skorom na skalama laganja, donekle opovrgava teoriju skala laganja zato što ukazuje da osobe koje imaju visoke skorove na skalama laganja drugi ne procenjuju kao osobe koje su maliciozne.

Kada su u pitanju korelacije faktora Amrl-15 sa skalama laganja samo faktor impulsivnosti značajno negativno korelira ($r=-.357^{**}$), dok korelacije sa faktorima frustracije ($r=-.01$) i brutalnosti ($r=-.03$) nisu značajne. Korelacije faktora Amrl-15 iz E1 situacije i procena vršnjaka pogledati u tabeli broj . Nijedna korelacija Amrl-15 iz E2 situacije nije značajna sa skalama laganja.

5.2.5. Opozitni uticaj amoralnosti procenjene od strane drugih i petofaktorski model ličnosti u objašnjenju skora na skali laganja i uspešnosti u lažiranju-zadatak broj 1

5.2.5.1. Skale laganja i detekcija uspešnosti u lažiranju

Pronađena je samo jedna značajna korelacija između skala laganja i uspešnosti u lažiranju i to samo za faktor impulsivnosti: $r = -0.19$; $p = 0.007$. Smer dobijene korelacije je u suprotnosti sa teorijskom logikom skala laganja. Ispitanici koji su uspešniji u lažiranju, odnosno prikriivanju svoje impulsivnosti, su ispitanici koji istovremeno imaju manje skorove na skalama laganja. Dakle, rezultati pokazuju da ispitanici koji imaju visoke skorove na skali laganja, zapravo imaju manju sposobnost da prikriju svoju amoralnost iz impulsivnosti. Kada je u pitanju povezanost skale laganja sa lažiranjem faktora frustracije ($r = -0.04$) i faktora brutalnosti ($r = 0.03$) ni jedna korelacija nije značajna.

5.2.5.2. Skale laganja i supstantivne dimenzije ličnosti

S obzirom na prethodni nalaz po kojem skale laganja nisu pokazale teorijski očekivanu moć da detektuju uspešnost u lažiranju, u narednim analizama ćemo pokušati da proverimo našu glavnu hipotezu da predmet merenja skala laganja jesu supstantivne dimenzije ličnosti.

Kako bismo proverili mogućnost predviđanja skora na skali laganja na osnovu faktora ličnosti i faktora procena školske amoralnosti primenili smo regresionu analizu sa dva seta prediktora. Vrednost multiple korelacije između prvog seta prediktora faktora NEO-PI-R-a i skala laganja je značajan i iznosi: $R = 0.63$; $R^2 = 0.39$; $R_{(korigovano)} = 0.38$; $F_{(5,250)} = 32.22$; $p < 0.001$. Uvođenjem drugog seta prediktora procena školskog amorala vrednost multiple korelacije je neznačajan: $R = 0.63$; $R^2 = 0.40$; $R_{(korigovano)} = 0.38$; $R^2_{(promena)} = 0.01$; $F_{(2,248)} = 4.70$; $p < 0.245$. Za ceo prediktorski skup: $F_{(7,248)} = 23.50$; $p < 0.000$. Analizom vrednosti Beta pondera možemo da vidimo da najveći doprinos u objašnjenju skora skala

laganja imaju saradljivosti i savesnosti i nešto manje niski neuroticizam (Tabela 5.2.5.2.1.). Iako postoji jedna značajna negativna linearna korelacija između skora na skali laganja i faktora školskog makijavelizma, udeo faktora školskog makijavelizma u odnosu na ostale varijable u regresiji je neznačajan. Ovo isto važi i za drugi faktor procena školsku malicioznost. U tabeli broj*** prikazani su vrednosti beta pondera, njihova značajnost i linearne korelacije prediktora sa skalama laganja.

Tabela 5.2.5.2.1. Neo-PI-R i procene amoralnosti u predviđanju skora na skalama laganja

Prediktori	Beta	t	p	r
Neuroticizam	-.18	-3.39	.001	-.30**
Ekstraverzija	-.04	-.57	.566	-.07
Otvorenost	-.11	-1.86	.064	-.05
Saradljivost	.34	6.34	.000	.47**
Savesnost	.33	5.72	.000	.48**
Školski makijavelizam	-.06	-1.15	.251	-.24**
Školska malicioznost	.07	1.41	.161	.10

** korelacije značajne na nivou 0.001.

* korelacije značajne na nivou 0.005.

5.2.5.3. Uspešnost u lažiranju i supstantivne dimenzije ličnosti

Kako bismo mogli da utvrdimo da li postoji udeo varijabli ličnosti u objašnjenju uspeha u lažiranju AMRL-15 urađene su tri regresione analize. U svakoj od analiza smo uveli dva ista seta prediktorskih varijabli. Prvi prediktorski set činili su faktori Neo-PiR-a, a drugi prediktorski set činili su faktori procene školskog nemorala. U ulozi kriterijuma su se našli uspešnost u lažiranju sva tri faktora AMRL-15, tj. korigovani diferencijalni skorovi faktora impulsivnosti, faktora frustracije i faktora brutalnosti. U tabeli broj 5.2.5.3.1.

prikazani su vrednosti beta pondera, njihova značajnost i linearne korelacije prediktora sa objektivnom merom lažiranja faktora AMRL-15.

a. Predviđanje uspešnosti u lažiranju impulsivnosti

Vrednost multiple korelacije između prvog seta prediktora kojeg čine faktori NEO-PiR-a i uspešnosti u lažiranju impulsivnosti je značajna i iznosi: $R=0.27$; $R^2=0.07$; $R_{(korigovano)}=0.05$; $F_{(5,222)}=3.41$; $p<0.005$. Nakon uvođenja drugog seta prediktora kojeg čine procene školskog nemorala vrednost multiple korelacije sa skalama laganja više nije značajna: $R=0.30$; $R^2=0.09$; $R_{(korigovano)}=0.06$; $R^2_{(promena)}=0.02$; $F_{(2,220)}=2.39$; $p<0.094$. Za ceo prediktorski skup: $F_{(7,220)}=3.15$; $p=0.003$. Analizom vrednosti Beta pondera vidi se da ni jedan prediktor se ne izdvaja kao značajan u predviđanju uspešnosti u lažiranju impulsivnosti. Pojedinačni koeficijenti linerane korelacije ukazuju da visoka ekstraverzija, visoka otvorenost, niska saradljivost, kao i sklonost ka školskom makijavelizmu su značajno povezane sa sposobnošću uspešnog lažiranja impulsivnosti.

b. Predviđanje uspešnosti u lažiranju frustracije

Nijedan prediktor nije pokazao značajnost u predviđanju uspešnosti u lažiranju frustracije. Vrednost multiple korelacije između prvog seta prediktora faktora NEO-PiR-a i uspešnosti u lažiranju frustracije iznosi: $R=0.15$; $R^2=0.02$; $R_{(korigovano)}=0.00$; $F_{(5,222)}=1.03$; $p=0.402$. Vrednost multiple korelacija nakon uvođenja drugog seta prediktora procena školskog nemorala iznosi: $R=0.17$; $R^2=0.03$; $R_{(korigovano)}=-0.00$; $R^2_{(promena)}=0.01$; $F_{(2,220)}=0.52$; $p=0.594$. Rezultati linearnih korelacija pokazuju da ne postoji ni jedna značajna pojedinačna varijabla koja je povezana sa uspešnošću u lažiranju frustracije.

c. Predviđanje uspešnosti u lažiranju brutalnosti

Kao i u slučaju lažiranja frustracije, nijedan prediktor nije pokazao značajnost u predviđanju uspešnosti u lažiranju brutalnosti. Vrednost multiple korelacije između prvog seta prediktora faktora NEO-Pi-R-a i uspešnosti u lažiranju brutalnosti iznosi: $R=0.14$; $R^2=0.02$; $R_{(korigovano)}=-0.00$ $F_{(5,222)}=0.84$; $p=0.522$. Vrednost multiple korelacije drugog seta prediktora procena školskog nemoralna sa uspešnošću u lažiranju brutalnosti iznosi: $R=0.16$; $R^2=0.03$; $R_{(korigovano)}=-0.01$; $R^2_{(promena)}=0.01$; $F_{(2,220)}=0.77$; $p=0.463$. Ni jedna linerana korelacija pojedinačnih varijabli nije značajno povezana sa uspešnošću u lažiranju brutalnosti.

Tabela 5.2.5.3.1. Beta koeficijenti i linerane korelacije prediktora i uspešnost u lažiranju faktora Amrl-15

Prediktori	Impulsivnost				Frustracija				Brutalnost			
	Beta	t	p	r	Beta	t	p	r	Beta	t	p	r
Neuroticizam	.03	.37	.715	-.01	-.06	-.80	.424	-.05	.00	.06	.951	-.03
Ekstraverzija	.14	1.69	.092	.23**	-.12	-1.46	.146	-.07	-.04	-.48	.636	.04
Otvorenost	.11	1.39	.165	.18**	.11	1.40	.163	.05	.04	.50	.619	.06
Saradljivost	-.08	-1.15	.254	-.14*	-.08	-1.11	.268	-.06	-.08	-1.04	.298	-.06
Savesnost	.04	.47	.641	.01	-.03	-.38	.707	-.02	.13	1.70	.091	.11
Šk.makijavelizam	.13	1.84	.067	.17**	-.04	-.56	.573	-.05	.07	.89	.373	.05
Šk. malicioznost	-.09	-1.37	.172	-.06	-.05	-.78	.434	-.08	.05	.76	.448	.07

** korelacije značajne na nivou 0.001.

* korelacije značajne na nivou 0.005.

Rezime dosadašnjih glavnih nalaza:

Odgovor na hipotezu broj 1:

Ova hipoteza je potvrđena nalazom da ispitanici koji imaju visoke skorove na skali laganja, a koji su po teoriji više neiskreni zato što lažiraju da poseduju socijalno poželjne osobine, vršnjaci iz razreda procenjuju kao osobe koje su stvarno manje sklone da budu nemoralne tj. opazaju ih kao osobe koje su manje sklone školskom makijavelizmu. I drugi nalaz da ne postoji povezanost skala laganja sa faktorom školske malicioznosti dovodi u pitanje validnost skala laganja. Naime, pod pretpostavkom da su skale laganja mera preuveličavanja socijalno poželjnih osobine, tj. preterivanja u prikazivanju moralizatorskih osobina, onda bi one morale da budu povezane teorijski bliskim konstruktom-objektivnim procenama nemoralnih osobina.

Odgovor na hipotezu broj 2 i 3:

Dobili smo očekivani opozitni uticaj amoralnosti procenjene od strane vršnjaka i dimenzija ličnosti u objašnjenju skala laganja i uspešnosti u lažiranju.

Odgovor na hipotezu 2:

- a) skor na skali laganja je povezan sa niskim skorovima na procenama školskog makijavelizma.
- b) objektivna mera lažiranja impulsivnosti je povezana sa visokim skorovima na procenama školskog makijavelizma.

Odgovor na hipotezu 3: skor na skali laganja je povezan sa visokom saradljivošću, dok objektivna mera lažiranja impulsivnosti je povezana sa niskom saradljivošću.

Međutim ovi rezultati imaju ograničenja u sledećim slučajevima jer uspešnost u lažiranju frustracije i brutalnosti ne može da se objasni ni samoprocenama na petofaktorskom modelu, ni procenama amoralnosti od strane vršnjaka, ali ni skalama laganja.

5.2.6. Parcijalizacija samoprocena za meru laganja i povezanost sa vršnjačkim procena

Cilj sledećih analiza je ispitivanje da li korelacije koje postoje između mera samoprocena i procena drugih opadaju ili rastu kada se parcijalizuje varijansa skala laganja. Dakle, ukoliko su skale laganja zaista mera lažiranja, onda korigovanjem vrednosti dimenzija ličnosti za vrednost skala laganja bi trebalo da dovede do povećanja korelacija koje postoje između ličnosti i procena drugih.

U tabeli broj 5.2.6.1. prikazane su linearne i parcijalne korelacije između faktora procena i samoprocena. Analizom pojedinačnih vrednosti linearnih i parcijalnih korelacija između procena vršnjaka na prvom faktoru školskom makijavelizmu vidi se da sve korelacije sa merama ličnosti opadaju kada se koriguju za vrednost skala laganja. Čak se korelacija procena sa frustracijom gubi kada se iz frustracije parcijalizuje skala laganja. Kada je u pitanju faktor procena školska malicioznost od ukupno dve korelacije, jedna opada, a vrednost druge ostaje nepromenjena kada se iz ličnosti parcijalizuje skala laganja.

Tabela 5.2.6.1. Faktori procena i linerane i parcijalizovane korelacije sa ličnošću

	Školski makijavelizam		Školska malicioznost	
	Linearne	Parcijalne	Linearne	Parcijalne
Neuroticizam	.03	-.03	.04	.08
Ekstraverzija	.23**	.22**	.06	.07
Otvorenost	-.04	-.05	.01	.02
Saradljivost	-.27**	-.20**	.01	-.05
Savesnost	-.23**	-.15*	.18*	.14*
Impulsivnost E1	.39**	.34**	-.07	-.02
Frustracija E1	.12*	.10	.06	.07
Brutalnost E2	.19**	.19**	.16*	.16*
Impulsivnost E2	.10	.10	.06	.06
Frustracija E2	.07	.07	.12	.12
Brutalnost E2	.10	.09	.10	.11

** korelacije značajne na nivou 0.001.

* korelacije značajne na nivou 0.005.

Prethodnom analizom smo pokazali u kojoj meri se menjaju korelacije samoprocena sa procenama vršnjaka kada se iz mera ličnosti parcijalizuje mera lažiranja. Sledeće analize su urađene sa ciljem da proverimo u kojoj meri skale laganja modeliraju odnos između ličnosti i izveštavanja o ličnim i osetljivim temama. U tabeli 5.2.6.2. su prikazane korelacije indikatora socijalno nepoželjnog ponašanja i osetljivih tema sa merama ličnosti (originalnih i korigovanih za vrednost skala laganja) i sa faktorima procena školskog nemorala. Dobijeno je nekoliko važnih rezultata:

a) Kada je u pitanju validnost procena, možemo da vidimo da je za četiri varijable osetljivih pitanja (pravljenje problema, školski uspeh, redovnost odlaženja u crkvu i imanje partnera) najviša vrednost korelacije za amoralnost procenjena od strane drugih u odnosu na sve ostale varijable ličnosti (tabele 5.2.6.2.a i 5.2.6.2.b). Za najveći broj ostalih varijabli (loše vladanje, problemi u ponašanju, sitni zakonski kažnjivi prestupi, teški zakonski kažnjivi prestupi, religioznost) vrednost korelacija procene drugih je samo malo niža u odnosu na najviše korelacije koje potiču iz samoprocena ličnosti. Ovaj rezultat iako nije neposredno važan za naše hipoteze biće diskutovan jer opravdava primenjenu metodologiju u našim studijama zato što ide u prilog stavu da procene grupe vršnjaka nose važnu i validnu informaciju o ispitaniku

Vrednost korelacija između školskog uspeha i savesnosti je 0.33 ($p < 0.001$). Ako nastavimo da dalje posmatramo vrednost korelacija školskog uspeha sa samoprocenama, po intenzitetu slede korelacija sa amoralnošću iz impulsivnosti $r = -0.27$ ($p < 0.001$.) i brutalnosti $r = -0.18$ ($p < 0.005$.). Međutim, najveća korelacija školskog uspeha sa primenjenim varijablama u istraživanju ne potiče iz samoprocena, već iz procena vršnjaka i to faktora školskog makijavelizma $r = -0.48$; $p < 0.001$. Rezultat da su procene grupe vršnjaka bolje u predviđanju određenih varijabli od samoprocena dobili smo i za predviđanje skora za pitanja koja mere sklonost ka pravljenju problema, redovnost odlaženja u crkvu i ulaženja u partnerske relacije. Za najveći broj ostalih varijabli sa upitnika o osetljivim i intimnim temama (loše vladanje, problemi u ponašanju, sitni zakonski kažnjivi prestupi, teški zakonski kažnjivi prestupi, religioznost), vrednost korelacija procene drugih je samo malo niža u odnosu na najvišu korelaciju koja je dobijena između određene osetljive teme i dimenzija ličnosti merenih NEO-PI-R-om ili skalom amorala.

b) Parcijalizacijom mera ličnosti za vrednost skala laganja se u najvećem broju slučajeva smanjuju korelacije koje postoje sa odgovorima na osetljivim podacima o sebi (tabele 5.2.6.2.a i 5.2.6.2.b). Dakle, od ukupno 37 korelacija koje postoje između dimenzija ličnosti i ličnih tema i stavova, samo u 8 slučajeva dolazi do malog povećanja kada se

samoprocene koriguju za vrednost skala laganja, u 20 slučajeva se smanjuju, dok u 9 bivaju nepromenjene. Međutim, amplituda pomeranja u oba pravca je mala, tj. vrednosti i smanjenja i povećanja su trivijalna. Interesantan je nalaz da kada se skale laganja parcijalizuju iz saradljivosti i savesnosti (najosetljivije dimenzije na davanje socijalno poželjnih odgovora) sve korelacije se smanjuju, a čak pet značajnih korelacija ovih mera sa osetljivim temama gube značajnost. Ovo je još jedan argument protiv ideje da su skale laganja efikasan metod u detekciji neiskrenosti.

Tabela 5.2.6.2.a Osetljive informacije i linerane i parcijalizovane korelacije sa ličnošću i faktorima procena- prvi deo tabele

	Loše vladanje	Pravljenje problema	Marihuana	Provale	Školski uspeh
Neuroticizam (N)	-.01	-.09	.03	-.05	-.10
N parcijalizovan	-.05	-.15*	-.03	-.06	-.05
Ekstraverzija (E)	-.09	.03	-.03	.03	.03
E parcijalizovan	-.10	.02	-.04	.03	.04
Otvorenost (O)	-.16*	-.07	-.06	-.01	.16*
O parcijalizovan	-.16*	-.08	-.08	-.01	.18*
Saradljivost (A)	-.19*	-.28**	-.18*	-.07	.18**
A parcijalizovan	-.16*	-.23**	-.12	-.07	.12
Savesnost (C)	-.22**	-.16*	-.14*	.07	.33**
C parcijalizovan	-.18*	-.10	-.07	.09	.28**
Impulsivnost (I)	.32**	.34**	.26**	.18*	-.27**
I parcijalizovan	.31**	.31**	.22**	.20**	-.23**
Frustracija (F)	.23**	.13*	.14*	.10	-.07
F parcijalizovan	.24**	.12	.13*	.11	-.06
Brutalnost (B)	.24**	.19*	.17*	.17*	-.18*
B parcijalizovan	.24**	.19*	.16**	.17*	-.18*
Makijavelizam	.25**	.36**	.20*	.15*	-.48**
Maliciozost	-.08	-.04	-.16*	-.02	.17*
***promene r	3/2/1	4/1/1	5/0/0	0/1/1	3/1/1

Legenda: ** korelacije značajne na nivou 0.001; * korelacije značajne na nivou 0.005

***Prva vrednost označava broj korelacija koje su se smanjile parcijalizacijom/ druga vrednost označava broj korelacija koje su se povećale parcijalizacijom/ treća vrednost označava broj korelacija koje se nisu promenile parcijalizacijom. Podebljane vrednosti procena ukazuju na situacije kada procene imaju najvišu korelaciju sa osetljivim pitanjima u odnosu na samoprocene.

Tabela 5.2.6.2.b Osetljive informacije i linerane i parcijalizovane korelacije sa ličnošću i faktorima procena-drugi deo tabele

	Religioznost	Odlazenje u crkvu	Partner	Član udruženja
Neuroticizam (N)	.11	.01	.05	-.02
N parcijalizovan	.15*	.08	.02	-.03
Ekstraverzija (E)	.09	.06	.18*	.15*
E parcijalizovan	.10	.07	.17*	.15*
Otvorenost (O)	-.01	-.03	.08	.09
O parcijalizovan	-.01	-.02	.07	.09
Saradljivost (A)	.17*	.08	-.15*	-.14*
A parcijalizovan	.13*	-.01	-.13*	-.14*
Savesnost (C)	.14*	.12	.02	.03
C parcijalizovan	.10	.03	.08	.04
Impulsivnost (I)	-.03	.07	.23**	.25**
I parcijalizovan	.02	.15*	.21**	.26**
Frustracija (F)	.01	.07	.06	.23**
F parcijalizovan	.02	.08	.05	.23**
Brutalnost (B)	.01	.13*	.07	.24**
B parcijalizovan	.01	.14*	.07	.24**
Makijavelizam	.01	.14*	.30**	.13*
Maliciozost	.10	.15*	.04	-.04
***promene r	2/0/1	0/0/2	3/0/0	0/4/1

Legenda: ** korelacije značajne na nivou 0.001; * korelacije značajne na nivou 0.005

***Prva vrednost označava broj korelacija koje su se smanjile parcijalizacijom/ druga vrednost označava broj korelacija koje su se povećale parcijalizacijom/ treća vrednost označava broj korelacija koje se nisu promenile parcijalizacijom. Podebljane vrednosti procena ukazuju na situacije kada procene imaju najvišu korelaciju sa osetljivim pitanjima u odnosu na samoprocene.

5.2.7. Rezime rezultata treće studije

1. Ispitanici su sposobni da se predstave u socijalno poželjnom svjetlu kada im se to naloži-aritmetičke sredine faktora Amrl-15 iz prikaži se boljim situacije su značajno veće u odnosu na inicijalne skorove iz standardne situacije
2. Faktori procene su u vezi sa faktorima amoralnosti. Prvi faktor procena “školski makijavelizam” je u najvećoj meri vezan za Impulsivnost, dok drugi faktor procena je u najvećoj meri povezan sa Brutalnošću.
3. Skale laganja značajno negativno povezane sa prvim faktorom procena školskim makijavelzmom. Korelacija drugog faktora procena školske malicioznosti sa skalama laganja nije značajna: $r=.100$; $p=.108$. Ovo pokazuje da ispitanike sa teorijski manje validnim profilom, odnosno višim skorovima na skalama laganja vršnjaci opažaju kao osobe koje su zaista manje sklone školskom makijavelizmu, tj da krše školska pravila.
4. Pronađena je samo jedna značajna negativna korelacija između skala laganja i uspešnosti u lažiranju i to samo za faktor impulsivnosti. Dakle, ispitanici koji su uspešniji u lažiranju, odnosno prikrivanju svoje impulsivnosti, su ispitanici koji istovremeno imaju manje skorove na skalama laganja.
5. Skor na skalama laganja najbolje objašnjavaju visoka savesnost, saradljivost i u nešto manjem stepenu emocionalna stabilnost. Postoji i negativna povezanost sa faktorom kršenja pravila.
6. Faktori ličnosti imaju udeo samo u objašnjenju lažiranja prvog faktora Amoralna impulsivnosti. Objektivnu meru lažiranja impulsivnosti objašnjava jedino visoka ekstraverzija, mada pojedinačni koeficijenti korelacije ukazuju da je sa uspešnošću lažiranja, tj. prikrivanja svoje impulsivnosti povezana i visoka otvorenost, kao i školski makijavelizam.
7. Parcijalizacijom skala laganja iz ličnosti dolazi u najvećem broju slučajeva do opadanja korelacija koje postoje sa objektivnom procenom školskog nemoral.
8. Parcijalizacijom mera ličnosti za vrednost skala laganja se u najvećem broju slučajeva smanjuju korelacije manje poželjnih dimenzija ličnosti sa odgovorima o osetljivim (manje poželjnim) podacima o sebi.

U trećoj studiji je dobijeno nekoliko nalaza koji mogu da pomognu u tretiranju skala laganja kao mera supstantivnih dimenzija ličnosti.

Prvo, povezanost skala laganja sa procenama školskog makijavelizma govore u prilog supstantivnoj interpretaciji skora na skalama laganja. Naime, iako negativne korelacije koje postoje između impulsivnosti i skala laganja možemo da tumačimo dvojako- kao uspešno detektovanje prikrivanja impulsivnosti ili kao meru istog konstrukta, rezultat da postoje korelacije između procena školskog makijavelizma (koji najviše korelira sa samoprocenama amoralnosti iz impulsivnosti) i skala laganja ukazuje ipak na susptativnu vezu.

Drugo, skale laganja nisu pokazale teorijski očekivanu moć da detektuju objektivnu procenu lažiranja.

Treće, kada se iz mera ličnosti parcijalizuje skala laganja i time “pročiste” skorovi od uticaja lažiranja vrednost korelacija mera ličnosti sa procenama grupe vršnjaka i sa osetljivim temama opada. Dakle, to samo znači da smo uklanjanjem varijanse tzv. laganja, zapravo uklonili supstantivnu varijansu ličnosti koji veliki broj ljudi zapaža kod ispitanika.

6. Diskusija

U ovom radu su prikazani rezultati tri istraživanja čiji je zajednički cilj bio da variranjem različitih metodoloških rešenja na tri različita uzorka ispitanika odgovore na glavno istraživačko pitanje: da li skale laganja mere neiskrenost ispitanika ili su mera stvarnih supstantivnih osobina ličnosti?

Iako smo u svakoj studiji primenili različit istraživački dizajn (neeksperimentalni, longitudinalni i eksperimentalni), odnosno svaka studija je prišla rešavanju glavnog pitanja iz različitih problemskih uglova, svi dobijeni rezultati pružaju dokaze koji konvergiraju ka prihvatanju supstantivne interpretacije skora na skali laganja, a za koju postoje potvrde u mnogim ranijim studijama (Kurtz et al., 2008; McCrae & Costa, 1983; Ones & Viswesvaran, 1996; Piedmont et al., 2000; Smith & Ellingson, 2002). Naši rezultati su uniformno u suprotnosti sa tretiranjem skala laganja kao efikasnog metoda detekcije neiskrenosti ispitanika (Kam, 2013; Konstabel, Aavik & Allik, 2006; Lambert et al., 2016; MacNeil & Holden, 2006), bilo da je izvor neiskrenosti namerna želja za prikazivanjem u boljem svetlu ili nedostatak uvida u sopstvena ograničenja i slabosti (Paulhus, 1984; Sackeim & Gur, 1978).

Pre nego što pređemo na detaljniju analizu dobijenih rezultata, ponovićemo ukratko glavne ciljeve i najvažnije nalaze prezentovanih studija:

1. **Prva studija** je proveravala da li postoji slaganje između podataka koji su dobijeni samoprocenama na skali laganja sa podacima koje o ispitaniku daju druge osobe na istoj skali laganja. Rezultati ove studije su pokazali da skorovi procena koji se dobijaju nakon što grupa vršnjaka proceni osobu na skali laganja značajno koreliraju sa samoprocenama na istoj skali laganja, a koja bi inicijalno trebalo da meri sklonost ka lažiranju. Ovaj rezultat je u skladu sa rezultatima studija koje su utvrdile povezanost skora na skalama laganja sa procenama od strane drugih (Lönnqvist, 2007; Zaltauskas & Borkenau, 2010). Postojanje ovakve povezanosti kompromituje mogućnost tretiranja skala laganja kao mera neiskrenosti, jer ukoliko više osoba potvrdi da ispitanik zaista poseduje pozitivne osobine koje sebi pripisuje, onda skor na skali laganja ne može da bude mera laganja (taktike, strategije ili stila u odgovaranju), već pokazatelj stvarnih osobina ličnosti.

2. **Druga studija** je proveravala da li postoje značajne longitudinalne relacije skale laganja sa merama ličnosti, inteligencije i ranim dečjim interesovanjima. U ovoj studiji učenici su procenjivali svoje vršnjake iz razreda na bazičnim dimenzijama ličnosti i tendenciji da čine školske prestupe. Cilj je bio da se proverí tradicionalna hipoteza ovakvih nacrtá koja kaže da kada se samoprocene mera ličnosti koriguju skalama laganja – dolazi do opadanja vrednosti korelacija koje postoje između samoprocena i procena vršnjaka. Dobijeno je više rezultata koji konzistentno ukazuju da skor skale laganja reflektuje individualne razlike u ličnosti, a ne strategiju u odgovaranju:

– skorovi skale laganja pokazuju odličnu stabilnost tokom vremena, čak bolju od većine dimenzija ličnosti (interklasni koeficijenti korelacija su jedino veći za emocionalnu stabilnost).

– pronađena je značajna veza između ranih dečjih interesovanja i skale laganja merene na kasnijem uzrastu.

Ova dva rezultata su u suprotnosti sa viđenjem skora skale laganja kao taktike u odgovaranju. Međutim, sama činjenica da postoji zadovoljavajuća test-retest stabilnost tokom vremena skale laganja kao i povezanost sa ranim dečjim interesovanjima nije dovoljna da opovrgne kritiku iz najradikalnije pozicije da skor na skali laganja reflektuje trajnu tendenciju prikazivanja sebe u socijalno povoljnijem svetlu. Zbog toga smo u analize uključili procene grupe vršnjaka, kao objektivne procenitelje ličnosti i ponašanja i time i kroz ovu studiju dobili još jednu potvrdu u prilog podržavanju supstantivne interpretacije skora na skali laganja:

– Uklanjanjem skora skale laganja iz mera ličnosti u najvećem broju slučajeva se smanjuje vrednost korelacija koje postoje između samoprocena ličnosti i procena grupe vršnjaka prikupljenih godinu dana pre početka zadavanja skale laganja.

– Kada se skor skale laganja (prikupljen 2010, 2011. i 2012. godine) ukloni iz procena vršnjaka (prikupljene 2009. godine), dolazi do umanjenja korelacija koje postoje između procena i faktora ranih dečjih interesovanja koja su merena u prvoj tački testiranja 2006. godine.

Ovi rezultati opovrgavaju i drugu mogućnost koja bi išla u prilog validnosti skale laganja, da je skor skale laganja eventualna mera trajne tendencije ka prikazivanju u socijalno poželjnom svetlu ili sklonosti ka samoobmanjivanju (Paulhus, 1984). Dobijeni

rezultati su u skladu sa rezultatima koji se dobijaju kada se računaju semiparcijalne korelacije u studijama poređenja samoprocena sa procenama bliskih drugih, koje su gotovo redovno niže od vrednosti korelacija kada se skorovi ličnosti ne koriguju merama laganja (Kurtz et al., 2008; McCrae & Costa, 1983; Piedmont et al., 2000).

3. **Treća studija** je imala za cilj da utvrdi da li uspešnost u lažiranju skale amoralna (korigovani diferencijalni skor promene pod instrukcijom „prikaži se boljim“) može da se detektuje korišćenjem skale laganja. Rezultati su potvrdili našu hipotezu da su skale laganja neefikasne u detekciji uspešnog lažiranja skale amoralna. Zatim, pokazali smo da su, suprotno teorijskim očekivanjima, osobe koje imaju visok skor na skali laganja zapravo osobe za koje i drugi kažu da poseduju više društveno i moralno poželjnih karakteristika. I u ovoj studiji je potvrđen rezultat da uklanjanjem skora laganja iz samoprocena u najvećem broju slučajeva opada vrednost korelacija koje postoje između samoprocena i procena vršnjaka, ali i predviđanja skora na osetljivim temama.

6.1. Skale laganja mere supstantivne dimenzije ličnosti

Sada ćemo istaći nalaze koji potvrđuju našu hipotezu povezanu sa glavnim ciljem, a koja glasi da su predmet merenja skale za detekciju socijalno poželjnih odgovora stvarne individualne razlike u ličnosti, a ne manipulisanje rezultatima testova, odnosno lažiranje. Ovaj rezultat je potvrđen u mnogim studijama (Kurtz et al., 2008; McCrae & Costa, 1983; Ones & Viswesvaran, 1996; Piedmont et al., 2000; Smith & Ellingson, 2002), ali sa određenim slabostima u samom dizajnu studija, a koje smo mi pokušali da popravimo i dobili iste rezultate u vezi sa predmetom merenja skale laganja kao supstantivnih mera ličnosti. Na ovom mestu ćemo prikazati na koji način smo rešili određene metodološke nedostatke i dileme prethodnih studija i time doneli snažnije argumente protiv upotrebe skale laganja u detekciji neiskrenosti.

6.2. Procene grupe vršnjaka umesto bliskih drugih: i dalje skale laganja mere supstantivne dimenzije ličnosti

U sve tri studije kao važan metod korišćene su procene grupe vršnjaka. U teorijskom uvodu smo prikazali važnost informacija koje se dobijaju od procenjivača. Još je Viljem Džems (1890) u „Principima psihologije“ govorio o selektivnoj teoriji uma, po kojoj je jedna od osnovnih karakteristika svesti nemogućnost da istovremeno bude fokusirana na sve relevantne aspekte realiteta, zbog čega neke aspekte favorizuje, a druge zapostavlja, a Džon Votson je kritikovao introspekciju i verbalni izveštaj ističući da „samo ono što više posmatrača može neposredno i istovremeno da posmatra, te i potvrdi, može biti predmet naučnog istraživanja“ (u Radonjić, 1994, str. 39). U tom smislu naš doprinos je što smo za mišljenje o ispitaniku pitali grupu vršnjaka, čime smo umanjili različite efekte u procenama koje potiču kako iz odnosa dve osobe, tako i njihovih ličnosti i sposobnosti.

Kao ograničenja samoprocena, Funder (1991, str. 34–35) je istakao da ljudi nisu direktno svesni svojih postupaka, a posebno ne dispozicionih faktora koji modeluju ponašanje. Rezultati na upitnicima samoprocene mogu da budu pogrešni zbog grešaka u analizi retrospektivnog ponašanja, uključujući netačne memorije i ograničenja uvida u sopstvena stanja i ponašanja. Prizivanje memorije iz prvog lica, odnosno od osobe koja je bila direktni učesnik, fenomenološki je mnogo bogatije, ali i emocionalno mnogo intenzivnije i obojenije nego što je memorija iz pozicije trećeg lica, koja je više intelektualna i šematizovana (Nigro & Neisser, 1983). Osnova modela reprezentacije nečije ličnosti je najviše bazirana na nivou apstraktne semantičke memorije, više nego na sakupljanju pojedinačnih ponašanja koja predstavljaju primere određenih crta ličnosti (Klein & Loftus, 1993). U prilog opravdanosti korišćenja mera procena govore i nalazi koji pokazuju da mi druge opažamo na bazi onoga što vidimo (npr., ponašanje te osobe), a sebe na bazi onoga što mislimo, osećamo ili nameravamo da učinimo (McIsaac & Eich, 2002; Pronin, 2008).

U tom smislu naši rezultati su u skladu sa nalazima studija koje ukazuju da mere procene za pojedine varijable mogu da budu tačnije nego samoprocene (Funder, 1991; Pronin, 2008; Vazire & Mehl, 2008). Zanimljivo je pogledati nalaze koje smo dobili u vezi školskog uspeha i njegovih korelata. Dobili smo naizgled očekivan rezultat da je

školski uspeh povezan sa dimenzijama ličnosti, posebno sa visokom savesnošću (Chomorro-Premuzic & Furnham, 2003a; Chomorro-Premuzic & Furnham, 2003b; Wagerman & Funder, 2007). Međutim, najveća korelacija školskog uspeha sa primenjenim varijablama u istraživanju ne potiče iz samoprocena, već iz procena vršnjaka i to faktora školskog makijavelizma. Ovo potvrđuje nalaz istraživanja da procene vršnjaka mogu bolje da predvide uspeh na studijama od samoprocenjene savesnosti (Wagerman & Funder, 2007).

John & Robins (1993, str. 525) ističu na osnovu sumiranja rezultata većeg broja istraživanja da postoje bar tri fundamentalna razloga zbog čega se samopercepcija razlikuje od percepcije drugih:

1. Samoprocenjivač poseduje informacije koje su dostupne iz prethodnih iskustava, ima pristup internim mislima, namerama i drugim „privilegovanim“ informacijama koje nisu dostupne eksternom procenjivaču.
2. Samoprocenjivač nema istu vizuelnu perspektivu kao drugi – ljudi obično nisu u stanju da opserviraju svoje ponašanje iz perspektive kako to čine drugi. To znači da određene informacije relevantne za procenu ličnosti mogu da budu nedostupne za samoprocenu.
3. Samoprocene su mnogo više pod uticajem ego stanja nego procene drugih: posledično samoprocene mogu da budu pod uticajem različitih motivacionih faktora koji potiču od nivoa samopouzdanja, odnosno procene da li priznavanje neke osobine predstavlja pretnju po ego, a što izostaje kod opserviranja drugih ljudi.

6.3. Variranje sadržaja procena ne menja rezultat da skale laganja mere supstantivne dimenzije ličnosti

Pored toga što smo pitali grupu vršnjaka umesto jednog ili dva koji su naročito bliski ispitaniku, u svakoj studiji smo varirali sadržaj procena, odnosno procenjivači su na različitim skalama procenjivali svoje poznanike: u prvoj studiji vršnjaci su procenjivali ispitanike na skali laganja, u drugoj studiji vršnjaci su procenjivali ispitanike na merama ličnosti, a u trećoj na bihevioralnim manifestacijama nemoralnog ponašanja. Ovim postupkom smo pokušali da u najvećoj mogućoj meri obuhvatimo, pa samim tim i da držimo pod kontrolom, mnoge relevantne varijable koje utiču na kvalitet i tačnost

procena, pa sam tim i na celokupan rezultat u vezi sa validiranjem skala laganja. Odnosno, variranjem sadržaja procena i uključivanjem većeg broja procenjivača otklonili smo određene slabosti ranijih istraživanja koja su uključivala mali broj procenjivača. Sada ćemo detaljnije opisati nedostatke i ograničenja za koja smatramo da smo ih u značajnoj meri popravili u našim studijama: 1. pitanja za procenjivače su imala različit stepen opservabilnosti, 2. u procenama su se našli ispitanici koji su u različitom stepenu bliskosti sa ispitanikom, 3. nismo pitali ispitanike da odaberu osobu koja će ih proceniti, jedna ista osoba je procenjivala sve vršnjake iz razreda što u određenom stepenu „štiti“ samog procenjivača od straha da će mu biti otkriven identitet, ali nam je istovremeno i omogućilo da ponudimo mogućnost da procenjivači ostanu anonimni ako to žele. Poslednja dva uslova su neophodna kako bismo mogli da pretpostavimo da procene kojima validiramo samoprocene nisu takođe pod uticajem socijalno poželjnih odgovora.

6.3.1. Stepenski opservabilnosti dimenzija ličnosti

Stepenski opservabilnosti neke dimenzije ličnosti se odnosi na stepen transparentnosti i lakoće u opažanju bihevioralnih manifestacija date dimenzije. Pokazano je da stepenski opservabilnosti neke varijable ima medijatorsku ulogu u konsenzusu između samoizveštaja i procena, ali i u konsenzusu između više procenjivača (John & Robins, 1993), koji je veći za crte koje se lakše opserviraju u odnosu na one koje imaju nizak stepenski opservabilnosti (Funder & Covin, 1988; Paunonen, 1989). Kako bismo otklonili mogućnost da eventualne razlike u rezultatima potiču od različitog stepena opservabilnosti stavki procena, kreirali smo tri studije u kojima procenjivači procenjuju ispitanike na tri različite skale. Ovim smo hteli da proverimo da li se dobijaju različiti rezultati o validnosti skala procena kada procenjivači procenjuju ispitanike na različitim skalama, čije stavke referišu na ponašanja procenjivanog koja su u različitom stepenu dostupna procenjivačima.

U prvoj studiji koristili smo Marlov-Kraunovu skalu socijalno poželjnog odgovaranja, za čije pojedine stavke možemo da pretpostavimo da imaju nizak stepenski opservabilnosti, kao na primer sledeće stavke: *Nikada nisam osetio snažnu odbojnost prema nekome; Bilo je situacija kada sam osetio zavist zbog toga što drugima dobro ide; Ponekad me nerviraju ljudi koji mi traže usluge.* Ovakav tip stavki se odnosi na unutrašnje doživljaje koji ne moraju nužno da se manifestuju u spoljašnjem ponašanju i istraživanja

pokazuju da je takav tip stavki najteži i najmanje tačan za procenu (Spain, Eaton & Funder, 2000; Watson, Hibberd & Wiese, 2000).

U drugoj studiji, svaka dimenzija ličnosti bila je zastupljena sa po dve stavke procene koje su merile dimenziju sa suprotnog pola. I u ovom slučaju stavke su se razlikovale po stepenu opservabilnosti. Neke stavke su za određene dimenzije ličnosti imale visok stepen opservabilnosti kao npr: *Voli da bude u centru pažnje; Ne priča mnogo; Sklon je da vređa...* Međutim, i u ovom slučaju pojedine stavke su referisale na unutrašnja, emocionalna stanja koja ne moraju biti dostupna procenjivačima: npr. *Često je napet; Voli da mašta*. Mnoge studije su pokazale da se dimenzija ekstraverzije najlakše prepoznaje u socijalnom ponašanju i da je zbog toga i najlakša za procenjivanje, za razliku od neuroticizma koji se teže opaža, pa su samim time i procene neuroticizma manje tačne (Funder & Colvin, 1988; Funder & Dobroth, 1987), a pojedini autori tvrde da samo procenjivači koji su u veoma prisnim odnosima sa ispitanikom mogu tačno da procene nečiji nivo neuroticizma (Watson et al, 2000), što možda može da objasni rezultat da u našem istraživanju nismo našli povezanost samoprocena neuroticizma i procena grupe vršnjaka. Posledično, niža opservabilnost crta ličnosti dovodi i do veće diskrepance između samoprocena i procena od strane drugih (John & Robins, 1993).

U našem istraživanju dimenzija intelekta je pokazala najveću korelaciju sa procenama iako jedna od dve stavka kojom je meren možemo da pretpostavimo da je pre pokazatelj nekog unutrašnjeg sveta nego bihevioralno lako opazivih ponašanja, što bi trebalo da oteža procenjivačima tačnost procena (*Voli da mašta*). Sledeća dimenzija koja je i savesnost, dok emocionalna stabilnost i psihoticizam nisu pokazali povezanost sa procenama. U jednoj studiji (John & Robins, 1993) pokazano je da evaluativne stavke pokazuju veću disperziju u konsenzusu, odnosno da oko takvih stavki procenjivači imaju veći problem da se usaglase, što bi moglo da objasni naš nalaz da ne postoje korelacije između procena i samoprocena kada je u pitanju psihoticizam (primer stavke: *Čudan je*).

Svoje rezultate interpretiraju u svetlu da samoprocene evaluativnih dimenzija uključuju razne faktore koji potiču iz ega (kao što je pretnja po sopstvenu vrednost i samopouzdanje) i da iz tog razloga mogu biti manje tačne nego što su procene drugih. Pronašli su da je konsenzus za takve stavke veći između procenjivača nego konsenzus između ispitanika i procenjivača. Primećuju da iako su saglasnost i tačnost u

procenjivanju povezani fenomeni, treba imati na umu da saglasnost ipak ne garantuje da su procene i tačne (Funder & Dobroth, 1987; Kenny, 1991; John & Robins, 2013).

Ako uzmemo u obzir da smo ličnost procenjivali sa samo dve stavke i da su procene uzete u petom razredu i sačinjene od procena grupe vršnjaka (što u prethodnim studijama nije urađeno), a mere ličnosti godinu do tri kasnije, naši rezultati u vezi sa korelacijama procena i samoprocena ne odstupaju mnogo od studija na odraslima u kojima su korišćene originalne, standardizovane mere ličnosti, a koje su u pojedinim istraživanjima čak bile korigovane za eventualne niže koeficijente pouzdanosti. Holden & Passey (2010) u svom istraživanju nalaze korelacije od 0.42 (za neuroticizam i saradljivost) do 0.52 za savesnost; Kurtz et al. (2008) izveštava o korelacijama od 0.23 za saradljivost do 0.50 za savesnost (procene roditelja i cimera). Pauls & Stemmelr (2003): na manjem broju ispitanika $N=67$ prikazuju korelacije od $r=0.34$ za neuroticizam do $r=0.65$ za otvorenost. Lonnqvist kod supružnika nalazi korelacije od 0.45 za savesnost do 0.64 za ekstraverziju. Piedmont et al. (2000) prikazuje vrednost korelacija od 0.38 za savesnost do 0.52 za neuroticizam i ekstraverziju. Allik et al. (2010) navodi u svojoj kroskulturalnoj studiji da je vrednost korelacija između jednog procenjivača i ispitanika u proseku 0.43, $p=0.018$ za svih pet dimenzija ličnosti. Rezultati jedne meta analize (Connolly, Kvanagah & Viswersvan, 2007) navode sledeće korelacije: 0.46 za saradljivost, 0.56 za savesnost, 0.51 za emocionalnu stabilnost), 0.62 za ekstraverziju i 0.59 za otvorenost.

U trećoj studiji, sve stavke su se odnosile na bihevioralne manifestacije nemoralnog ponašanja vezanog za školu i za teme o kojima đaci pričaju i razmenjuju informacije. S tim u vezi možemo da pretpostavimo da stavke treće studije imaju visok stepen opservabilnosti, odnosno najveći u odnosu na skale procene zadate u prve dve studije.

Naši rezultati ukazuju da se, bez obzira na mogući varijabilan stepen opservabilnosti stavki procena, dobijaju uniformni rezultati relevantni za našu temu. Povezanost samoprocena sa procenama vršnjaka postoji u sve tri studije i u najvećem broju slučajeva vrednost povezanosti opada kada se samoprocene koriguju za vrednost lažiranja.

6.3.2. Stepen bliskosti procenjivača i ispitanika

Naš nalaz da su samoprocene socijalno poželjnije od procena vršnjaka je u suprotnosti sa rezultatima studija koje su koristile mali broj procenjivača u validiranju skala laganja i potvrđuje našu početnu hipotezu da bliske osobe takođe imaju tendenciju da u procenjivanju sebi bitnih osoba daju socijalno poželjne odgovore. Ovaj rezultat ukazuje da skor procene grupe vršnjaka možemo da tretiramo kao bolju i objektivniju meru osobina procenjivanog.

Nalaz da ispitanici sebi pripisuju više pozitivnih atributa nego što to drugi čine može da se objasni tendencijom ka davanju socijalno poželjnih odgovora, ali i jednim subtipom iste tendencije, odnosno postojanjem efekata „bolji od proseka“ u samoocenjivanju (Alicke, Klotz, Breitenbecher, Yurak & Vredenburg, 1995; Dunning, Heath & Suls, 2004; Pedregon et al., 2012). Williams & Gilovich (2008, str. 1121) ističu kao slabost metoda samoprocena da ljudi nemaju sposobnost da precizno procene svoju poziciju na crtama ličnosti (npr., na toplini, mudrosti...) u odnosu na svoje vršnjake, ali da to i dalje ne sprečava psihologe da pitaju ljude da procene u kom stepenu poseduju te dimenzije. Kada su ispitanici pitani da procene u kojoj meri poseduju različite pozitivne osobine i sposobnosti, rezultati su pokazali da oni veruju kako ih poseduju značajno iznad proseka, oko 60 i 65 percentila (Duning et al., 2004).

Potkrepljenje za argument da ispitanici mogu da budu pod uticajem davanja socijalno poželjnih odgovora za osobu koja im je emotivno bliska nalazimo i u rezultatima naše prve studije, koja pokazuje da su skorovi samoprocena poželjniji od procena grupe vršnjaka u kojima postoji velika disperzija u stepenu bliskosti i tendencije procenjivača da povoljnim ocenama „štite“ i pokazuju lojalnost prema svom drugu/drukarici. Ovakav rezultat je u suprotnosti sa rezultatima koji se dobijaju kada se koristi mali broj procenjivača (Allik, Realo, Mottus, Borkenau, Kuppens, Hrebičkova, 2010; Lönnqvist, 2007; Kurtz et al., 2008; Yik et al., 1998).

Ovo može da se objasni tendencijom da se efekat „bolji od proseka“ generalizuje i na bliske osobe sa kojima smo u relacijama (Pedregon i sar., 2012). U jednoj kroskulturalnoj studiji na četiri velika i različita uzorka (sačinjena od Belgijanaca, Čeha, Estonaca i Nemaca) dobijen je rezultat da ispitanici opažaju sebe više neurotičnim i manje savesnim nego što ih opažaju bliski drugi (Allik, et al., 2010). Dakle, ljudi ne vide sebe u toliko socijalno poželjnom svetlu kao što ih opažaju bliski drugi (supružnici, roditelji,

braće, sestre, prijatelji, emotivni partneri). Autori studije primećuju i sugerišu da su procene bliskih drugih pre zasićene socijalnom poželjnošću nego što su to samoprocene (Allik et al., 2010, str. 874). Takođe, zapažaju da asimetrija koja postoji između samoprocena i procena opservera u korist toga da su procene socijalno poželjnije može da potiče i iz tipične procedure regrutovanja opservera. S obzirom na to da se u istraživanjima uvek traži da opserver dobro poznaje ispitanika, najčešće se kao opserveri pojavljuju ne samo osobe koje dobro poznaju ispitanika, već su istovremeno prisno povezane sa ispitanikom, a sam ispitanik ih je i odabrao da ga procenjuju.

Postoji veliki broj istraživanja koja ukazuju da sa stepenom bliskosti između procenjivača i ispitanika raste intenzitet korelacija između samoprocena i procena drugih, a objašnjavaju da u prirodi ove povezanosti posrednu ulogu ima tačnost procena (Blackman & Funder, 1998; Connolly et al.; Funder & Colvin, 1998; Kandler, 2012; Letzring, Wels & Funder, 2006; Norman & Goldberg, 1966; Paunonen, 1989). Mnogi istraživači ističu da su najbolji procenjivači osobe koje su bliske ispitaniku, ukazujući na dva važna faktora potrebna za preciznu procenu: 1. redovnu komunikaciju sa ispitanikom i 2. mogućnost da redovno posmatraju ponašanje ispitanika, ali naglašavaju da veći konsenzus ne znači nužno i veću tačnost u procenama (John & Robins, 1993).

S druge strane, iako je sama ideja o tome šta je prava ličnost hipotetički konstrukt koji nikada neće moći da se istraži realistično i u potpunosti (Paunonen & O'Neill, 2010, str. 190), ipak nam se čini kako ideja da se u istraživanjima socijalne poželjnosti ljudi pitaju da procene sebi bliske osobe može imati sličan izvor ograničenja kao i sama validnost samoprocena. Argumente za našu tvrdnju nalazimo u sledećim rezultatima:

1. I sami Kosta i Mekre (1983) priznaju da bliski procenjivači mogu da budu pristrasni u procenjivanju sebi bliskih osoba i da ih opisuju u socijalno poželjnom svetlu, mada oni to ne tumače kao problem zato što smatraju da ne dele isti izvor pristrasnosti. Međutim, ovaj argument ne čini se dovoljno uverljiv iz razloga što je teško zamisliti da bi procene koje odlikuje tendencija ka viđenju bliske osobe u povoljnijem svetlu mogle da budu u bilo kom drugom pravcu od onoga koji je prihvaćen kao socijalno poželjan.

2. U mnogim studijama je dobijen rezultat da su procene čak socijalno poželjnije u odnosu na samoprocene (Allik et al., 2010; Lönnqvist, 2007; Kurtz et al., 2008; Yik et al., 1998). U svim navedenim studijama neuroticizam je bio niži kod procena nego kod samoprocena. U studij Yik et al. (1988) procene drugih su bile socijalno poželjnije i za

dimenzije socijalnosti, dobrote, preduzimljivosti i uzdržanosti. U Lonkvistovoj studiji (2007) sprovedenoj na 35 parova bračnih supružnika dobijeni su rezultati da je i skala upravljanja impresijom i samoobmanjivanja bila socijalno poželjnija u skorovima procena nego u samoprocenama, iako su korelacije između samoprocena i procena supružnika bile značajne i za upravljanje impresijom (0.35; $p < 0.01$) i za samoobmanjivanje (0.33; $p < 0.05$). Autori ovakve nalaze interpretiraju u svetlu potvrde stanovišta po kojem upitnici samoprocene nisu pod značajnim uticajem socijalno poželjnih odgovora. Međutim, moguća je i alternativna interpretacija ovakvih nalaza, da su procene bliskih ljudi još više pod uticajem socijalno poželjnih odgovora nega što su samoprocene i da korelacije dva izvora podataka iz kojih se zaključuje o validnosti samoprocena potiču od zajedničke varijanse socijalno poželjnog odgovaranja, a ne pravog skora ličnosti. Paulhus & John (1998) ističu da iako su faktori petofaktorskog modela ličnosti ortogonalno ekstrahovani, oni često interkoreliraju, zato što su samoprocene tih faktora pod uticajem sklonosti ka davanju socijalno poželjnih odgovora, a mnoga istraživanja su pokazala da lažiranje podataka povećava intenzitet korelacija među varijablama, i da čak može da dovede do stvaranja korelacija između nepovezanih fenomena (Elingson, Sackett & Hough, 1999, Zickar & Robie, 1999; Colins & Gleaves, 1998; Schmit & Ryan, 1993).

6.3.3. Efekat neanonimnosti procenjivača

Kada je u pitanju kritika u vezi sa regrutovanjem procenjivača u studijama socijalne poželjnosti, pored efekta 'bolji od proseka' koji može da se generalizuje i na bliske druge, smatramo da efekat neanonimnosti, i to ne samo za istraživača nego i za ispitanika koji je procenjivan (znam ko me procenjuje / zna ko ga procenjuje), može da utiče na blisku osobu u procesu procenjivanja. Kao primer tipičnog načina regrutovanja procenjivača pomenućemo studiju koji su sproveli Pauls i Stemmlera (2003). Dakle, u njihovoj studiji 67 studenata psihologije je popunilo NEO-FFI i kratku verziju Paulusove skale socijalno poželjnog odgovaranja, a potom su bili procenjeni od strane bliske osobe na istom upitniku NEO FFI. Naime, ispitanicima je data instrukcija da rade nezavisno od procenjivača, a svaki ispitanik je dobio koverat sa poštanskom markicom, i rečeno im je da će ostvariti pravo na kredit samo pod uslovom da dva procenjivača vrata zapečaćeni koverat. Način istraživanja u kome se samom ispitaniku daje sloboda izbora procenjivača

dovodi do pitanja da li su takve procene svrsishodne, tj. da li one uopšte mogu da pokažu stvarnu varijansu ličnosti nezavisnu od socijalne poželjnosti. Ovde se hipotetički uzdamo u poštenje samog ispitanika, a pritom nemamo nikakvih dokaza da su ispitanici i procenjivači nezavisno radili ili da nije sam ispitanik dva puta popunio formular.

Poznato je da se viši skorovi na socijalno poželjnim osobinama dobijaju kada se predaju potpisani upitnici (Booth-Kewley, Edwards & Rosenfeld, 1992, Paulhus, 1984). U istraživanjima u kojima podatke o ispitaniku dobijamo od malog broja procenjivača, a koje najčešće predlaže sam ispitanik, možemo da pretpostavimo da su procene zasićene socijalnom poželjnošću već i zbog same činjenice da procenjivač zna da ispitanik zna ko ga procenjuje.

Prednost naših studija je bila što smo bili u prilici da ponudimo ispitanicima mogućnost da ostanu anonimni (što generalno nisu činili). Dakle, s obzirom na to da su se u ulozi procenjivača našli svi učenici iz razreda, bili smo u mogućnosti da dozvolimo da se u ukupnom broju procena nađe i jedna greška, tj. samoprocena, jer smo smatrali da jedna samoprocena među velikim brojem samoprocena ima trivijalan uticaj na celokupan skor procena. Bilo je ponuđeno da mogu da odustanu od procenjivanja i da na kraju odluče da li će da predaju papir ili ne (niko nije odustao). Pretpostavili smo da kada ispitanici treba da procene sve učenike u razredu i kada imaju svest da će se u skoru procena za jednog učenika naći veliki broj procena (to im je instrukcijom predočeno), da će to umanjiti mogućnost straha od otkrivanja i redukovati tendenciju ka davanju socijalno poželjnih odgovora. Zatim, sam zadatak procenjivanja je veoma naporan i dugotrajan, što najverovatnije dovodi i do popuštanja kontrola ako su i postojale kod nekih ispitanika. U svim studijama procenjivači su imali zadatak da pročitaju stavku, da potom procene sve ispitanike, pa tek onda pređu na drugu stavku. Rezultat da su samoprocene socijalno poželjnije od procene vršnjaka potvrđuje pretpostavku da su procenjivači imali manju tendenciju da pripisuju socijalno poželjne attribute nego što je to bio slučaj u prethodnim studijama.

6.4. Odstupanje procena od samoprocena

Dizajn naše prve studije nam je omogućio da direktno analiziramo skor odstupanja samoprocena od procena vršnjaka zato što na istoj skali laganja imamo prikupljene informacije o samoprocenama i procenama grupe vršnjaka.

Analiza distribucije skorova odstupanja pokazala je da se odstupanje dešava u oba pravca, u socijalno poželjnom i u socijalno nepoželjnom pravcu, i da samo manja odstupanja (do jedne SD) mogu da se objasne dimenzijama ličnosti. Naši rezultati ukazuju da osobe koje su istovremeno visoke na neuroticizmu i savesnosti imaju tendenciju da sebe vide u lošijem svetlu nego što ih grupa vršnjaka procenjuje. Upravo ove dimenzije ličnosti su se pokazale u mnogim istraživanjima kao ključne u objašnjavanju sklonosti ka perfekcionizmu (Cruce, Pashak, Handal, Munz & Gfeller, 2012; Hill, Huelsman, Furr, Kibler, Vicente & Kennedy, 2004; Stoeber, Otto & Dalbert, 2009), u čijoj je osnovi težnja ka postizanju savršenstva u različitim stvarima kroz postavljanje preterano visokih zahteva prema sebi kako bi se postigla lična ili socijalna potvrda sopstvene vrednosti (Enns & Cox, 2002; Hewitt & Flett, 1991). Komponenta savesnosti u perfekcionizmu modelira ponašanja u čijoj osnovi je težnja da se u mnogim stvarima postižu vrhunski rezultati, da se bude preterano sistematičan u organizovanju i planiranju, da se postavljaju visoki kriterijumi prema drugima, dok je u osnovi neurotične komponente briga oko grešaka, potreba za odobravanjem i ruminiranje (Hill et al., 2004).

Kada je u pitanju posmatranje sebe u boljem svetlu u odnosu na to kako osobu doživljavaju vršnjaci, dimenzija saradljivosti jedino objašnjava ovakav rezultat. Drugim rečima, osobe koje postižu više skorove na saradljivosti su sklonije da o sebi imaju bolje mišljenje nego što ga drugi imaju o njima. Ovaj rezultat može da se protumači u svetlu rezultata da je najmanji konsenzus procenjivača u opažanju upravo ove dimenzije ličnosti (Funder & Dobroth, 1987; John & Robins, 1993; Norman & Goldberg, 1966), kao i da se najniže korelacije između samoprocena i procena od strane roditelja i cimera dobijaju za dimenziju saradljivosti (Kurtz et al., 2008).

Ovi naši rezultati dovode u pitanje dva stanovišta u sagledavanju prirode socijalno poželjnog odgovaranja, Paulusovo i stanovište koje smo u teorijskom delu rada opisali kao stanovište koje u davanju socijalno poželjnih odgovora ne vidi problem za validnost samoprocena. Naime, Paulus (2003) nalazi da su upravljanju impresijom, odnosno namernom prikazivanju u boljem svetlu sklone osobe visoke na saradljivosti i savesnosti, a da su ekstravertne, otvorene i emocionalno stabilne osobe više sklone samoobmanjivanju. Drugo stanovište koje kompromituju naši rezultati je Hoganovo, a koji smatra da to što kandidati za posao imaju tendenciju da preuveličavaju stepen svoje savesnosti nije problem za adekvatnu procenu zato što se radi o osobama koje su zaista

savesne, mada možda ne u toj meri kako se prikazuju. Naši rezultati o uticaju savesnosti na davanje socijalno poželjnih odgovora govore suprotno, tj. da je savesnost pre osobina koja deluje na ljude da budu inhibirani u favorizovanju svojih atributa nego što ih čini hvalisavim.

Neslaganje dva izvora podataka, samoprocena i procena drugih, generalno posmatrano može da potiče iz dva izvora. Prvi, samoprocene mogu da budu pod uticajem pristrasnosti različitih vrsta. Drugo, neslaganje može da potiče i od stvarne varijanse ličnosti zbog činjenice da procenjivačima nisu dostupne sve informacije kroz različite kontekste relevantne za procenjivanu varijablu.

Međutim, treba imati na umu da visok interpersonalni konsenzus procenjivača nije realno očekivati, i s tim u vezi John & Robins (1993, str. 523), sumirajući nalaze više studija, ističu da najmanje pet faktora utiče na interpersonalni konsenzus, odnosno na stepen u kome se više procenjivača slaže u rangiranju određene osobe na određenoj dimenziji ličnosti: 1. sadržaj domena dimenzije koja se procenjuje; 2. opservabilnost ponašanja relevantnih za procenjivanu osobinu; 3. stepen socijalne poželjnosti stavke jer je pokazano da je povezanost socijalno poželjnih stavki i procene drugih veća u odnosu na interpersonalnu saglasnost na stavkama socijalne poželjnosti (Funder & Colvin, 1988); 4. stepen bliskosti između procenjivača i procenjivanog i 5. individualne razlike u procenjivanju.

6.5. Korigovanje samoprocena skalama laganja ne poboljšava validnost samoprocena

Rezultati koji su dobijeni nakon što smo korigovali samoprocene ličnosti skalama laganja ukazuju da se vrednosti korelacija koje postoje između samoprocena i procena vršnjaka u najvećem broju slučajeva smanjuju, a u nešto manjem stepenu ostaju nepromenjene kada se samoprocene koriguju za vrednost skala laganja. Ovaj rezultat se tradicionalno dobija, čak je i jedna meta-analićka studija (Ones et al., 1996) potvrdila da uklanjanje skora socijalne poželjnosti iz mera ličnosti nema nikakav efekat na promenu validnosti kriterijuma, što govori da skale socijalne poželjnosti nisu mera strategije u odgovaranju koja umanjuje validnost kriterijuma relevantnih za učinak na poslu.

Istovetni rezultati u vezi sa smanjivanjem vrednosti postojećih korelacija se dobijaju bilo da grupa vršnjaka procenjuje ispitanike na skali laganja (I studija), merama ličnosti (II studija) ili na skali procene nemoralnog ponašanja (III studija). Smanjenje korelacija može samo da znači da smo uklanjanjem varijanse skale laganja zapravo uklonili supstantivni deo varijanse ličnosti za koji postoji značajan konsenzus sa procenama vršnjaka. Ovi rezultati su dobijeni u našim studijama uprkos postojanju nekoliko otežavajućih faktora:

1. Varijable u longitudinalnoj studiji su zadavane u velikim vremenskim razmacima: mere procena su zadate u petom/sedmom razredu, a skala laganja za godinu, dve i tri kasnije.
2. Efekat maturacije na ovom uzrastu je značajan. Dakle, pored longitudinalnog efekta, u našem dizajnu imamo istovremeno i razvojni aspekt koji bi mogao da utiče na stabilnost primenjenih mera, tj. promene skorova kako mera ličnosti tako mera laganja.

Rezultati jednog istraživanja u kojem je na velikom uzorku naše populacije (N=1847) ispitivana rasprostranjenost nemoralna u stavovima prema školskim prestupima (Perunicic & Miric, 2011), a u kojem su učestvovali učenici osnovnih škola od četvrtog razreda, učenici srednjih škola, kao i studenti – ukazali su na postojanje velikih razvojnih razlika u intenzitetu odobravanja školskih prestupa. Razvojna linija je za odobravanje svih prestupa prilično ujednačena i pokazuje da učenici 4. razreda OŠ najmanje odobravaju školske prestupe, zatim učenici 6. razreda. U 7. razredu počinje odobravanje većine školskih prestupa, a ovaj trend se nastavlja i u 8. razredu, zatim u 1. razredu i u 2. razredu srednje škole. Nalaz da učenici starijih razreda više odobravaju školske prestupe od učenika mlađih razreda jeste očekivan s obzirom na našu pretpostavku da stariji učenici slobodnije iskazuju svoje mišljenje, da je slabiji uticaj nastavnika i roditelja i da su duže vreme izloženi opšteprihvaćenom mišljenju koje vlada u našim školama, a prema kome se neki prestupi smatraju normalnim ponašanjem.

3. Ličnost je u longitudinalnoj studiji procenjivana na osnovu samo dve stavke za svaku dimenziju, a primenjena je kratka forma i za skalu laganja.
4. Efekat različitih uzrasta procenjivača nije uticao na varijabilitet rezultata – I studija (7. i 8. razred); II studija (5. razred); III studija (maturanti srednjih škola) – uklanjanje skala

laganja je uvek dovelo do opadanja korelacija sa procenama, što je očekivan rezultat za supstantivnu interpretaciju skora skala laganja.

5. Korišćene su grupne procene vršnjaka u kojima su se verovatno našli i netačni opisi iz različitih razloga. U modelu socijalnih relacija (Kenny & La Voie, 1984) prikazano je da svaki skor procena može da se razdvoji na tri bazične komponente: 1. efekat procenjivača, 2. efekat cilja i 3. efekat odnosa. Studije koje koriste multiple procene omogućavaju dobijanje mnogo validnijih skorova dimenzija ličnosti u odnosu na studije koje koriste samo jednog procenjivača, zato što u analizama mogu da se usmere na ispitivanje konzistentnosti procenjivača, odnosno može da se analizira kovariranje između različitih procenjivača ili da se kovariranje između samoprocena i procenjivača koriguje za slučajnu varijansu greške ili varijansu specificiteta samoprocena i procenjivača (Kandler, 2012, str. 387). Mi ništa od ovoga nismo radili, dakle nismo vršili korigovanje procena za mere pouzdanosti i interpersonalnog konsenzusa za procenjivače, i pored toga smo dobili da i takve statistički „prljave“ mere procena kada se primene funkcionišu na isti način kao i u studijama sa malim brojem procenjivača i dovode u pitanje validnost skala laganja.
6. U prvoj studiji pouzdanost većine primenjenih mera je nezadovoljavajuća.

6.6. Detekcija lažiranja nije u vezi sa skalama laganja

Kada smo lažiranje objektivizirali merenjem veličine promene inicijalnih skorova ličnosti pod instrukcijom „prikaži se boljim“, rezultat dobijen u vezi sa validnošću skala laganja ukazao je da skale laganja ne detektuju uspešno predstavljanje u socijalno poželjnom svetlu. Naime, dobijena je samo jedna značajna korelacija između sposobnosti prikrivanja amorálnosti iz impulsivnosti i skale laganja, ali u suprotnom smeru od teorijski očekivanog. Dakle, ispitanici koji priznaju više sklonosti ka socijalno manje poželjnom ponašanju na skali laganja uspešniji su u lažiranju impulsivnosti. Ovaj rezultat ide u prilog supstantivnoj interpretaciji skora na skalama laganja (McCrae & Costa, 1983; Ones et al., 1996; Mersman & Shultz, 1998; Piedmont et al., 2000; Smith & Ellingson., 2002) i u suprotnosti je sa idejom na kojoj počiva osnova ovih skala da viši skorovi na

skalama laganja ukazuju na intenzivnije lažiranje rezultata (Crowne & Marlowe, 1960; Paulhus, 1984; Paulhus & John, 1998). Ovo shvatanje potkrepljuje i rezultat da one osobe koje imaju više skorove na skalama laganja i grupa vršnjaka iz razreda opaža kao osobe koje su stvarno manje sklone nemoralnom ponašanju u vidu školskog makijavelizma, a ne kao osobe koje se samo prikazuju da su moralnije, uzornije, a da su u realnosti zapravo drugačije.

Naši rezultati su slični rezultatima (Peterson, Griffith, Isaacson, O'Connell, & Mangos, 2011) koji ukazuju da diferencijalni skor dobijen kao razlika u skoru savesnosti merene u situaciji testiranja za posao i godinu dana kasnije u istraživačke svrhe nije korelirao sa skorom na Marlov-Kraunovoj skali socijalne poželjnosti.

Povezanost koju smo dobili između lažiranja upitnika i ličnosti je slaba i nekonzistentna. Dobijen je rezultat da je jedino uspešno lažiranje impulsivnosti povezano sa višim skorovima na ekstraverziji i otvorenosti, nižim na saradljivosti i sklonosti ka školskom makijavelizmu. Ovaj rezultat može da se shvati i kao artefakt primenjene metodologije eksperimentalno izazvanog lažiranja. Objašnjenje zašto se ekstraverzija pojavila kao značajna u predviđanju lažiranja može da bude posledica sržne odlike ekstraverata da imaju potrebu za privlačenjem socijalne pažnje (Ashton, Lee & Paunonen, 2002) zbog čega verovatno imaju pojačane veštine i sposobnosti da zapažaju šta je socijalno prihvatljivo a šta nije. Alternativno objašnjenje može da se poveže i sa osetljivošću na nagrade (reward sensitivity), što može da dovede do povećanja motivacije u izvođenju kompetitivnih zadataka, kao što je zadatak pod instrukcijom "prikaži se u boljem svetlu kako bi dobio posao", a za koju Pauls i Crost (2005) tvrde da pretvara upitnike ličnosti u mere slične testovima postignuća.

Suprotno našim očekivanjima procenjena amoralnost nije pokazala značajan udeo u predviđanju lažiranja. To može da se objasni i opštim ograničenjima eksperimentalnog metoda, s obzirom na to da je svim ispitanicima bilo naloženo da lažiraju, a da verovatno individualne razlike u amoralnosti pre dolaze do izražaja u sklonosti da se pristupi takvom ponašanju, a ne u oblikovanju same sposobnosti. Verovatno je da bi u realnim okolnostima testiranja, pod motivacionim pritiskom, udeo amoralnosti više došao do izražaja i da bi najviše uticao na ispitanike da se upuste u ponašanje obmanjivanja.

6.7. Koje stvarne dimenzije ličnosti meri skala laganja?

Pošto smo pokazali da rezultati dobijeni u našim studijama ukazuju na to da skor skala laganja reflektuje stvarne individualne razlike u ličnosti, a ne taktiku u odgovaranju, sada ćemo prikazati i uporediti rezultate pojedinačnih studija kako bi pokušali da konkretnije odredimo koje dimenzije ličnosti mere skale laganja. Naša početna hipoteza bila je da su visoka saradljivost i niska amoralnost dimenzije ličnosti koje su najviše povezane sa stvarnim individualnim razlikama na skalama laganja.

6.7.1. Prva studija: skala laganja meri saradljivost, a možda i poštenje?

Kada smo u prvoj studiji povezali skor skale laganja sa merama ličnosti, dobili smo da samoprocene na skali laganja najviše koreliraju sa dimenzijom saradljivosti, ali u nešto manjoj meri i sa savesnošću, otvorenošću i niskim neuroticizmom. Sa druge strane, skor procena na skali laganja značajno korelira jedino sa samoprocenom saradljivosti. Na ova odstupanja u šemi korelacija ličnosti sa merama laganja merenim procenama i samoprocenama može da utiče nekoliko faktora. Prvo, korelacije savesnosti, otvorenosti i neuroticizma sa samoprocenama na skali laganja su veoma niske i, najverovatnije, zbog toga nisu mogle da probiju značajnost u procenama. Zatim, činjenica da je vrednost koeficijenata pouzdanosti većine faktora ličnosti i skale laganja slabo zadovoljavajuća. I treće, više korelacije koje postoje između samoprocena ličnosti i skale laganja mogu da se objasne zajedničkom metodskom varijansom, zato što su skorovi mere ličnosti uzeti samo od samoprocenjivača.

Ovaj rezultat dodatno potvrđuje pretpostavku o supstantivnoj vezi dimenzije saradljivosti sa skorom na skali laganja. Istovremeno ovaj rezultat kompromituje teorijsku interpretaciju predmeta merenja skala laganja po kojoj se veza saradljivosti i skale laganja objašnjava sposobnošću skale laganja da detektuje lažiranje socijalno poželjnih osobina, kao što je saradljivost, jer u tom slučaju ne bi mogla da postoji veza samoprocene saradljivosti i skora skale laganja koji je dobijen od strane grupe više vršnjaka. Rezultat da je saradljivost supstantivno povezana sa skorom na skalama laganja potvrđen je u više istraživanja (Holden & Passey, 2010; Kurtz et al., 2008).

U pomenutim studijama skor skale laganja je korelirao supstantivno i sa savesnošću. Najverovatniji razlog za ovakvo odstupanje je što smo u našoj studiji koristili kako kratku verziju skale laganja, tako i kratku verziju petofaktorskog modela NEO-FFI.

Kako bi pokazali da niske korelacije koje postoje između samoprocena na skali laganja i procena vršnjaka nisu posledica mogućnosti da je skor na skali laganja jednim delom supstantivna mera ličnosti a drugim delom mera lažiranja, odnosno kako bismo testirali kritiku niskih korelacija kao nedovoljnih pokazatelja da se skor na skali laganja shvati kao izričito mera supstantivnih karakteristika (Holden & Passey, 2010), uradili smo niz dodatnih korelacionih i regresionih analiza. U tim analizama smo pokušali da proverimo da li rezidualni skorovi, tj. skorovi koji se dobijaju nakon uklanjanja supstantivnih skorova (vidljivih drugima, za koje postoji interpersonalni konsenzus), a koje potencijalno možemo da tretiramo kao meru laganja, imaju povezanost sa samoprocenama dimenzija ličnosti.

Sve urađene analize uniformno ukazuju da skor skale laganja može da se tretira kao supstantivna karakteristika ličnosti povezana sa saradljivošću, a ne mera strategije u odgovaranju. Rezultat da i „čista“ mera procena iz kojih je uklonjen skor samoprocena skale laganja značajno korelira sa saradljivošću, potvrđuje da je varijansa skale laganja fundamentalno povezana sa stvarnim individualnim razlikama u saradljivosti, a koji kompromituju viđenje skale laganja kao istovremene mere supstantivnih karakteristika ličnosti i laganja.

Veoma je važno bilo izračunati i „čiste“ skorove procena i pokazati da i takav skor skale laganja, a koji ne potiče iz individualne strategije odgovaranja, korelira sa saradljivošću, jer kada takva veza ne bi postojala samo u tom slučaju bismo mogli da tvrdimo da povezanost „čistih“ skorova laganja i saradljivosti ukazuje na mogućnost skale laganja da detektuje lažiranje. Upravo ovaj rezultat otkriva propust u studiji koju su sproveli Pauls i Stemmler (2003), a u kojoj je kao argument za tvrdnju da su skale laganja jednim delom varijanse i mera laganja izračunata samo „čista“ mera samoprocena ličnosti koja je potom dovedena u vezu sa skorom skale laganja, pri čemu nije provereno da li i „čista“ mera procena ličnosti takođe korelira sa skorom skale laganja. Rezultate autori interpretiraju u svetlu u kojem mi nalazimo značajne slabosti. Naime, autori nalaze veoma sličnu šemu korelacija između skale laganja i dimenzija ličnosti procenjenih

samoprocenama i procenama drugih, a kada su uklonili skorove laganja iz mera ličnosti vrednosti korelacija sa procenama drugih su se smanjile ili ostale intaktne (rezultati u prilog supstantivnoj interpretaciji). Autori zaključuju da su skale laganja mere supstantivne dimenzije ličnosti ali ipak i pristrasnosti, pošto su našli da je neslaganje između samoprocenjivača i procena u vezi sa skorom na skalama laganja, iz čega nužno sledi da su skale laganja dobar indikator laganja! Ono što nisu uradili, a što smo mi u našoj studiji uradili, jeste da izračunaju i „čiste“ mere procena ličnosti i da vide da li i takve mere koreliraju sa merama laganja, jer u tom slučaju ne bi mogli da izvode zaključke na ovaj način.

6.7.2. Druga studija: skala laganja mera saradljivosti, intelekta, savesnosti i niske amoralnosti

Rezultati druge studije ukazuju na to da je skor skale laganja značajno povezan sa sledećim dimenzijama ličnosti merenim samoprocenama: niskom amoralnošću, visokom savesnošću, niskim psihoticizmom, visokom saradljivošću, emocionalnom stabilnošću i intelektom. Kada su u pitanju dimenzije ličnosti procenjene od strane vršnjaka, skor na skali laganja najviše je povezan sa intelektom, saradljivošću i, paradoksalno, sa niskom emocionalnom stabilnošću. Analiziranjem pojedinačnih stavki procena, dobili smo rezultat da jedna stavka koja meri savesnost takođe značajno korelira sa skorom na skali laganja, a da se gubi paradoksalna veza emocionalne stabilnosti i skora na skali laganja kada se analiziraju pojedinačne stavke procene za emocionalnu stabilnost.

Treba napomenuti da su procene vršnjaka u ovom dizajnu u nepovoljnijem položaju od samoprocena jer su prikupljene u samo jednoj tački merenja i to godinu dana pre početka zadavanja skale laganja, kao i da je svaka dimenzija ličnosti zastupljena sa po dve stavke što značajno ograničava statističku moć procena. Ovi nalazi su potvrđeni i analizom strukturalnih jednačina. Rezultat prvog modela strukturalnih jednačina ukazuje da dve varijable utiču na skor na skali laganja: jedna je latentni faktor ekstrahovan sa varijabli školskih prestupa (koji govori o opštoj tendenciji da se bude neiskren, da se vara, manipuliše, podvaljuje i laže kako bi se na taj, moralno problematičan, način ostvarila lična korist), a druga varijabla je faktor učenja sa upitnika ranih dečjih interesovanja koji govori o motivaciji da se u punoj meri izađe u susret zahtevima školskog sistema.

Rezultati drugog modela strukturalnih jednačina ukazuju da na skor skale laganja najviše utiču faktori školskih prestupa, saradljivost i savesnost.

6.7.3. Treća studija: skala laganja mera savesnosti, saradljivosti i emocionalne stabilnosti ali ne i objektivno merenog laganja

U trećoj studiji amoralnost smo merili preko skale procena školskog nemorala i dobili smo rezultat da su skale laganja značajno negativno povezane sa prvim faktorom procena školskim makijavelizmom. Ovo pokazuje da ispitanike sa teorijski manje validnim profilom, odnosno višim skorovima na skalama laganja vršnjaci opažaju kao osobe koje su zaista manje sklone školskom makijavelizmu, tj. da krše školska pravila. Ovim nalazom smo potvrdili našu prvu hipotezu, odnosno očekivanje da ispitanike koji ostvaruju više skorove na skalama laganja vršnjaci opažaju kao osobe koje su manje sklone nemoralnom ponašanju. I drugi rezultat, da faktor malicioznosti nije povezan sa skorom na skalama laganja, donekle opovrgava teoriju skala laganja zato što ukazuje da osobe koje imaju visoke skorove na skalama laganja drugi ne procenjuju kao osobe koje su više nemoralne kada je u pitanju sklonost da se bude maliciozan.

Na osnovu regresione analize dobili smo rezultat da jedino visoka saradljivost i savesnost i, u nešto manjoj meri, niski neuroticizam objašnjavaju skor skala laganja. Iako postoji jedna značajna negativna linearna korelacija između skora na skali laganja i faktora školskog makijavelizma, udeo faktora školskog makijavelizma u odnosu na ostale varijable u regresiji nije značajan. Ovo isto važi i za drugi faktor procena – školsku malicioznost.

6.7.4. Rezime rezultata tri studije na pitanje koje dimenzije ličnosti mere skale laganja

U sve tri studije dimenzija saradljivosti je pokazala najjaču supstantivnu povezanost sa skalama laganja, to jest dobijeni su rezultati koji govore u prilog tome da je skala laganja mera stvarnih individualnih razlika u saradljivosti. Rezultati strukturalnih jednačina ukazali su da pored saradljivosti u objašnjenju skora na skali laganja postoji i komponenta savesnosti i amoralnosti merene preko skale školskih prestupa. Treća studija

je takođe potvrdila povezanost skale laganja sa saradljivošću ali i savesnošću i niskim neuroticizmom, istovremeno pokazavši da skor na skali laganja ne detektuje uspešno lažiranje skale amoralna.

Iz ovoga možemo da zaključimo da je skor na skali laganja najviše povezan sa stvarnim individualnim razlikama u saradljivosti, ali da celokupna varijansa skora skale laganja u sebi sadrži i komponentu visoke savesnosti i niske amoralnosti.

6.8. Preporuke za praksu i etičke dileme

“Prihvatajući da su ljudske dužnosti iznad profesionalnih i odbijajući da se zaklanja psihologijom kao konačnim i potpunim znanjem, psiholog nastoji da psihologija bude u njegovim rukama, a ne on u njenim.”

Iz Kodeksa etike Društva psihologa Srbije

Već više decenija unazad psihološka istraživanja prikupljaju brojne snažne dokaze koji govore protiv shvatanja skale laganja kao metoda detekcije neiskrenosti (Kurtz et al., 2008; McCrae & Costa, 1983; Ones & Viswesvaran, 1996; Peterson, et al., 2011; Piedmont et al., 2000; Smith & Ellingson, 2002). Neke od tih studija smo pomenuli u uvodnom delu i diskusiji. Takođe, rezultati studija pomenutih u ovom radu, ali i prethodna istraživanja ovog autora, ukazala su takođe na nevalidnost skale laganja (Peruničić, 2009). Zapravo, ako pogledamo literaturu koja se bavila ispitivanjem validnosti skale laganja, možemo da zaključimo da su ove skale ušle u praksu detektovanja neiskrenosti ispitanika, odnosno korisnika psiholoških usluga i onih koji su na naše usluge upućeni, a da zapravo nikada nismo ni imali dovoljno dokaza da skale laganja mere ono zbog čega su i napravljene.

Dakle, najjači argumenti koje istraživači upotrebljavaju da dokažu da su skale laganja efikasan metod detekcije neiskrenih ispitanika jeste senzitivnost njihovih skorova u odnosu na motivacioni kontekst (Konstabel, Aavik & Allik; 2006; Lonnqvist et al., 2007; Paulhus, 2003; Viswesvaran & Ones, 1999). Međutim, sama činjenica da su skale laganja senzitivne i da neke studije pokazuju da se skorovi skale laganja najviše menjaju pod uticajem motivacionog pritiska, nisu ni blizu validnom dokazu da one i detektuju ispitanike koji uspešno lažiraju, tj. one ispitanike koje pristupaju testiranju opisujući sebe

supstantivno drugačijim prema ličnim željama i potrebama. Postoje brojni razlozi zašto neke skale ispitanici lažiraju više od drugih, a najverovatniji odgovor je da stavke koje su transparentnije, očiglednije se više i lakše lažiraju (Alliger, Lilienfield & Mitchell, 1995; Furnham, 1986; Perunicic Mladenovic & Knezevic, 2018), a to je daleko od toga da to može da se upotrebi kao efikasan metod detekcije neiskrenosti.

U preambuli etičkog kodeksa Društva psihologa Srbije (2000) piše da se psiholog u svom radu služi psihologijom kao naukom, ali i da „psiholog nastoji da u meri svojih mogućnosti uveća ta znanja, da konstruiše pouzdanije i valjanije metode, da pronade primerenija rešenja... da se dalje stručno usavršava.” Dakle, kada znamo sve ove podatke o validnosti skala laganja, a koji su istovremeno dostupni psiholozima jer je najveći broj istraživanja publikovan u najjemenitijim časopisima iz psihologije, nameće se pitanje etičnosti daljeg korišćenja očigledno nevalidnih skala laganja u praksi. Najčešće korišćeni upitnici u kliničkoj psihologiji kod nas (a i u svetu), MMPI, Milonov multiosovinski klinički inventar, PAI, sadrže u sebi validacione indekse/skale laganja. Čak se na testu MMPI celokupan rezultat koriguje za vrednost laganja/strategije u odgovaranju, što znači da se iz celokupnog rezultata na testu uklanja supstantivna/validna varijansa ličnosti ili stanja.

Mirić (2003, str. 34) u tumačenju kodeksa etike naglašava poznatu činjenicu da je kvalitet stručnih standarda u psihologiji ispod kvaliteta standarda u drugim naukama, kao što je, npr., u fizici, „psihološki stručni standardi su svakako po kvalitetu ispod jedne obične vage za krompir, ali su takođe iznad laičkog merenja odoka ili ‘šacovanja’“. Dalje, navodi da kodeks etike ne obavezuje psihologe da u svom radu premašuju kvalitet standarda koji inače postoji u psihologiji, ali navodi „da je u mogućnosti (i dužan je) da zabrani rad ispod važećih standarda. To i čini“.

Iz ovoga se nameće pitanje da li ako psiholog u praksi upotrebi skalu laganja, za koju imamo dovoljno argumenata da tvrdimo da je mera istine a ne detekcije laganja, kako bi testirao iskrenost ispitanika (korigovao profil ili bilo šta zaključio o ispitaniku u svetlu teorije socijalne poželjnosti), a potom u svom izveštaju navede da je određeni ispitanik dobio validan/nevalidan profil, da li se u tom slučaju kvalitet standarda sveo na nivo „šacovanja“ ili čak ispod toga, uz mogućnost da značajno ošteti korisnika naših usluga (npr., u procesu sudskog veštačenja, ili u bilo kojim okolnostima kada su psihološki nalazi predmet razmatranja različitih komisija). Dakle, u skladu sa Mirićevom

metaforom vage za krompir, preciznost skale laganja bi mogla da se uporedi sa termometrom koji bi na severnom polu beležio temperaturu od + 50 stepeni Celzijusove skale.

Određeni autori naglašavaju da je skala laganja istovremeno mera supstantivnih dimenzija ličnosti i stila u odgovaranju (Lonquist et al., Holden & Passey, 2010; Pauls & Stemmler, 2003). Smatramo da se iza ovakvih zaključaka krije velika opasnost koja vodi ka tome da se u praksi tumačenje individualnog skora na skali laganja svede na metodu „šacovanja“, tj. slobodnog odlučivanja kada ćemo reći da je neki ispitanik neiskren, a kada da je iskren. Zaključak je da bilo koja mera nekog psihološkog fenomena, bilo da su u pitanju skale laganja ili bilo koji drugi psihološki merni instrument, može istovremeno da bude mera onoga što treba da meri i onoga što je opozitno tome, a u slučaju skale laganja mera istine ili laganja je dovoljan pokazatelj koliko je takav test u svojoj osnovi loš. Jedan od osnovnih principa merenja validnosti nekog konstrukta zahteva odgovor na pitanje: da li test meri ono što treba da meri? Dakle, ako nismo u mogućnosti da damo isključivo afirmativni odgovor na ovo pitanje u vezi sa skalama laganja, onda i zaključke koji su dobijeni upotrebom skale laganja treba reinterpretirati, jer kako primećuju Griffith & Peterson (2008), „ono što znamo o lažiranju je najviše bazirano na dugotrajnoj grešci upotrebe skale socijalne poželjnosti“. Kao primer, zamislimo jedan test inteligencije čiji visok skor bi u nekim situacijama bio mera pameti, a u drugim situacijama mera gluposti, ili da kod nekih ispitanika isti skor bude mera pameti, a kod drugih mera gluposti, a da pri tome nemamo nikakve validne varijable koje bi ukazale kada ili kod koga se predmet merenja tog test menja u suprotnom smeru.

Dalje, komentar da su skale laganja istovremeno mera stvarnih dimenzija ličnosti ali i mera laganja je nešto što važi za sve instrumente u psihologiji. Određen broj ispitanika manipuliše svojim skorovima iz različitih razloga, prema tome svaki mogući skor sa svakog instrumenta je potencijalno istina i laž o osobi koja je popunjavala test. Ono što mi u ovom trenutku znamo jeste da skale laganja ne mogu da posluže u cilju razjašnjavanja ko na testu stvarno opisuje svoje tipično ponašanje i tipične stavove, a ko pokušava da nas prevari iz različitih motiva. Stoga jedina korektna preporuka iz ovog rada može da bude da se prestane sa praksom korišćenja skale laganja u cilju detekcije neiskrenosti bilo koje vrste. Ovakva preporuka eksplicitno izrečena već postoji u literaturi, 2008. godine su je predložili poznati istraživači u ovoj oblasti Griffith &

Peterson, ali dosadašnja praksa pokazuje da su psiholozi ili neinformisani o nevalidnosti skala laganja ili im inercija ranije stečenog znanja ne dozvoljava da se odreknu ovih skala verujući da one „nešto“ ipak mogu da detektuju, ili je jednostavno želja da verujemo kako imamo alate kojima možemo da sprečimo mogućnost da nas neko prevari jača od želje za profesionalnom objektivnošću i nepristrasnošću u radu.

6.9. Ograničenja

U prvoj studiji, a delimično i u drugoj, kratke forme instrumenata nisu pokazale zadovoljavajuću pouzdanost, što znači da određene dimenzije sa niskom pouzdanošću nisu mogle da se pojave kao značajni prediktori skala laganja. U drugoj studiji dimenzije ličnosti su merene sa samo po dve stavke iz ekonomičnih razloga (trajanja faze procenjivanja), ali to može značajno da umanja udeo procenjene ličnosti u rezultatima. Ograničenje treće studije je u vezi sa generalnim ograničenjem metodologije studija eksperimentalno indukovano lažiranja, u kojem faktori procena amoralnosti u detektovanju lažiranja nisu mogli da dođu do izražaja jer je svima naloženo da lažiraju. Smatramo da bi u prirodnom kontekstu ispitivanja amoralnost došla više do izražaja.

6.10. Zaključak

U ovom radu prikazani su rezultati tri studije koje su pokazale da skor na skali laganja reflektuje stvarne individualne razlike u ličnosti, koje su ponajviše povezane sa saradljivošću, ali, u nešto manjoj meri, i sa varijansom savesnosti i niske amoralnosti. Ovi zaključci o nevalidnosti skala laganja su u skladu sa mnogim istraživanjima (Kurtz et al., 2008; McCrae & Costa, 1983; Ones & Viswesvaran, 1996; Peterson, et al., 2011; Piedmont et al., 2000; Smith & Ellingson, 2002).

Kroz naša istraživanja je prošao veći broj ispitanika (N=762) koji ne pripada istoj populaciji već je generisan iz tri različita segmenta populacije, a na kojima smo primenili različite verzije psiholoških instrumenata. Uniformne rezultate o validnosti skala laganja dobili smo bez obzira da li smo primenili skraćene ili originalne forme testova (skraćenu verziju petofaktorskog modela ličnosti NEO-FFI ili originalni NEO-PI-R, skraćenu ili originalnu verziju Marlov-Kraunove skale), druge forme testova za merenje istog

konstrukta (Goldbergov petofaktorski model, Ajzenkovu skalu laganja), dihotomno ili kontinualno skorovanje skale laganja (tačno-netačno, petostepena skala Likertovog tipa).

Generalno gledano, korelacije između samoprocena i procena grupe vršnjaka su veće ukoliko se samoprocene ne koriguju za vrednost skale laganja, što znači da skale laganja sadrže supstantivnu informaciju o ispitaniku. U našim studijama umesto procenjivača bliskih ispitaniku koristili smo procene grupe vršnjaka i dobili takođe uniformne rezultate o nevalidnosti skale laganja, bez obzira što su samoprocene bile socijalno poželjnije i bez obzira da li su vršnjaci ispitanika procenjivali na skali laganja, merama ličnosti ili lako opservabilnim ponašanjima vezanim za nemoralno ponašanje u školi.

Skor skale laganja je pokazao značajnu povezanost sa skorom procena grupe vršnjaka na istoj skali laganja, što je još jedan dokaz da se informacije koje odražava skala laganja poklapaju sa informacijama dobijenim od grupe vršnjaka. Skala laganja je pokazala i odličnu stabilnost u vremenu i povezanost sa merama ranih dečjih interesovanja koja su prikupljena čak sedam godina pre poslednjeg zadavanja skale laganja u 8. razredu. Skale laganja nisu pokazale mogućnost da detektuju lažiranje na skali amoralnosti.

Generalni zaključak: rezultati naših studija predstavljaju dodatnu evidenciju dobijenu iz značajno unapređene metodologije u odnosu na ranije studije, a koji uniformno ne podržavaju korišćenje skale laganja kao mere strategija u odgovaranju. Predmet merenja skale laganja su stvarne supstantivne individualne razlike u ličnosti koje su najviše povezane sa visokom saradljivošću, a delom i sa visokom savesnošću i niskom sklonosti ka amoralnosti.

LITERATURA

- Abrahams, N. M., Neumann, L., & Githens, W. H. (1971). Faking vocational interests: Simulated versus real life motivation. *Personnel Psychology, 24*, 5-12.
- Alicke, M. D., Klotz, M. L., Breitenbecher, D.L., Yurak, T. J., & Vredenburg, D. S. (1995). Personal contact, individuation, and the better-than-average effect. *Journal of Personality and Social Psychology, 86*, 804-825.
- Allik, J., Realo, A., Mõttus, R., Borkenau, P., Kuppens, P., & Hřebíčková, M. (2010). How people see others is different from how people see themselves: A replicable pattern across cultures. *Journal of Personality and Social Psychology, 99*(5), 870–882.
- Alliger, G. M., Lilienfeld, S. O., & Mitchell, K. E. (1996). The susceptibility of overt and covert integrity tests to coaching and faking. *Psychological Science, 7*(1), 32–39.
- Allport, F.H., & Allport. G.W. (1921). Personality traits: Their classification and measurement. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 16*, 6-40.
- Anguiano-Carrasco, C., Vigil-Colet, A., & Ferrando, P. J. (2013). Controlling social desirability may attenuate faking effects: A study with aggression measures. *Psicothema, 25*, 164-170.
- Ashton, M. C., Lee, K., & Paunonen, S. V. (2002). What is the central feature of extraversion? Social attention versus reward sensitivity. *Journal of Personality and Social Psychology, 83*, 245-252.
- Alicke, M. D., & Govorun, O. (2005). The better-than-average effect. In M.D. Alicke,

D.A. Dunning, & J.I. Krueger (Eds.). *The self in social judgment* (pp.85-106). NY: Psychology Press.

Ballenger, J., Caldwell-Andrews, A., & Baer, R. (2001). Effects of positive impression management on the NEO personality inventory-revised in a clinical population. *Psychological Assessment, 13*, 254-260.

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

Becker, T. E., & Colquitt, A.L. (1992). Potential versus actual faking of a biodata form: An analysis along several dimensions of item type. *Personnel Psychology, 45*, 389-406

Beretvas, S. N., Meyers, J. L., & Leite, W. L. (2002). A reliability generalization study of the Marlowe-Crowne social desirability scale. *Educational and Psychological Measurement, 62*, 570-589.

Birkeland, S.A., Manson, T.M., Kisamore, J.L., Brannick, M.T., & Smith, M.A. (2006). A meta-analytic investigation of job applicant faking on personality measures. *International Journal of Selection and Assessment, 14*, 317-335.

Blackman, M. C., & Funder, D. C. (1998). The effect of information on consensus and accuracy in personality judgment. *Journal of Experimental Social Psychology, 34*, 164-181.

Book, A.S., Holden, R.R., Starzyk, K.B., Wasylkiw, L., & Edwards, M.J. (2006). Psychopathic traits and experimentally induced deception in self-report assessment. *Personality and individual differences, 41*, 601-608.

- Booth-Kewley, S., Edwards, J. E., & Rosenfeld, P. (1992). Impression management, social desirability, and computer administration of attitude questionnaires: Does the computer make a difference? *Journal of Applied Psychology, 77*, 562-566.
- Burris, J.E., Johnson, T.P., O'Rourke, D.P. (2003) *Validating self-reports of socially desirable behaviors*. Paper presented at the annual meeting of the American Association for Public Opinion Research, [http:// www. amstat.org/ sections/ SRMS/ Proceedings/y2003/Files/JSM2003-000914.pdf](http://www.amstat.org/sections/SRMS/Proceedings/y2003/Files/JSM2003-000914.pdf).
- Cleckley, H. (1941). *The mask of sanity: An attempt to clarify some issues about the so called psychopathic personality*. St. Louis, MO: Mosby.
- Chomorro-Premuzic, T., & Furnham, A. (2003a). Personality predicts academic performance: Evidence from two longitudinal university samples. *Journal of Research in Personality, 37*(4), 319-338
- Chomorro-Premuzic, T., & Furnham, A. (2003b). Personality traits and academic examination performance. *European Journal of Personality, 17*(3), 237-250.
- Collins, J.M., & Gleaves, D.H. (1998). Race, job applicants, and the Five-Factor Model of Personality: Implications for Black psychology, industrial/organizational psychology, and the Five-Factor Theory. *Journal of Applied Psychology, 83*, 531–544.
- Connolly, J.J., Kvanagah, E.J., & Viswersvan, C. (2007). The convergent validity Between self and observer ratings of personality: A meta-analytic review. *International Journal of Selection and Assessment, 15*, 110-117.
- Costa, P.T. Jr.(1996). Work and personality: Use of the NEO-PI-R in industrial/organizational psychology. *Applied Psychology: an international review, 45*, 225-241.

- Costa, P. T., & McCrae, R. R. (1992). *Revised NEO personality inventory (NEO-PI-R) and NEO five-factor inventory (NEO-FFI) manual*. Odessa, FL: Psychological Assessment Resources.
- Cronbach, L. J. (1946) Response sets and test validity. *Educational and Psychological Measurement*, 6, 475-494.
- Cronbach, L. J. (1950). Further evidence on response sets and test design. *Educ. Psychol. Measmt.*, 10, 3-31.
- Crowne, D.P. & Marlowe, D. (1960). A new scale of social desirability independent of psychopathology. *Journal of Consulting Psychology*, 24, 349-354.
- Crowne, D.P. & Marlowe, D. (1964). *The approval motive*. New York: Wiley.
- Cruce, S.E., Pashak, T.J., Handal, P.J., Munz, D.C., & Gfeller J.D. (2012). Conscientious Perfectionism, Self-Evaluative Perfectionism, and the Five-Factor Model of personality traits. *Personality and Individual Differences*, 53, 268-273.
- Cunningham, M. R., Wong, D. T., & Barbee, A. P. (1994). Self-presentation dynamics on overt integrity tests: Experimental studies of the Reid Report. *Journal of Applied Psychology*, 79(5), 643–658.
- Douglas, E. F., McDaniel, M. A., & Snell, A. F. (1996, August). *The validity of non-cognitive measures decays when applicants fake*. Paper presented at the annual meeting of Academy of Management, Cincinnati, OH
- Depue, R. A., & Collins, P. F. (1999). Neurobiology of the structure of personality: Dopamine, facilitation of incentive motivation, and extraversion. *Behavioral and Brain Sciences*, 22, 491-517

- Dicken, C. (1963). Good impression, social desirability, and acquiescence as suppressor variables. *Educational and Psychological Measurement*, 23, 699-720.
- Dunning, D., Heath, C., & Suls, J. M. (2004). Flawed self-assessment implications for health, education, and the workplace. *Psychological Science in the Public Interest, Supplement*, 5(3), 69–106.
- Dunkel, C.S, van der Linden, D, Brown, N.A. & Mathes, E.W. (2016). Self-report based General Factor of Personality as socially-desirable responding, positive self-evaluation, and social-effectiveness. *Personality and Individual Differences*, 92, 143-147.
- 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* Vol. 37, No 2, 90-93.
- Edwards, A. (1957). *The social desirability variable in personality assessment and research*. New York: Dryden Press.
- Edwards, J. R. (1993). On the use of polynomial regression equations as an alternative to difference scores in organizational research. *Academy of Management Review*, 36, 1577-1613.
- Edwards, J. R., & Harrison, R. V. (1993). Job demands and worker health: Three dimensional reexamination of the relationship between person-environment fit and strain. *Journal of Applied Psychology*, 78, 628—648.
- Ellingson, J. E., Sackett, P. R., & Hough, L. M. (1999). Social desirability corrections in personality measurement: Issues of applicant comparison and construct validity. *Journal of Applied Psychology*, 84, 155–166.

- Enns, M. W., Cox, B. J., & Clara, I. P. (2005). Perfectionism and neuroticism: A longitudinal study of specific vulnerability and diathesis-stress models. *Cognitive Therapy and Research, 29*, 463-478.
- Eysenck, S.B.G. (1962). The validity of personality questionnaire as determined by the method of nominated groups. *Life Sciences, 1*, 13-18.
- Eysenck, S.B.G., & Eysenck, H.J. (1964). *Manual of the Eysenck Personality Inventory*, University of London Press.
- Ferrando, P. J., & Anguiano-Carrasco, C. (2011). A structural equation model at the individual and group level for assessing faking-related change. *Structural Equating Modeling, 18*, 91-109.
- Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Funder, D.C. (1991). Global traits: A Neo-Allportian approach to personality. *Psychological Science, 2*, 31-39.
- Funder, D. C., & Colvin, C. R. (1988). Friends and strangers: Acquaintanceship, agreement and the accuracy of personality judgment. *Journal of Personality and Social Psychology, 55*, 149-158. doi:10.1037/0022-3514.55.1.149.
- Funder, D. C., & Dobroth, K. M. (1987). Differences between traits: Properties associated with interjudge agreement. *Journal of Personality and Social Psychology, 52*, 409-418. doi:10.1037/0022-3514.52.2.409.
- Furnham, A. (1986). Response Bias, Social Desirability and Dissimulation. *Personality and Individual Differences, 7*(3), 385-400.

- Furnham, A. (1990). Faking personality questionnaires: Fabricating different profiles for different purposes. *Current Psychology, 9*, 46-56.
- Goldberg, L. R. (1992). The development of markers for the Big-Five factor structure. *Psychological Assessment, 4*, 26-42.
- Goldberg, L. R., Rorer, L. G, & Green, M. M. (1970). *The usefulness of "stylistic" scales as potential suppressor or moderator variables in predictions from the CPI*. Oregon Research Institute Research Bulletin, 10(3).
- Goffin, R. D., & Boyd, A. C. (2009). Faking and personality assessment in personnel selection: Advancing models of faking. *Canadian Psychology/Psychologie Canadienne, 50*(3), 151–160.
- Gosling, S.D., John, O.P., Craik, K.H., & Robins, R.W. (1998). Do people know how they behave? Self-reported act frequencies compared with online codings by observers. *Journal of Personality and Social Psychology, 74*, 1337-1349.
- Griffith, R.L. & Peterson, M.H. (2008). The failure of social desirability measures to capture applicant faking behavior. *Industrial and Organizational Psychology, 1*, 308-311.
- Hare, R. D. (1991). *Manual for the Hare Psychopathy Checklist – Revised*. Toronto, Ontario: Multi-Health Systems.
- Hare, R. D. (2003). *The Hare Psychopathy Checklist – Revised (2nd ed.)*. Toronto, Ontario: Multi-Health Systems.
- Hewitt, P. L., & Flett, G. L. (1991). Perfectionism in the self and social contexts:

Conceptualization, assessment, and association with psychopathology. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 456–470.

Hill, R. W., Huelsman, T. J., Furr, M., Kibler, J., Vicente, B. B., & Kennedy, C. (2004). A new measure of perfectionism: The perfectionism inventory. *Journal of Personality Assessment*, 82, 80–91.

Hogan, R.T. (1991). Personality and personality measurement. In M.D. Dunnette & L.M. Hough (Eds.), *Handbook of industrial and organizational psychology (Vol.2, pp.873-919)*. Palo Alto, CA: Consulting Psychologists Press.

Hogan, R. T., & Hogan, J. C. (1992). *Manual for the Hogan Personality Inventory*. Tulsa, OK: Hogan Assessment Systems.

Hogan, R. T., & Hogan, J. C. (1995). *Manual for the Hogan Personality Inventory (2nd ed.)*. Tulsa, OK: Hogan Assessment Systems.

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

Hogan, R. (2005). In defense of personality measurement: New wine for old whiners. *Human Performance*, 18, 331–341.

Hogan, J., Barrett, P., & Hogan, R. (2007). Personality measurement, faking, and employment selection. *Journal of Applied Psychology*, 92, 1270-1285.

Holden, R.R. (2008). Underestimating the effects of faking on the validity of self-report personality scales. *Personality and Individual Differences*, 44, 311-321.

- Holden, R.R., & Passey, J. (2010). Socially desirable responding in personality assessment: Not necessarily faking and not necessarily substance. *Personality and Individual Differences, 49*, 446-450.
- Hough, L. M., Eaton, N. K., Dunnette, M. D., Kamp, J. D., & McCloy, R. A. (1990). Criterion-related validities of personality constructs and the effect of response distortion on those validities. *Journal of Applied Psychology, 75*, 581-595.
- Hough, L. M. (1998). Effects of intentional distortion in personality measurement and evaluation of suggested palliatives. *Human Performance, 11*, 209-244.
- Hough, L. M., & Oswald, F. L. (2008). Personality Testing and Industrial–Organizational Psychology: Reflections, Progress, and Prospects. *Industrial and Organizational Psychology, 1*, 272–290.
- Hu, L., & Bentler, P. M. (1999). Cutoff criteria for fit indices in covariance structure analysis: Conventional criteria versus new alternatives. *Structural Equation Modeling, 6*, 1–55.
- James, W. (1890). *The principles of psychology*. New York: H. Holt and Company.
- Jackson, D.N. & Messick, S. (1958). Content and style in personality assessment. *Psychological Bulletin, 55*, 243-252.
- John, O. P., & Robins, R. W. (1993). Determinants of interjudge agreement on personality traits: The Big Five domains, observability, evaluativeness, and the unique perspective of the self. *Journal of Personality, 61*, 521-551. doi:10.1111/j.1467-6494.1993.tb00781.x.
- Johnson T., Fendrich, M. (2002). *A validation of the Crowne-Marlowe social desirability scale*. Dostupan na <http://www.srl.uic.edu/publist/Conference>.

- Kam, C.(2013). Probing item social desirability by correlating personality items with Balanced Inventory of Desirable Responding (BIDR): A validity examination. *Personality and Individual Differences, 54*, 513-518.
- Kandler, C. (2012). Knowing your personality is knowing its nature: The role of information accuracy of peer assessments for heritability estimates of temperamental and personality traits. *Personality and Individual Differences, 53*, 387-392.
- Kenny, D. A., & La Voie, L. (1984). The social relations model. *Advances in Experimental Social Psychology, 18(C)*, 141–182.
- Kenny, D. A. (1991). A general model of consensus and accuracy in interpersonal perception. *Psychological Review, 87*, 88-104.
- Klein, S. B., & Loftus, J. (1993). The mental representation of trait and autobiographical knowledge about the self. In T. K. Srull & R. S. Wyer (Eds.), *The mental representation of trait and autobiographical knowledge about the self (pp. 1-50)*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Kluger, A. N., Reilly, R. R., & Russell, C. J. (1991). Faking biodata tests: Are option-keyed instruments more resistant? *Journal of Applied Psychology, 76*, 889-896.
- Knezevic, G., Savic, D., Kutlesic, V., & Opacic, G. (2017). Disintegration: A reconceptualization of psychosis proneness as a personality trait separate from the big five. *Journal of Research in Personality, 70*, 187-201.
- Knežević G & Peruničić I. (2008). *Do those with high Scores on lie-scales lie better?* 14th European Conference on Personality, Tartu, Estonia, July 16–20, 2008, Book of Abstracts, p198.

- Knezevic, G., Radovic, B., & Perunicic, I. (2008). *Can amorality be measured?* 14th European Conference on Personality, Tartu, Estonia, July 16–20, 2008, Book of Abstracts, p. 137.
- Konstabel, K., Aavik, T., & Allik, J. (2006). Social desirability and consensual validity of personality traits. *European Journal of Personality*, *20*, 549-566.
- Kuncel, N.R., & Tellegen, A. (2009). A conceptual and empirical reexamination of the measurement of the social desirability of items: implications for detecting desirable response style and scale development. *Personnel Psychology*, *62*, 201-228.
- Kurtz, J. E., Tarquini, S. J., & Iobst, E. A. (2008). Socially desirable responding in personality assessment: Still more substance than style. *Personality and Individual Differences*, *45*, 22–27.
- Lambert, C.E, Arbuckle, S.A. & Holden, R.R. (2016). The Marlowe–Crowne social desirability scale outperforms the BIDR impression management scale for identifying fakers. *Journal of Research in Personality*, *61*, 80-86.
- Landers, R. N., Sackett, P. R., & Tuzinski, K. A. (2011). Retesting after initial failure, coaching rumors, and warnings against faking in online personality measures for selection. *Journal of Applied Psychology*, *96*(1), 202–210.
- Lautenschlager, G. J. (1994). Accuracy and faking of background data. In G. S. Stokes, M. D. Mumford, & W. A. Owens (Eds.), *Biodata handbook* (pp. 391-419), Palo Alto, CA: Consulting Psychologists Press.
- Letzring, T. D., Wells, S. M., & Funder, D. C. (2006). Information quantity and quality

affect the realistic accuracy of personality judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 91(1), 111-123.

Lönnqvist, J.E., Paunonen, S., Tuulio-Henriksson, A., Lönnqvist, J., & Verkasalo, M. (2007). Substance and style in socially desirable responding. *Journal of Personality*, 75, 291-322.

MacCann, C. (2013). Instructed faking of the HEXACO reduces reliability and involves more Gc than Gf. *Personality and individual differences*, 55, 828-833.

MacNeil, B.M., & Holden, R.R. (2006). Psychopathy and the detection of faking on self-report inventories of personality. *Personality and individual differences*, 41, 641-651.

Mahar, D., Cologon, J. and Duck, J., (1995). Response strategies when faking personality questionnaires in a vocational selection setting. *Personality and Individual Differences*, 18, 605–609.

Marlowe, D., & Crowne, D. P. (1961). Social desirability and response to perceived situational demands. *Journal of Consulting Psychology*, Vol. 25, No. 2, 109-115.

Marsh, H. W., Lüdtke, O., Muthén, B., Asparouhov, T., Morin, A. J. S., Trautwein, U., & Nagengast, B. (2010). A new look at the big five factor structure through exploratory structural equation modeling. *Psychological Assessment*, 22, 471–491.

Martin, B.A., Bowen, C.-C., & Hunt, S.T. (2002). How effective are people at faking on personality questionnaires? *Personality and individual differences*, 32, 247-256.

Martz, J. M., Verette, J., Arriaga, X. B., Slovik, L. F., Cox, C. L., & Rusbult, C. E.

- (1998). Positive illusion in close relationships. *Personal Relationships*, 5, 159–181.
- McCrae, R.R., & Costa, P.T. (1983). Social desirability scales: more substance than style. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 51, 882-88.
- McCrae, R.R., & Costa, P.T. (2003). *Personality in adulthood. A five-factor theory perspective. 2nd edit.* New York: Guilford Press.
- McIsaac, H. K., & Eich, E. (2002). Vantage point in episodic memory. *Psychonomic Bulletin & Review*, 9, 146-150.
- McFarland, L., Ryan, A. (2000). Variance in faking across noncognitive measures. *Journal of Applied Psychology*, 85, 812-821.
- McFarland, L. A., & Ryan, A. M. (2006). Toward an integrated model of applicant faking behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, 36(4), 979–1016.
- Meehl, P. E. & Hathaway, S. R. (1946). The K factor as a suppressor variable in the Minnesota Multiphasic Personality Inventory. *Journal of Applied Psychology*, 30, 525-564.
- Mersman, J., & Shultz, K. S. (1998). Individual differences in the ability to fake on personality measures. *Personality and individual differences*, 24, 217–227.
- Mirić (2003). *Tumačenje kodeksa etike*. Centar za primenjenjenu psihologiju, Beograd, Društvo psihologa Srbije (2000).
- Kodeks etike društva psihologa Srbije*. Dostupan na

<http://dps.org.rs/images/pdf/DPS/kodeks%20etike%20drustva%20psihologa%20srbiye.pdf?phpMyAdmin=4700dc1d4e4bcd06a0448c38edf6f98b>.

Muller-Hanson, R., Heggestad, E.D., & Thorton 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.

Murray, S.L., Holmes, J.G., Griffin, D.W. (1996). The self-fulfilling nature of positive illusions in romantic relationships: Love is not blind, but prescient. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 1155-1180.

Nigro, G., & Neisser, U. (1983). Point of view in personal memories. *Cognitive Psychology*, 15, 467-482. doi:10.1016/0010-0285(83)90016-6.

Norman, W. T., & Goldberg, L. R. (1966). Raters, ratees, and randomness in personality structure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 901-906.

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

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

Ones D.S., Viswesvaran, C. (1998). The effects of social desirability and faking on personality and integrity assessment for personal selection. *Human Performance*, 11, 245-269.

Pallier, G., Wilkinson, R., Danthiir, V., Kleitman, S., Knezevic, G., Stankov, L., et al.

- (2002). The role of individual differences in the accuracy of confidence judgments. *The Journal of General Psychology*, *129*(3), 257–299.
- Paulhus, D.L. (1991). Measurement and control of response bias. In Robinson J, Shaver, P. & Wrightsman, L.: *Measures of Personality and Social Psychological Attitudes*. California: Academic Press, Inc.
- Paulhus, D.L. (2003). Self-presentation measurement. In Fernandez-Ballesteros, R.: *Encyclopedia of psychological assessment*. Thousand Oaks; CA: Sage, p.858-861.
- Paulhus, D.L. (1984). Two-Component models of socially desirable responding. *Journal of Personality and Social Psychology*, *46*, 598-609.
- Paulhus D., & John, O. (1998). Egoistic and moralistic biases in self-perception: The interplay of self-deceptive styles with basic traits and motives. *Journal of Personality*, *66*, 1025-1060.
- Paulhus, D.L. (2002). Socially desirable responding: The evolution of a construct. In H.I. Braun, D.N. Jackson, & D.E. Wiley (Eds.), *The role of constructs in psychological and educational measurement*, (pp. 49-69) Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Pauls, C.A., & Crost, N.W. (2005). Cognitive ability and self-reported efficacy of self-presentation predict faking on personality measures. *Journal of Individual Differences*, *26*, 194-206.
- Pauls, C. A., & Stemmler, G. (2003). Substance and bias in social desirability responding. *Personality and Individual Differences*, *35*(2), 263–275.
- Paunonen, S. V. (1989). Consensus in personality judgments: Moderating effects of target-rater acquaintanceship and behavior observability. *Journal of Personality and Social Psychology*, *56*, 823-833.

- Paunonen, S. V., & O’neill, T. A. (2010). Self-reports, peer ratings and construct validity. *European Journal of Personality*, 24(3), 189–206.
- Piedmont R., McCrae, R., Riemann, R. & Angleitner, A. (2000). On the invalidity of validity scales: Evidence from self-reports and observer ratings in volunteer samples. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 582-593.
- Pedregon, C. A., Farley, R. L., Davis, A., Wood, J. M., & Clark, R. D. (2012). Social desirability, personality questionnaires, and the “better than average” effect. *Personality and Individual Differences*, 52(2), 213–217.
- Peruničić, I. (2009). *Predmet merjenja skala za detekciju socijalno poželjnih odgovora*. Master rad, Filozofski fakultet, Univerzitet u Beogradu.
- Peruničić, I., & Mirić, J. (2011). Rasprostranjenost imorala u stavovima učenika prema školskim prestupima, *Zbornik Instituta za pedagoška istraživanja*, 43, 283–298.
- Perunicic Mladenovic, I., & Knezevic, G. (2018). Faking amorality: an ability elusive to both measures of substance and style. *Personality and Individual Differences*, 120, 95-101.
- Peterson, M. H., Griffith, R. L., Isaacson, J. A., O’Connell, M. S., & Mangos, P. M. (2011). Applicant faking, social desirability, and the prediction of counterproductive work behaviors. *Human Performance*, 24(3), 270–290.
- Pronin, E., Kruger, J., Savitsky, K., College, W., Ross, L., Hyun, J., ... Raisch, S. (2001). You don’t know me, but I know you: The illusion of asymmetric insight. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81(4), 639–656.

- Pronin, E. (2008, May). How we see ourselves and how we see others. *Science*, 320, 1177-1180. Doi:10.1126/science.1154199.
- Pronin, E. & Kugler, M.B. (2007). Valuing thoughts, ignoring behavior: The introspection illusion as a source of the bias blind spot. *Journal of Experimental Social Psychology*, 43, 565-578.
- Radonjić, S. (1994). *Uvod u psihologiju*. Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd.
- Raven, J.C., Court, J.H., & Raven, J. (1979). *Manual for Raven's progressive matrices and vocabulary scales*. London: H. K. Lewis & Co.
- Ray, J.J. (1988). Lie scales and the elderly. *Personality and Individual Differences*, 9, 417-418.
- Raymark, P. H., & Tafero, T. L. (2009). Individual differences in the ability to fake on personality measures. *Human Performance*, 22(1), 86–103.
- Robie, C., Zickar, M. J., & Schmit, M. J. (2001). Measurement equivalence between applicant and incumbent groups: An IRT analysis of personality scales. *Human Performance*, 14(2), 187–207.
- Rogers, R., Vitacco, M.J., Jackson, R.L., Martin, M., Collins, M., Sewell, K.W. (2002). Faking psychopathy? An examination of response styles with antisocial youth. *Journal of Personality Assessment*, 78, 31-46.
- Rogosa, D., Brandt, D., & Zimowski, M. (1982). A growth curve approach to the measurement of change. *Psychological Bulletin*, 92, 726 -748.

- Rosen, E. (1956). Self-appraisal, personal desirability, and perceived social desirability of personality traits. *J. abnorm. Soc. Psychol.*, 52, 151-158.
- Rosse J., Stecher, M. Miller, J. & Levin, R. (1998). The impact of response distortion on preemployment personality testing and hiring decisions. *Journal of Applied Psychology*, 83, 634-644.
- Rothstein, M. G., & 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.
- Sackeim, H. A., & Gur, R. C. (1978). Self-deception, self-confrontation, and consciousness. In G. E. Schwartz & D. Shapiro (Eds.), *Consciousness and self-regulation: Advances in research (Vol. 2, pp. 139-197)*. New York: Plenum.
- Schachter, S., & Singer, J. E. (1962).
- Schinika, J., Kinder, B., & Kremer, T. (1997). Research validity scales for the NEO PI-R; development and initial validation. *Journal of Personality Assessment*, 68, 127-138.
- Schmit, N., & Oswald, F.L.(2006). The impact of correction for faking on the validity of noncognitive measures in selection settings. *Journal of Applied Psychology*, 91, 613-621.
- Smith B., & Ellingson, J. (2002). Substance versus style: A new look at social desirability in motivating contexts. *Journal of Applied Psychology*, 87, 211-219.
- Schmit, M.J., & Ryan, A.M. (1993). The Big Five in organizational selection: Factor structure in applicant and nonapplicant populations. *Journal of Applied Psychology*, 78, 699–974.

- Snell, A. F., Sydell, E. J., & Lueke, S. B. (1999). Towards a theory of applicant faking: Integrating studies of deception. *Human Resource Management Review, 9*(2), 219–242.
- Spain, J. S., Eaton, L. G., & Funder, D. C. (2000). Perspectives on personality: The relative accuracy of self versus others for the prediction of emotion and behavior. *Journal of Personality, 68*, 837-867. doi:10.1111/1467-6494.00118.
- Stark, S., Chernyshenko, O.S., Chan, K.Y., Lee, W.C. & Drasgow, F. (2001). Effects of the testing situation on item responding: cause for concern. *Journal of applied psychology, 86*, 943-953.
- Stoeber, J., Otto, K., & Dalbert, C. (2009). Perfectionism and the Big Five: Conscientiousness predicts longitudinal increases in self-oriented perfectionism. *Personality and Individual Differences, 47*, 363-368.
- Strahan, R. & Gerbasi, K.C. (1972). Short, homogeneous versions of the Marlowe-Crowne social desirability scale. *Journal of Clinical Psychology, 28*, 191-193.
- Teovanovic, P., Knezevic, G., & Stankov, L. (2015). Individual differences in cognitive biases: Evidence against one-factor theory of rationality. *Intelligence, 50*, 75–86.
- Tett, R., Jackson, D., & Rothstein, M. (1991). Personality measures as predictors of job performance: a meta-analytic review. *Personnel Psychology, 44*, 703-742.
- Tett, R. P., & Simonet, D. V. (2011). Faking in personality assessment: A “Multisaturation” perspective on faking as performance. *Human Performance, 24*(4), 302–321.
- Tett, R. P., Freund, K. A., Christiansen, N. D., Fox, K. E., & Coaster, J. (2012).

Faking on self-report emotional intelligence and personality tests: Effects of faking opportunity, cognitive ability, and job type. *Personality and Individual Differences*, 52(2), 195-201.

Vazire, S. & Mehl, M.R. (2008). Knowing me, knowing you: the accuracy and unique predictive validity of self-ratings and other-ratings of daily behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 95, 1202-1216.

Ventimiglia, M. & MacDonald, D.A. (2012). An examination of the factorial dimensionality of the Marlowe Crowne social desirability scale. *Personality and Individual Differences*, 52, 487-491.

Viswesvaran, C. & Ones, D.S. (1999). Meta-analysis of fakability estimates: Implications for personality measurement. *Educational and Psychological Measurement*, 59, 197–210.

Wagerman, S. A., & Funder, D. C. (2007). Acquaintance reports of personality and academic achievement: A case for conscientiousness. *Journal of Research in Personality*, 41, 221–229.

Watson, D., Hubbard, B., Wiese, D. (2000). Self-other agreement in personality and affectivity: The role of acquaintanceship, trait visibility, and assumed similarity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 546-558. doi:10.1037/0022-3514.78.3.546.

Williams, E. F., & Gilovich, T. (2008). Do people really believe they are above average? *Journal of Experimental Social Psychology*, 44(4), 1121–1128.

Yik, M., Bond, M., & Paulhus, D.L. (1998). Do Chinese self-enhance or self-efface? It's a matter of domain? *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24, 399-406.

- Zaltauskas, K., & Borkenau, P. (2008). *Social desirability scales: Comparison of self-reports with peer reports*. 14th European Conference on Personality, p 196.
- Zickar, M.J., & Robie, C. (1999). Modeling faking good on personality items: an item level analysis. *Journal of applied psychology*, 84, 551-563.
- Zickar, M. J., & Drasgow, F. (1996). Detecting faking on a personality instrument using appropriateness measurement. *Applied Psychological Measurement*, 20(1), 71–87.
- Ziegler, M. & Buehner, M. (2009). Modeling socially desirable responding and its effects. *Educational and Psychological Measurement*, 69, 548–565.

Prilozi

Prilog 1. I i II studija: skraćena verzija Marlov-Kraunove skale

1. Kad treba, ne oklevam da ostavim svoje poslove i pomognem onome koje u nevolji
2. Nikada nisam osetio snažnu odbojnost prema nekome
3. Bilo je situacija kada sam osetio zavist zbog toga što drugima dobro ide
4. Nisam ni pomislio da dozvolim da neko drugi bude kažnjen zbog onoga što sam ja skrivio
5. Ponekad pobesnim kad stvari ne idu kako ja hoću
6. Bilo je situacija kada sam želeo da se pobunim protiv autoriteta iako sam znao da je u pravu
7. Uvek sam učtiv, čak i sa onima koji su izrazito neprijatni
8. Kad nešto ne znam, nije mi ni najmanje krivo da to priznam
9. Sećam se da sam se pretvatao kako mi nije dobro da bih se izvukao iz nekih situacija
10. Ponekad me nerviraju ljudi koji mi traže usluge

Prilog 2. II studija (longitudinalna): Procene vršnjaka

1. Воли да буде у центру пажње
2. Не прича много
3. Склон је да вређа
4. Меког је срца
5. Неуредан је
6. Све своје обавезе извршава на време
7. Често је напет
8. Опуштен је, ништа га не узнемирава
9. Воли да машта
10. Спорије схвата теоретске идеје.
11. Чудан је
12. Концентрисан, није расејан

13. Бежи са часова
14. Преписује на контролном
15. Хоће да шапне

Prilog 3. III studija: procene školskog nemorala

1. Ne može da podnese kada neko dobije dobru ocenu, makar to bio i njegov drug/drugarica.
2. Iako ga/je zamoliš i obeća ti da te neće prijaviti kada pobegneš on/ona to uradi.
3. Spreman/na je i da nas odruka kod profesora samo da sebi obezbedi neku korist.
4. Prvo se dogovorimo da svi pobegnemo, a onda se on/ona vrati.
5. Omalovažava svakog ko je bolji, uspešniji ili lepši od njega/nje.
6. Nije mu/joj problem da opravda sebi izostanke tako što - pretvori u + u dnevniku.
7. U stanju je da preotme devojku/mladića najboljeg prijatelja/ice.
8. Od njega/nje ne možeš da prepíšeš kada ne znaš, a kada njemu/njoj treba onda traži.
9. Vezara, i to koristi.
10. Sposoban/na je u trenutku da se snađe i profesora prevari na vešt i lukav način.
11. Uvaljuje i falsifikovana opravdanja samo da opravda časove.
12. I kada bi saznao/la šta će biti na kontrolnom, on/ona to nikome ne bi rekao/la.
13. Gleda da iskoristi druge.
14. Da se dokopa dnevnika bio/bila bi u stanju da ispravi sebi ocene.
15. Ne može da se obuzda da ne pobegne sa časa čak i kada mu/joj prete isključenjem iz škole.
16. Neće da šapne.
17. Očigledno je da se provlači preko veze, samo on/ona to neće da prizna.
18. Potajno se raduje kada ne uspeš da popraviš ocenu.
19. Spretniji/a je kada treba da smuva za ocenu, nego kada treba da nauči.
20. Ako misli da profesor nije u pravu u stanju je i da se žustro posvađa sa njim.
21. S tobom je dobar/a samo dok mu trebaš.
22. Roditelji mu/joj "sređuju" ocene.

23. Ne mogu da ga /je primire ni pretnje kaznom, ni ukori, ni jedinice, on/ona uvek radi po svome.
24. U stanju je da ukrade.
25. Često kinji odlične, vredne đake.
26. Sklon/a je spletkama i podmetanjima.
27. Neće da pomogne, čak i kada ga/je to niša ne košta.
28. U stanju bi bio/bila i da plati ocenu samo da ne uči.
29. Spreman/na je da uradi i prijave stvari da bi ostvario/la svoje ciljeve.
30. Nije u stanju da se napregne da nauči čak i kada je svestan/na da će da mu/joj zaključkeca.

Biografija

Ivana Peruničić Mladenović diplomu psihologa je stekla 2006. godine na Filozofskom fakultetu odbranivši diplomski rad kod Prof. Dr Gorana Kneževića sa ocenom 10 na temu „Šta mere „Lie“ skale?. Kod istog mentora 2009. godine je odbranila Master rad sa ocenom 10 na temu „Predmet merenja skala za detekciju socijalno poželjnog odgovaranja“. Naučno-istraživačkim radom je počela da se bavi još tokom osnovnih studija, i tu praksu je nastavila i u Institutu za mentalno zdravlje u kojem je zaposlena od 2006. godine na poslovima kliničkog psihologa, psihoterapeuta i istraživača. Završava specijalizaciju iz medicinske psihologije na Medicinskom fakultetu, Univerziteta u Beogradu. Završila je edukaciju iz Racionalno-emotivno bihevioralne terapije, a trenutno pohađa edukaciju iz Sistemsko-porodične psihoterapije. Radila je kao istraživač na projektima Ministarstva prosvete i nauke Republike Srbije. Učestvovala u projektu katedre za Razvojnu psihologiju „Tamna strana škole“, vodila deo projekta pod nazivom: „Rasprostranjenost imorala učenika prema školskim prestupima“. 2010. godine dobija stipendiju Evropske asocijacije za psihologiju ličnosti za učešće na Evropskoj konferenciji. U knjigama rezimea ima objavljeno preko 80 radova, a u naučnim časopisima preko 15 članaka. Neki od važnijih članka publikovanih u časopisima:

Perunicic Mladenovic, I., & Knezevic, G. (2018). Faking amorality: An ability elusive to both measures of substance and style. *Personality and Individual Differences, 120*, 95–101.

Colovic, O., Lecic-Tosevski D., Perunicic Mladenovic, I., Milosavljevic M., Munjiza A. (2016). Defense Mechanisms in "Pure" Anxiety and "Pure" Depressive Disorders. *Journal of Nervous and Mental Disease, 204* (10), 746-751

Vukosavljevic Gvozden, T., Opacic, G., & Perunicic Mladenovic, I. (2015). Does Empathy Always Inhibit Amorality and Offending? *Psihologija, 48*(3), 213–232

Perunicic, I., & Miric, J. (2011). Rasprostranjenost imorala u stavovima učenika i studenata prema školskim prestupima. *Zbornik instituta za pedagoška istraživanja, 43*,2, 283-298

Изјава о ауторству

Име и презиме аутора: Ивана Перуничич Младенович

Број индекса: ПС 09008

Изјављујем

да је докторска дисертација под насловом

Да ли скале лагања мере лагање или супстантивне димензије личности?

- резултат сопственог истраживачког рада;
- да дисертација у целини ни у деловима није била предложена за стицање друге дипломе према студијским програмима других високошколских установа;
- да су резултати коректно наведени и
- да нисам кршио/ла ауторска права и користио/ла интелектуалну својину других лица.

Потпис аутора

У Београду, _____

Изјава о истоветности штампане и електронске верзије докторског рада

Име и презиме аутора: Ивана Перуничич Младеновић

Број индекса: ПС 09008

Студијски програм: Психологија

Наслов рада: Да ли скале лагања мере лагање или супстантивне димензије личности?

Ментор: проф. Др Горан Кнежевић

Изјављујем да је штампана верзија мог докторског рада истоветна електронској верзији коју сам предао/ла ради похрањена у **Дигиталном репозиторијуму Универзитета у Београду**.

Дозвољавам да се објаве моји лични подаци везани за добијање академског назива доктора наука, као што су име и презиме, година и место рођења и датум одбране рада.

Ови лични подаци могу се објавити на мрежним страницама дигиталне библиотеке, у електронском каталогу и у публикацијама Универзитета у Београду.

Потпис аутора

У Београду, _____

Образац 7.

Изјава о коришћењу

Овлашћујем Универзитетску библиотеку „Светозар Марковић“ да у Дигитални репозиторијум Универзитета у Београду унесе моју докторску дисертацију под насловом:

„Да ли скале лагања мере лагање или супстантивне димензије личности?“

која је моје ауторско дело.

Дисертацију са свим прилозима предао/ла сам у електронском формату погодном за трајно архивирање.

Моју докторску дисертацију похрањену у Дигиталном репозиторијуму Универзитета у Београду и доступну у отвореном приступу могу да користе сви који поштују одредбе садржане у одабраном типу лиценце Креативне заједнице (Creative Commons) за коју сам се одлучио/ла.

1. Ауторство (CC BY)
2. Ауторство – некомерцијално (CC BY-NC)
3. Ауторство – некомерцијално – без прерада (CC BY-NC-ND)
4. Ауторство – некомерцијално – делити под истим условима (CC BY-NC-SA)
5. Ауторство – без прерада (CC BY-ND)
6. Ауторство – делити под истим условима (CC BY-SA)

(Молимо да заокружите само једну од шест понуђених лиценци.
Кратак опис лиценци је саставни део ове изјаве).

Потпис аутора

У Београду, _____

1. **Ауторство.** Дозвољаваате умножавање, дистрибуцију и јавно саопштавање дела, и прераде, ако се наведе име аутора на начин одређен од стране аутора или даваоца лиценце, чак и у комерцијалне сврхе. Ово је најслободнија од свих лиценци.

2. **Ауторство – некомерцијално.** Дозвољаваате умножавање, дистрибуцију и јавно саопштавање дела, и прераде, ако се наведе име аутора на начин одређен од стране аутора или даваоца лиценце. Ова лиценца не дозвољава комерцијалну употребу дела.

3. **Ауторство – некомерцијално – без прерада.** Дозвољаваате умножавање, дистрибуцију и јавно саопштавање дела, без промена, преобликовања или употребе дела у свом делу, ако се наведе име аутора на начин одређен од стране аутора или даваоца лиценце. Ова лиценца не дозвољава комерцијалну употребу дела. У односу на све остале лиценце, овом лиценцом се ограничава највећи обим права коришћења дела.

4. **Ауторство – некомерцијално – делити под истим условима.** Дозвољаваате умножавање, дистрибуцију и јавно саопштавање дела, и прераде, ако се наведе име аутора на начин одређен од стране аутора или даваоца лиценце и ако се прерада дистрибуира под истом или сличном лиценцом. Ова лиценца не дозвољава комерцијалну употребу дела и прерада.

5. **Ауторство – без прерада.** Дозвољаваате умножавање, дистрибуцију и јавно саопштавање дела, без промена, преобликовања или употребе дела у свом делу, ако се наведе име аутора на начин одређен од стране аутора или даваоца лиценце. Ова лиценца дозвољава комерцијалну употребу дела.

6. **Ауторство – делити под истим условима.** Дозвољаваате умножавање, дистрибуцију и јавно саопштавање дела, и прераде, ако се наведе име аутора на начин одређен од стране аутора или даваоца лиценце и ако се прерада дистрибуира под истом или сличном лиценцом. Ова лиценца дозвољава комерцијалну употребу дела и прерада. Слична је софтверским лиценцама, односно лиценцама отвореног кода.