

Sveučilište u Zagrebu

Filozofski fakultet

Odsjek za psihologiju

**KONSTRUKCIJA I VALIDACIJA TESTA IMPLICITNIH ASOCIJACIJA ZA  
MJERENJE MOTIVA ZA MOĆI**

Diplomski rad

Lorena Roje

Mentor: Dr. sc. Maja Parmač Kovačić, viši asist.

Zagreb, 2015

## SADRŽAJ

<b>Uvod</b> -----	<b>1</b>
<i>EksPLICITNI I implicitni procesi</i> -----	2
<i>Motiv za moći</i> -----	4
<i>Test implicitnih asocijacija</i> -----	6
<b>Cilj i problemi istraživanja</b> -----	<b>10</b>
<b>Metodologija</b> -----	<b>11</b>
<i>Sudionici i postupak</i> -----	11
<i>Mjerni instrumenti</i> -----	11
<b>Rezultati</b> -----	<b>15</b>
<i>Metrijske karakteristike IAT-a</i> -----	15
<i>Deskriptivni podaci za Skalu dominantnost-prestiž, Upitnik radnih preferencija i Indeks aspiracije</i> -----	17
<i>Povezanost implicitnog i eksplicitnog motiva za moći sa kriterijskim varijablama</i> -----	19
<b>Rasprava</b> -----	<b>21</b>
<b>Zaključak</b> -----	<b>27</b>
<b>Literatura</b> -----	<b>28</b>

Naslov: Konstrukcija i validacija Testa implicitnih asocijacija za mjerenje motiva za moći  
(Construction and validation of Implicit association test for power motive)

Lorena Roje

Sažetak: Cilj ovog istraživanja bila je konstrukcija i provjera psihometrijskih svojstava Testa implicitnih asocijacija (IAT) za mjerenje implicitnog motiva za moći. Istraživanje je provedeno u sklopu većeg projekta na Odsjeku za psihologiju Filozofskog fakulteta u Zagrebu, a ukupno je sudjelovalo 75 sudionika. IAT je korišten kao mjera implicitnog motiva za moći, te je u ovom istraživanju pokazao dobre metrijske karakteristike. Kao mjera eksplicitnog motiva za moći korištena je Skala dominantnost-prestiž. Između implicitne i eksplicitne mjere motiva za moći dobivena je značajna pozitivna korelacija. Rezultati su pokazali da sudionici koji ostvaruju veći rezultat na subskali dominantnosti i na subskali prestiža, pokazuju tendenciju većeg implicitnog povezivanja motiva za moći sa pojmom o sebi. Kao prvi kriterij, korištene su procjene od strane bliskih osoba na Skali dominantnost-prestiž. Pretpostavke o poveznosti implicitne i eksplicitne mjere sa kriterijem djelomično su potvrđene. Sudionici koji sami sebe procjenjuju dominantnijima, procijenjeni su dominantnijima i od strane bliskih osoba. Korelacija implicitne mjere i kriterija nije značajna. Također, značajnom se nije pokazala ni korelacija IAT-a s drugim kriterijem - ekstrinzičnom motivacijom koja je mjerena pomoću: Upitnika radnih preferencija i Indeksa aspiracije. Ekstrinzična motivacija pozitivno korelira sa eksplicitnom mjerom moći; sudionici koji ostvaruju veći rezultat na skali prestiža, procjenjuju se više ekstrinzično motiviranima.

*Ključne riječi:* test implicitnih asocijacija, implicitne mjere motiva, eksplicitne mjere motiva, motivacija za moći, ekstrinzična motivacija

Abstract: The aim of this study was to design the Implicit association test for power motive and examine its psychometric properties. Our research was conducted on 75 participants all of which are students at Department of Psychology at Faculty of Humanities and Social Sciences, University of Zagreb. IAT was used as a measure of implicit power motive. In this study it has shown good psychometric properties. Dominance-prestige scale was used as a measure of explicit power motives. We found low to moderate positive correlations between implicit and explicit measures of power motive. Results have shown that participants who tend to have higher scores on the dominance and prestige subscales, also tend to connect more implicit power motive with the self-concept. Participants were rated by close friends and/or relatives on Dominance-prestige scale. Those ratings were taken as the first criterion. Expected connections between implicit and explicit measures of the criterion have only been partially confirmed. Participants who had higher scores on dominance subscale, were also reported as more dominant by people close to them. Correlation between implicit measures and criterion was not significant. Also, no significant correlation was found between IAT and the second criterion - extrinsic motivation, measured by two instruments: Work Preference Inventory and Aspiration Index. Extrinsic motivation was positively correlated with the explicit measure of power; participants who had higher scores on a scale of prestige, assessed themselves as more extrinsically motivated.

*Key words:* Implicit association test, implicit measures of motives, explicit measures of motives, power motive, extrinsic motivation

## Uvod

Otkrivanje i shvaćanje svjesnih i nesvjesnih procesa koji upravljaju ljudskim ponašanjem te oblikuju kognicije i motivaciju jedno je od najzahtjevnijih, ali i najkorisnijih područja istraživanja, ne samo u organizacijskom okruženju nego i u psihologiji općenito. U periodu od 1930. godine pa gotovo do nedavno, vladalo je generalno mišljenje da su psihološki procesi isključivo pod utjecajem kontrolabilnih procesa dostupnih svijesti osobe (Greenwald i Banaji, 1995). Sukladno tome, tijekom dugog niza godina istraživači u području psihologije najčešće su koristili mjere samoprocjene kako bi donijeli zaključke o osobinama ličnosti i individualnim karakteristikama pojedinaca. Takvo rašireno stajalište temeljilo se na vjerovanju da su eksplicitne mjere, koje zahtjevaju svjesnu introspekciju, najbolji pokazatelji psihološkog funkcioniranja osobe (Greenwald i Banaji, 1995). Primjerice, s ciljem ispitivanja ličnosti u selekcijskom procesu, od kandidata se traži da za svaku česticu upitnika ličnosti procijene koliko se ona odnosi na njih tako da zaokruže, najčešće na skali Likertovog tipa, jedan od ponuđenih odgovora.

Međutim, istraživači u području socijalne i kognitivne psihologije u zadnjih nekoliko godina dokazali su da je kvaliteta tako dobivenih podataka upitna jer sudionici nisu uvijek točni u samoprocjenjivanju (Bing, LeBreton, Davison, Midgett i James, 2007). Dva su razloga tome; prvi je njihova sposobnost točne procjene vlastitih osobina koja je često ugrožena zbog nedostataka introspekcije, a drugi je volja sudionika da iskreno izvijesti o vlastitim osobinama što često nije slučaj zbog želje da se prikažu u što boljem svjetlu. Iako je veza između osobina ličnosti i radne uspješnosti višestruko istraživana, Guion i Gottier (1965; prema Barrick, Mount i Judge, 2001) naglašavaju da korištenje upitnika ličnosti nema potpuno opravdanu ulogu u selekciji zbog mogućnosti sudionika da svjesno lažiraju svoje odgovore. Takve spoznaje vrlo su bitne za primjenu u selekcijskom postupku jer korištenje neutemeljenih mjera vodi do krivih zaključaka i procjena, a loše selekcijske odluke imaju negativan utjecaj na organizaciju u cjelini.

### *EksPLICITNI I IMPLICITNI PROCESI*

Kao reakcija na rezultate istraživanja o brojnim nedostacima mjera samoprocjene koje na direktan način pokušavaju zahvatiti konstrukt javlja se pokret istraživača koji počinju govoriti o temi koja je dugo vremena u psihologiji bila zanemarena – utjecaj nesvjesnog na ponašanje. Istraživanja u području socijalne kognicije u velikoj mjeri doprinijela su području organizacijske psihologije zato što su naglasila da su mnoga ponašanja pod utjecajem procesa koji djeluju pod ograničenom svjesnom kontrolom, a ponekad i bez nje (Uhlmann, Leavitt, Menges, Koopman, Howe i Johnson, 2012). Navedeni procesi nazivaju se implicitnima, a odnose se na nesvjesne i automatske misli koje utječu na stavove, motivaciju, ličnost i ponašanje (Greenwald i Banaji, 1995). Implicitni procesi odnose se na komponentu „selfa“ koja djeluje na nesvjesnoj razni (Vasilopoulos, Siers i Shaw, 2013) te su nenamjerni, spontani i intuitivni (Uhlmann i sur., 2012). Za razliku od eksplicitnih procesa koji su dostupni introspekciji, implicitni procesi djeluju izvan područja dostupnog svijesti pa su samim time neprimjereni za samoprocjenu (Bing i sur., 2007).

Početak istraživanja o implicitnim procesima i implicitnoj ličnosti značio je i promjenu u mišljenju o ljudskom ponašnju. Povremeno se počelo otkrivati kako je značajan dio ljudskog ponašanja i funkcioniranja automatski, a kako nesvjesni procesi imaju ključnu ulogu u našem ponašanju i izborima. Baumeister, Bratslavsky, Muraven i Tice (1998) navode da je samo 5% ljudskog ponašnja podložno samoregulaciji, a ostatak ponašnja se odnosi na automatske reakcije. Takve spoznaje naročito imaju smisla kada ih pogledamo iz perspektive radnog okruženja jer mnoge karakteristike poslova kao što su višestruki podražaji, rutinski zadaci i kognitivna opterećenost daju dokaz da je implicitno procesiranje vrlo često u upotrebi u organizacijskom okruženju (Uhlmann i sur., 2012).

Brojni modeli koje jednim imenom zovemo modelima dualnih procesa pokušali su dati odgovor na pitanje kako svjesni i nesvjesni procesi usmjeravaju naše ponašanje. Unatoč tome što različiti modeli koriste različita imena za ta dva sustava, autori su se složili da postoje automatski i kontrolirani sustav koji djeluju zajedno kako bi stvorili cjelokupni sustav ličnosti. CEST model (engl. *Cognitive Experiential Self-Theory*; Epstein, 2003) kontrolirani sustav zove racionalnim, a on uključuje reprezentacije i

asocijacije odnosa „selfa“ i okoline formirane kroz logičko vrednovanje okoline. Procesiranje informacija u tom sustavu se odvija sporo i većim dijelom svjesno. Iskustveni odnosno automatski sustav uključuje reprezentacije i asocijacije odnosa sebe i okoline koje su stečene pomoću značajnih i ponavljajućih iskustava te se procesiranje odvija brzo i većinom u potpunosti nesvjesno (Vasilopoulos i sur., 2013). Kahneman (2003) nadalje naglašava da automatski sustav podrazumijeva štednju kognitivne energije i oslanjanje na prečace u zaključivanju te je on brz, paralelan, automatski i odvija se bez puno truda. Kontrolirani pak zahtjeva veće ulaganje kognitivne energije u aktivnosti i racionalnije razmišljanje te je on serijski i sporiji. Pretpostavka dualnih modela je da su ljudi većinom unutar štedljivog odnosno automatskog načina funkcioniranja, a samo u situacijama kada su dodatno motivirani prelaze u kontrolirani način (Žeželj, Lazarević i Pavlović, 2010). Modeli dualnih procesa ključni su iz dva razloga; prvo, zato što naglašavaju važnost implicitnih procesa u formiranju cjelokupne ličnosti, a drugo zato što pružaju teorijski okvir za razumijevanje djelovanja implicitnih i eksplicitnih procesa.

U psihologiji se godinama odbacivalo mišljenje o korištenju implicitnih mjera i izučavanju implicitnih procesa zbog raširenog stajališta o lošim metrijskim karakteristikama implicitnih mjera. Kao rezultat toga, često se događala kontradiktorna situacija u kojoj su se nesvjesni ili podsvjesni procesi mjerili skalama samoprocjene koje zahtjevaju trud u prisjećanju i introspektivno mišljenje (Uhlmann i sur., 2012). Upravo zato, implicitne mjere nužne su u sljedećim situacijama: 1) Kada sudionici nisu sposobni za uvid u određeni konstrukt jer se on nalazi na nesvjesnoj ili podsvjesnoj razini, 2) ako sudionici nisu voljni otkriti svoje stavove sebi ili drugima, 3) kada je prisutno samozavaravanje koje mijenja samoprocjene, 4) u slučaju kada je svaka količina objašnjene dodatne varijance od kritične važnosti (kao npr. u situacijama nepoželjnog organizacijskog ponašanja i prekomjernog izostajanja s posla) te 5) u detektiranju sudionika koji su nedovoljno angažirani ili možda nisu razumijeli zadatak (Uhlmann i sur., 2012).

Veće usmjeravanje na implicitne mjere ne znači odbacivanje eksplicitnih mjera nego je bitno usmjeriti se na njihov odnos. Bilo da je djelovanje implicitnih i

eksplicitnih procesa aditivno ili interaktivno jedino proučavajući oba procesa možemo doći do cjelokupne slike i razumijeti cijelu ličnost (Bing i sur. 2007).

### *Motiv za moći*

U području motivacije javljale su se slične dvojbe vezane za eksplicitne i implicitne procese te njihovo mjerenje. Za gotovo revolucionaran preokret u istraživanju motiva pomoću implicitnih tehnika zaslužni su David McClelland, John Atkinson i njihovi suradnici koji su 1940-ih godina razvili metode za procjenu motivacijskih stanja i preferencija (Brunstein i Schmitt, 2010). Oni su smatrali da se upravo proučavajući motive kao individualne razlike u ličnosti, može doći do objašnjenja bitnih aspekata ljudskog ponašanja.

Od samih početaka istraživanja ljudskih motiva, javljalo se mišljenje da ljudi imaju slab uvid u motive koji vode njihovo ponašnje ili pak negiraju postojanje motiva. McClelland ne samo da je bio skeptičan prema upotrebi metoda samoprocjena općenito nego je i smatrao da nemaju smisla u određivanju motivacijskih dispozicija jer one utječu na čovjekovo ponašanje bez da su ih osobe svjesne (Brunstein i Schmitt, 2010). Sukladno tome, naglasio je važnost razlikovanja implicitnih motiva (engl. *implicit motive*) te samo-pripisanih motiva (engl. *self-attributed motive*) (McClelland, Koestner i Weinberger, 1989). Implicitni motivi reprezentirani su u kognitivno nesvjesnom, potaknuti su automatski vanjskim poticajima te se očituju u spontanijim ponašanjima koja zahtijevaju malo svjesnog truda (McClelland i sur., 1989). Samo-pripisani motivi odnose se na ponašanja, osjećaje i način razmišljanja kojih su osobe svjesne i same sebi pripisuju (James i LeBreton, 2012).

Implicitni motivi su bolji u predviđanju ponašnja tijekom dužeg protoka vremena dok su samo-pripisani motivi bolji za predviđanje trenutnih i specifičnih ponašanja i izbora (McClelland i sur., 1989). Za implicitne motive pokazalo se da predviđaju menadžerski i politički uspjeh tijekom vremena, dok eksplicitni motivi mogu predvidjeti uživanje u zadatku i subjektivnu dobrobit (McClelland i sur., 1989). Nadalje, implicitni motivi aktivirani su tijekom samog bavljenja određenom aktivnošću koja se smatra zadovoljavajućom, dok su samo-pripisani motivi aktivirani socijalnim poticajima kao što su nagrade, zahtjevi i očekivanja.

Istraživanja implicitnih motiva McClelland i suradnici započeli su istraživanjem motiva za gladi, no vrlo brzo su se preusmjerili na motiv za postignućem jer je on puno važniji za uspjeh na poslu, ali i u životu općenito (Brunstein i Schmitt, 2010). Njihova istraživanja na poduzetnicima pokazala su da je za uspješno rukovođenje važno imati visoko razvijen motiv za postignućem jer on omogućava postavljanje visokih ciljeva i njihovo ostvarivanje. Ipak, zaključili su da osobama s visoko razvijenim motivom za postignućem nije stalo do zaposlenika i njihovog napretka nego jedino do vlastitog probitka i uspjeha. Taj zaključak usmjerio ih je prema drugom motivu koji je bitan za uspješno rukovođenje – motivu za moći.

Motiv za moći konceptualiziran je kao želja za djelovanjem, kontrolom i utjecajem na pojedince ili grupe (Winter, 1991). Kontrola osobama omogućava da održavaju moć, djelovanje im pomaže u uspostavljanju, a utjecaj u proširenju moći (Reeve, 2005). Takve osobe imaju potrebu za dominacijom, ugledom, statusom ili položajem te žele utjecati na druge putem persuazije, pomaganja drugima, raspravljanja ili napadanja drugih (McClelland, 1975). U organizacijskom kontekstu, motiv za moći je izuzetno važan jer osobe s određenom razinom motiva za moći privlače različita zanimanja. Kako bi organizacijski psiholozi prepoznali prave osobe za rukovoditeljske pozicije bitno se usmjeriti i na karakteristike ličnosti koje se javljaju uz izražen motiv za moći. Kombinacija visoke moći, niske potrebe za afilijacijom i jake samokontrole daje uglavnom sposobne vođe koji su uspješni i produktivni, a ujedno i visoko cijenjeni među zaposlenicima (Spangler i House, 1991, prema Reeve, 2005). McClelland i Burnham (2003) smatraju da su menadžeri koji imaju visoko razvijen motiv za moći najviše efikasni, jasnije razumiju organizacijske ciljeve te jačaju timski duh među zaposlenicima.

U određenim uvjetima posjedovanje motiva za moći i visoke agresivnosti povezano je s impulzivnim reakcijama, problemima s alkoholom, zloupotrebom droga te s donošenjem rizičnih odluka (Winter i sur., 1998). Prema Jamesu i LeBretonu (2012) dva su tipa osoba koje imaju izraženi motiv za moći. Prvi su oni koje žele ostvariti moć i utjecati na druge zbog vlastitog interesa. Autori ih zovu toksičnim vođama, zbog njihovog negativnog i štetnog djelovanja na organizaciju. Drugi su oni koji žele moć s



ciljem pozitivnog utjecaja na ljude i poboljšanja radnih uvjeta, te su oni većinom uspješni vođe.

Razlika između implicitnih i samo-pripisanih motiva za moći vidljiva je i u eksperimentu koji su proveli Koestner, Weinberg, McClelland i Healy (1988; prema McClelland i sur., 1989). Njihovi rezultati upućuju da osobe s visokim samo-pripisanim motivom za moći imaju snažnu želju da budu vođe na višim menadžerskim pozicijama zbog utjecaja i prestiža koje ta pozicija pruža. Oni se pridružuju kompaniji zbog prilike za napredovanjem te u svakom trenutku moraju vidjeti kako su poslovni potezi povezani s njihovim napretkom. Odgovornost kod takvih osoba može izazvati anksioznost i zabrinutost. S druge strane, osobe koje imaju visok implicitni motiv za moći uživaju u svakoj prilici u kojoj mogu donositi odluke i utjecati na druge što menadžerski posao i zahtijeva te će biti puno uspješnije u odnosu na one koji imaju visoki samo-pripisani motiv. James i LeBreton (2012) objašnjavaju da, iako osoba nije svjesna svog visokog motiva za moći, on i dalje usmjerava razmišljanje i ponašanje osobe.

Razumijevanje implicitnih motiva od velike je važnosti jer istraživanja provedena zadnjih 50 godina jasno pokazuju njihov utjecaj na socijalne, ekonomske i političke fenomene različite od dispozicija koje osobe pripisuju sebi na svjesnom nivou (McClelland i sur., 1989). Iako je tijekom vremena vladala skeptičnost kod psihologa oko implicitnih motiva, itekako ih je važno mjeriti jer proučavajući zajedno eksplicitne i implicitne motive možemo dobiti širu sliku. Eksplicitne motive možemo lako izmjeriti s upitnicima u kojima se od ispitanika traže da procijene koliko je određeni motiv relevantan za njih. Međutim mjere implicitnih motiva u potpunosti se razlikuju te zahtijevaju drugačije mjerne instrumente (Schultheiss, Yankova, Dirlikov i Schad, 2009; prema Slabbinck, De Houwer i Van Kenhove, 2011).

#### *Test implicitnih asocijacija*

Počeci mjerenja implicitnih motiva vezani su uz projektivne testove kao što su TAT (engl. *Thematic Apperception Test*; Murray, 1943) i PSE (engl. *Picture Story Exercise*; McClelland, 1958) koji unatoč velikom doprinosu području, nisu često prihvaćeni zbog slabijih psihometrijskih karakteristika i otežane upotrebe koja proizlazi iz opsežnog i dugotrajnog postupka kodiranja (Brunstein i Schmitt, 2010). Iz tog

razloga javila se potreba za testovima koji će biti objektivniji i jednostavniji, a koji će svejedno obuhvaćati isti konstrukt. Rješenje su ponudili Greenwald, McGhee i Schwartz (1998) osmisivši Test implicitnih asocijacija (engl. *Implicit association test – IAT*) koji mjeri snagu asocijacija između mentalnih konstrukata. IAT se ubraja u implicitne tehnike temeljene na asocijacijama te se, kao test koji se bazira na vremenu reakcije, smatra „metodološki i empirijski jednim od najvjerodostojnijih implicitnih testova“ (Wittenbrink i Schwarz, 2007). IAT je prvenstveno konstruiran za mjerenje evaluativnih stavova koji nisu dostupni svijesti, ali danas se sve više koristi u području motivacije kako bi se došlo do informacija koje osobe nisu voljne (briga zbog ostavljanja dobrog dojma) ili nisu sposobne (zbog nedostataka introspekcije) otkriti (Brunstein i Schmitt, 2010). Time je IAT postao koristan instrument za procjenu automatske veze između više pojmova jer se oslanja na vrijeme reakcije kako bi se odredilo u kojoj mjeri su pojmovi povezani.

U ovom istraživanju korišten je IAT za mjerenje implicitnog motiva za moći koji se sastoji od dvostrukog zadatka diskriminacije u kojem sudionici trebaju svrstati podražaje iz dvije suprotstavljene kategorije ciljnih pojmova („Ja“ naspram „Drugi“) i dvije suprotstavljene kategorije atributa („Moć“ naspram „Nemoć“). Sudionici podražaje koji se pojavljuju na računalnom ekranu svrstavaju u kategorije, uz pomoć dvije unaprijed određene tipke na tipkovnici. Osnovna pretpostavka u podlozi IAT-a je činjenica da će sudionici koji imaju izraženiji implicitni motiv za moći imati bržu reakciju i manje pogrešaka kada su ciljni pojam i atribut koji dijele isti odgovor snažno povezani (zadatak kompatibilan njihovom stavu: ja + moć) u odnosu na situaciju kada su slabo povezani (zadatak inkompatibilan njihovom stavu: ja + nemoć). Za pojedince koji imaju nizak motiv za moći, situacija će biti obratna.

IAT se uobičajeno sastoji od 7 blokova. Prvi i drugi blok služe sudionicima da se upoznaju s načinom kategorizacije podražaja te prostornim razmještajem ciljnih pojmova i atributa na računalnom ekranu. U prvoj fazi zadatak sudionika je svrstati podražaje iz kategorije ciljnih pojmova, odnosno pritisnuti lijevu tipku na tipkovnici kada se pojavi podražaj iz kategorije „Ja“, a desnu tipku kada se pojavi podražaj iz kategorije „Drugi“. U drugom bloku zadatak je isti, ali za podražaje iz kategorije atributa. U trećem i četvrtom bloku, sudionici prelaze na kombinirani zadatak u kojem

se sve 4 kategorije pojavljuju zajedno. Zadatak sudionika u ta dva bloka je pritisnuti lijevu tipku kada se pojavi podražaj iz kategorije „Ja“ ili „Moć“, a desnu tipku kada se pojavi podražaj iz kategorije „Oni“ ili „Nemoć“. U petom bloku slijedi zadatak jednostavne kategorizacije kao i u prvom bloku, ali se mijenja pozicija kategorija „Ja“ i „Drugi“. U zadnja dva bloka, šestom i sedmom, zadatak sudionika je obrnut u odnosu na treći i četvrti. Ispitanici sada pritišću lijevu tipku za „Moć“ i „Drugi“ a desnu za „Nemoć“ i „Ja“. Na temelju razlika u prosječnim vremenima reakcije u kompatibilnim i inkompatibilnim zadacima računa se IAT D-mjera (Greenwald i sur., 1998). Pozitivni predznak upućuje da sudionik uz sebe više asocira pojam moći, a negativni da uz sebe više vezuje pojam nemoć.

IAT je koristan instrument jer može otkriti implicitne motive čak i kada osobe nisu sklone izraziti svoje mišljenje ili su uvjereni da je njihovo mišljenje drugačije (Greenwald i sur., 1998). IAT se osim u području socijalne i kognitivne psihologije (Fazio i Olson, 2003) primjenjivao i u kliničkoj psihologiji (Gregg i Woody, 2001, prema Nosek, Greenwald i Banaji, 2007), razvojnoj psihologiji (Baron i Banaji, 2006, prema Nosek i sur., 2007) te u psihologiji ličnosti (Asendorpf, Banse, i Mücke, 2002).

Metrijske karakteristike IAT-a su poprilično obećavajuće. Nosek i sur. (2007) izvjestili su da IAT ima zadovoljavajuću pouzdanost tipa unutarne konzistencije što je inače atipično za mjere latencije. Hofmann, Gawronski, Tobias, Gschwendner, Le i Schmitt (2005) su u meta-analizi istraživanja utvrdili da je prosječna mjera unutarne konzistencije iznosila 0.79. Ipak, test-retest pouzdanost IAT-a je manja i uvelike ovisi o dužini testnog intervala (Egloff, Schwerdtfeger i Schmukle, 2005, prema Brunstein i Schmitt, 2010). Valjanost IAT-a najčešće se utvrđuje korelacijom s eksplicitnom mjerom istog konstrukta. Takve korelacije variraju od istraživanja do istraživanja ovisno o tome što se mjeri pa su Lane, Banaji, Nosek i Greenwald (2007) našli da su za rasne predrasude korelacije manje u odnosu na one koje je javljaju prilikom istraživanja političkih stavova. Uglavnom, istraživanja su pokazala da IAT i pripadajuća eksplicitna mjera koreliraju pozitivno i značajno iako često dijele vrlo mali dio zajedničke varijance (Karpinski i Hilton, 2001). Hofmann i sur. (2005) su na temelju meta-analiza povezanosti IAT-a i mjera samoprocjene pronašli korelaciju od 0.24. IAT ima značajnu inkrementalnu valjanost povrh mjera samoprocjene u objašnjenju brojnih relevantnih

kriterija (Egloff i Schmuckle, 2002). Neka istraživanja objašnjavaju da su korelacije male zato što su IAT i mjere samoprocjene zapravo različite mjere koje zahvaćaju različite aspekte ponašanja. Asendorpf, Banse, i Mücke (2002) dobili su zanimljive rezultate istražujući sramežljivost. Naime, pokazalo se da je IAT bolji prediktor za spontana ponašanja kao što su pokreti tijela, a samoprocjene za kontrolirana ponašanja poput načina govora.

Sheldon, King, Houser-Marko, Osbaldiston i Gunz (2007) kao jedan o načina provjere psihometrijskih svojstava IAT-a za mjerenje motiva za moći, predlažu usmjeravanje na njegovu korelaciju s ekstrinzičnom motivacijom. Sheldon i sur. (2007) u svom radu osim eksplicitnog i implicitnog motiva za moći, koriste i pojmove ekstrinzične i intrinzične motivacije kako bi naglasili pristup motivu za moći iz različitih aspekata. Intrinzična motivacija nastaje iz unutarnjih pobuda, a zadovoljstvo proizlazi iz samog sudjelovanja u aktivnosti (Petz, 1992). Ekstrinzična, s druge strane ima porijeklo u vanjskim faktorima koji se nalaze izvan osobe (Petz, 1992). Kasser i Ryan (1996) šire definiciju intrinzične motivacije koja uključuje pomaganje i komunikaciju s drugima, dok ekstrinzična reflektira želju za postizanjem statusa, bogatstva i utjecaja. Autori navode da se ekstrinzična motivacija može povezati s motivom za moći jer je u osnovi motiva za moći želja za prestižem, postizanjem statusa i bogatstva, a to su ujedno i ekstrinzični poticaji kojima osobe sa visokim motivom za moći i teže. Dosadašnja istraživanja tog područja jako su rijetka i više su se usmjeravala na prediktivnu valjanost motiva za moći ili eksplicitne motivacije u objašnjenju zadovoljstva životom i subjektivne dobrobiti.

S obzirom na istraživanja provedena do sada, može se zaključiti da je IAT test kojeg je vrlo jednostavno konstruirati, a koji je uz to otporan na pokušaje lažiranja (Asendorpf i sur., 2002) te predviđa bihevioralne ishode u širokoj domeni socijalnih i organizacijskih ponašanja. S obzirom da je IAT test koji se bazira na vremenu reakcije, vrlo je jednostavno otkriti one sudionike koji možda nisu razumjeli uputu ili nisu dovoljno motivirani i angažirani jer imaju ekstremna vremena reakcije (Uhlmann i sur., 2012). IAT ima i daljnje brojne prednosti kao što su neosjetljivost na proceduralne varijacije poput broja serija koje se koriste, broj primjera koji se koristi te vremenskog intervala između serija podražaja (Greenwald i sur., 1998). Iako postoje određene

prednosti i nedostaci, u dosadašnjim istraživanjima IAT se pokazao kao vjerodostojan instrument koji značajno može doprinijeti području organizacijske psihologije, ali i drugim područjima. Istraživanja implicitnih motiva koja su koristila IAT pokazala su se zadovoljavajućima u psihometrijskom smislu, a istraživanja motiva za moći putem IAT-a za sada su rijetka i metodološki slaba. Također, u Hrvatskoj do sada nije konstruiran Test implicitnih asocijacija za mjerenje motiva za moći. Upravo zato provedeno je ovo istraživanje kako bi se dodatno rasvijetlilo područje mjerenja implicitnih motiva, a posebice motiva za moći mjenog pomoću Testa implicitnih asocijacija.

### **Cilj i problemi istraživanja**

Cilj ovog istraživanja bila je konstrukcija i psihometrijska validacija Testa implicitnih asocijacija za mjerenje motiva za moći.

U skladu s ciljem postavljeni su sljedeći problemi:

1. Provjeriti metrijske karakteristike Testa implicitnih asocijacija za mjerenje motiva za moći.
2. Ispitati povezanost implicitnog motiva za moći mjenog hrvatskom verzijom IAT-a te eksplicitnog motiva za moći s procjenama moći te ekstrinzičnom i intrinzičnom motivacijom.

Hipoteza: S obzirom na prethodna istraživanja, prepostavili smo da će postojati značajna pozitivna korelacija između implicitnog motiva za moći i eksplicitnog motiva za moći. Nadalje, prepostavili smo da će eksplicitni i implicitni motiv za moći pozitivno korelirati s procjenama motiva za moći od strane drugih. S obzirom na prethodna istraživanja koja naglašavaju postojanje povezanosti motiva za moći i ekstrinzične motivacije, prepostavili smo da će se osobe koje imaju izraženiji motiv za moći procijenjivati više ekstrinzično motiviranima.

## Metodologija

### *Sudionici i postupak*

Istraživanje je provedeno na prigodnom uzorku studenata diplomskog studija psihologije na Filozofskom fakultetu. Ukupno je sudjelovalo 75 sudionika. S obzirom da je ovo istraživanje dio većeg projekta, u okviru kojeg se prikupljanje podataka odvijalo tijekom dužeg vremenskog intervala, broj sudionika nije bio podjednak za svaki test. Od ukupnog broja sudionika 20% je bilo muškaraca, a 80% žena. Prosječna dob sudionika iznosila je  $M=22$  godine ( $SD=1.1$ ), a raspon dobi se kretao od 21-28 godina. Prikupljanje podataka za istraživanje počelo je u zimskom semestru 2014./2015. godine te se odvijalo tijekom 3 mjeseca. U prvoj fazi istraživanja, sudionici su na nastavi ispunjavali različite upitnike samoprocjene metodom papir-olovka, a pri kraju semestra su rješavali Test implicitnih asocijacija na računalo. U svrhu prikupljanja podataka o procjenama sudionika od strane bliskih osoba, napravljen je on-line upitnik. Sudionici su dobili uputu da poveznicu na on-line upitnik daju dvjema bliskim osobama koje ih jako dobro poznaju te ih mogu procijeniti na različitim osobnim tvrdnjama. Ujedno, to su trebale biti osobe s kojima su u bliskom kontaktu duže od 6 mjeseci. Kako bismo stekli uvid u rezultate istog sudionika na različitim testovima, uz zajamčenu anonimnost, sudionici su trebali na svakom testu upisati istu lozinku.

### *Mjerni instrumenti*

*Implicitni motiv za moći.* Test implicitnih asocijacija za mjerenje motiva za moći (engl. *Implicit Association Test*; Greenwald, McGhee i Schwartz, 1998) konstruiran je za potrebe ovog istraživanja. Budući da smo IAT-om željeli proučiti implicitnu povezanost pojma o sebi i motiva za moći, odlučili smo da će ciljni pojmovi biti „Ja“ i „Drugi“, a atributi „Moć“ i „Nemoć“. Bilo je prije svega potrebno osmisliti riječi iz svake od četiri kategorije koje će predstavljati podražaje. Riječi koje predstavljaju ciljne pojmove preuzete su iz prethodnih istraživanja (Banse, Messer i Fischer, 2014) te prilagođene hrvatskom jeziku, a za osmišljavanje podražaja vezanih uz attribute, uključeni su i sami sudionici. Sudionici su osmišljavali riječi na početku istraživanja, prije ispunjavanja

instrumenata korištenih u istraživanju. Studentima je rečeno da se u 5 minuta pokušaju prisjetiti što više riječi koje ih asociraju na riječ moć te ih zapišu na papir. Zatim su dobili istu uputu, ali za riječi koje se odnose na nemoć. Nakon analize frekvencija zapisanih riječi, odabrano je 10 najfrekventnijih riječi za kategoriju moć i 10 najfrekventnijih riječi za kategoriju nemoć. U Tablici 1, prikazane su sve riječi korištene u IAT-u kao atributi te kao ciljni pojmovi. Nakon što su osmišljene riječi, u programu Inquisit Lab konstruiran je IAT koji se sastojao od ukupno 7 blokova. U Tablici 2 nalazi se shematski prikaz IAT-a po blokovima. *D*-mjera, kao ukupni rezultat u IAT-u predstavlja razliku između prosječnih vremena reakcija u kompatibilnim i inkompatibilnim blokovima (Greenwald, Nosek i Banaji, 2003). Teorijski raspon *D*-mjere kreće se od -2 do 2 (Žeželj i sur., 2010). Pozitivni predznak upućuje da sudionik više asocira pojam moći uz sebe, a negativni da uz sebe više vezuje pojam nemoć.

*Tablica 1*

Podražaji za kategorije atributa i ciljnih pojmova u Testu implicitnih asocijacija

ATRIBUTI		CILJNI POJMOVI	
Moć	Nemoć	Ja	Drugi
Moć	Pokoravanje	Ja	Oni
Utjecaj	Podređenost	Meni	Njima
Dominacija	Nemoć	Moj	Njihov
Vladati	Submisivnost	Moja	Njihova
Vođa	Služiti	Moje	Njihovo
Šef	Poslušnost	Mene	Njih
Kontrolirati	Bespomoćnost	Svoje	Tuđe
Naređivati	Predati se	Sebe	Druge
Upravlјati	Sljedbenik		
Nadmoćnost	Prepustiti se		

Tablica 2

Shematski prikaz Testa implicitnih asocijacija za mjerenje motiva za moći

Blok	Zadatak	Broj zadataka	Lijeva tipka „E“	Desna tipka „I“
1	Kategorizacija ciljnih pojmova	20	Ja	Drugi
2	Kategorizacija atributa	20	Moć	Nemoć
3	Kompatibilni zadatak 1	20	Ja + Moć	Drugi + Nemoć
4	Kompatibilni zadatak 2	40	Ja + Moć	Drugi + Nemoć
5	Zamjena ciljnih pojmova	20	Drugi	Ja
6	Inkompatibilni zadatak 1	20	Drugi + Moć	Ja + Nemoć
7	Inkompatibilni zadatak 2	40	Drugi + Moć	Ja + Nemoć

*EksPLICITNI MOTIV ZA MOĆI I PROCJENE MOTIVA ZA MOĆI.* Skala dominantnost-prestiž (engl. *Dominance-Prestige Scales*; Cheng, Tracy, Henrich, 2010) mjeri dominantnost i prestiž kao dva načina za postizanje statusa u društvu. Kako autori naglašavaju, dominantnost uključuje korištenje prisile, prijetnje i kontrole, a prestiž priznanje od strane drugih zbog vještina i znanja. Obje strategije koriste se za postizanje visokog statusa te su pozitivno povezane sa sposobnošću rukovođenja. Postoje dvije forme skale; skala samooprocjene i skale procjene od strane drugih osoba. U skali samoprocjene sudionici su za svaku od 17 tvrdnji dominantnosti (npr. „*Uživam kada imam kontrolu nad drugima*“) i prestiža (npr. „*Pripadnici mog društva me poštuju i dive mi se*“) procijenjivali koliko se odnosi na njih. Procjenu su davali na skali Likertovog tipa od 1 do 7 pri čemu je 1- „*Uopće ne*“, 4- „*donekle*“, a 7- „*U potpunosti*“. U formi procjene, dvije sudionicima bliske osobe su trebale procijeniti dominantnost (npr. „*On/Ona uživa kada ima kontrolu nad drugim pripadnicima vašeg društva*“) i prestiž (npr. „*Pripadnici vašeg društva ga/ju poštuju i dive mu/joj se*“) sudionika. Forma procjene također se sastoji od 17 čestica, a odgovori su se davali na skali od 1 do 7 analogno onoj kod samoprocjena. Dominantnost se računa kao prosječni rezultat na osam čestica dominantnosti, a prestiž kao prosječni rezultat na devet čestica prestiža. Pouzdanost tipa unutarnje konzistencije za dominantnost na skali samoprocjene u ovom istraživanju iznosila je  $\alpha=.65$ , a za prestiž na skali samoprocjene  $\alpha=.85$ . Pouzdanost za



dominantnost na skali procjene iznosila je  $\alpha=.61$ , a za prestiž na skali procjene  $\alpha=.87$ . U ovom istraživanju, skala samoprocjene korištena je kao eksplicitna mjera motiva za moći, a skala procjene kao objektivni kriterij.

*Mjere intrinzične i ekstrinzične motivacije.* Upitnik radnih preferencija (engl. *Work Preference Inventory*; Amabile, 1987) koristi se s ciljem procjene individualne orijentacije osobe prema intrinzičnoj, nasuprot ekstrinzičnoj motivaciji. Autor upitnika konceptualizira motivaciju kao stabilnu individualnu karakteristiku pojedinca te smatra da postojanje visokog rezultata na ekstrinzičnoj motivaciji ne isključuje visok rezultat na intrinzičnoj. Amabile (1987) smatra da ekstrinzična i intrinzična motivacija nisu ortogonalne kategorije pa određene osobe mogu imati visoku zastupljenu samo jednu motivaciju, dok drugi mogu imati visoko zastupljene obje. Upitnik radnih preferencija ukupno ima 30 čestica, od kojih se 15 odnosi na nivo intrinzične motivacije (npr. „*Što je problem teži, to više uživam rješavajući ga*“), a drugih 15 na nivo ekstrinzične motivacije (npr. „*Brine me što drugi ljudi misle o mom radu*“). Zadatak sudionika je da za svaku od 30 čestica procijene koliko se ona odnosi na njih na kontinuumu od 1 do 4 pri čemu je 1- „*nikad ili gotovo nikad se ne odnosi na mene*“, 2- „*ponekad je istinito za mene*“, 3- „*često je istinito za mene*“, 4- „*uvijek ili gotovo uvijek je istinito za mene*“. Rezultat u upitniku se računa zasebno za ekstrinzičnu i za intrinzičnu motivaciju. U ovom istraživanju pouzdanost tipa unutarnje konzistencije za intrinzičnu motivaciju iznosila je  $\alpha=.78$ , a za ekstrinzičnu motivaciju također  $\alpha=.78$ .

*Indeks Aspiracije* (engl. *Aspiration Index*; Kasser i Ryan, 1993) koristi se za mjerenje različitih životnih ciljeva i aspiracija koje osobe mogu imati te omogućuje mjerenje relativne istaknutosti i centralnosti pojedinog cilja kod osobe (Kasser i Ryan, 1996). Upitnikom se mjeri 7 kategorija aspiracije koje se mogu svrtati u dvije skupine; intrinzične i ekstrinzične aspiracije. Ekstrinzične aspiracije su bogatstvo, slava i izgled, a intrinzične su osobni rast, odnosi s drugima i doprinos zajednici. Sedma kategorija koja se odnosi na aspiraciju ka dobrom zdravlju nije jasno intrinzična ni ekstrinzična pa je nismo uzeli u obzir u ovom istraživanju. Sudionici su za svaku od 30 tvrdnji aspiracije, procjenjivali važnost određene aspiracije za njih osobno. Procjenu o važnosti aspiracije sudionici su davali na skali Likertovog tipa od 1 do 7 pri čemu je 1- „*Uopće*

ne“, 4-., *Umjereno*“ i 7-., *Veoma*“. Rezultat se računa zasebno za čestice intrinzične i ekstrinzične motivacije. Pouzdanost tipa unutarnje konzistencije iznosila je  $\alpha = .88$  za skalu ekstrinzične aspiracije te  $\alpha = .89$  za skalu intrinzične aspiracije.

## Rezultati

Rezultati su obrađeni uz pomoć programa IBM statistics SPSS te programa Inquisit Lab uz pomoć kojeg smo izračunali *D*-mjeru za Test implicitnih asocijacija.

### *Metrijske karakteristike IAT-a*

S obzirom da je prvi problem ovog istraživanja bio ispitati metrijske karakteristike hrvatske verzije IAT-a za mjerenje motiva za moći, u Tablici 3 prikazani su opći statistički pokazatelji.

*Tablica 3*

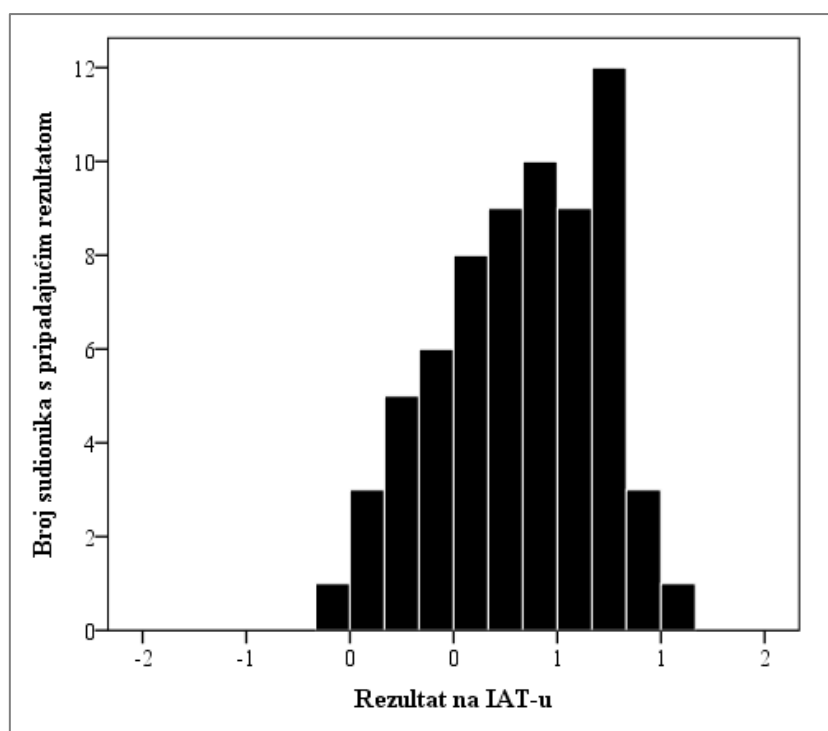
Opći statistički pokazatelji Testa implicitnih asocijacija za mjerenje motiva za moći

	N	M	SD	Min	Max	$\alpha$	K-S	p
IAT	67	0.31	0.39	-0.63	1.14	.87	0.097	.191

Legenda: *N* – Broj sudionika; *M* – Aritmetička sredina; *SD* – Standardna devijacija; *Min* i *Max* – Minimalna i maksimalna vrijednost;  $\alpha$  – Chronbachov Alpha koeficijent pouzdanosti; *K-S* – Kolmogorov – Smirnovljev test; *p* – Razina značajnosti K – S testa

Iz Tablice 3 uočavamo da aritmetička sredina Testa implicitnih asocijacija za mjerenje motiva za moći iznosi  $M = 0.31$ . U našem istraživanju, veći rezultat na *D*-mjeri upućuje na snažniju asocijaciju motiva za moći s pojmom o sebi. Uzevši u obzir dobivenu aritmetičku sredinu, možemo zaključiti da se ona nalazi u gornjoj polovici raspona što bi značilo da naši sudionici motiv za moći više povezuju sa pojmom o sebi. Minimalni postignuti rezultat na IAT-u iznosi -0.63, a maksimalni 1.14. Raspon rezultata manji je od teorijskog raspona koji se inače u IAT-u kreće od -2 do 2, iako u praksi rijetko prelazi raspon od -1.5 do 1.5 (Greenwald i sur., 2003).

Distribucija rezultata, testirana Kolmogorov-Smirnovljevim testom, ne odstupa značajno od normalne ( $KS Z=0.097$ ,  $p>.05$ ). Kolmogorov-Smirnovljevi test osjetljiv je na broj sudionika, pa se u situaciji malog broja sudionika, kao što je slučaj u ovom istraživanju, distribucija može proglasiti normalnom čak i kada to nije (Howell, 2010). Upravo zbog toga, kod malih uzoraka ( $N<200$ ) bitno se usmjeriti i na pokazatelje iskrivljenosti (engl. *Skewness*) i spljoštenosti (engl. *Kurtosis*) (Tabachnik i Fidell, 2007). Na temelju prikaza distribucije na Slici 1, ali i na temelju pokazatelja iskrivljenosti i spljoštenosti, može se uočiti da distribucija pokazuje trend prema višim vrijednostima.



Slika 1. Distribucija rezultata na Testu implicitnih asocijacija

Pokazatelj iskrivljenosti distribucije iznosi  $-0.29$  te upućuje da se većina rezultata istraživanja nalazi desno od srednje vrijednosti, odnosno prema višim rezultatima. Spljoštenost distribucije iznosi  $-0.64$  te pokazuje da je raspodjela plosnatiya od normalne odnosno ima tendenciju platikurtičnosti. Ipak, distribucija ne odstupa jako od normalne distribucije.

Pouzdanost je metrijska karakteristika testa koja se odnosi na točnost onoga što se mjeri (Nunnally i Bernstein, 1994). Može se računati na više načina, a jedan od njih je i uz pomoć Cronbach Alpha koeficijenta kojim se računa unutrašnja konzistencija testa. Navedena vrsta pouzdanosti prikuplja se jednokratno te ju je preporučljivo koristiti u situacijama kada ne postoje ponovljena mjerenja jer se tada približava značenju pouzdanosti (Guilford, 1968). Budući da je IAT test koji se temelji na uspoređivanju prosječnih vremena reakcije kako bi se ustanovila jačina asocijacije između različitih pojmova te nema „klasične“ zadatke nego podražaje, i sam način računanja pouzdanosti je drukčiji. Nosek i sur. (2007) objašnjavaju da postoji više načina za izračunavanje pouzdanosti IAT-a. U istraživanju smo se odlučili za slijedeći: latencije prve serije pokušaja na kompatibilnom bloku, oduzete su od latencija prve serije na inkompatibilnom bloku. Tako je formirana je varijabla koja je ukupno imala 20 čestica. Na isti način, oduzete su latencije druge serije pokušaja na kompatibilnom bloku od latencija druge serije pokušaja na inkompatibilnom bloku. Formirana varijabla ukupno je imala 40 čestica. Svih 60 „novonastalih“ čestica uzeli smo u jednu analizu te izračunali njihovu prosječnu interkorelaciju. Na taj način dobivena pouzdanost Testa implicitnih asocijacija iznosila je  $\alpha=.87$ .

Za intepretaciju veličine pouzdanosti uobičajeni su kriteriji da se testovi koji imaju pouzdanost iznad .90 smatraju vrlo visoko pouzdanima, testovi iznad .80 visoko pouzdanima, a oni iznad .70 zadovoljavajuće pouzdanima (Nunnally i Bernstein, 1994). Pouzdanost Testa implicitnih asocijacija za mjerenje motiva za moći u ovom istraživanju iznosi  $\alpha= .87$  što se smatra visoko pouzdanim.

#### *Deskriptivni podaci za Skalu dominantnost-prestiž, Upitnik radnih preferencija i Indeks aspiracije*

U Tablici 4 su prikazani deskriptivni podaci za ostale instrumente korištene u ovom istraživanju; Skala dominantnost-prestiž, Indeks aspiracije i Upitnik radnih preferencija.

Tablica 4

Deskriptivni podaci za Upitnik radnih preferencija, Indeks aspiracije i Skalu dominantnost-prestiž

	N	M	SD	Min	Max
Dominantnost (S)	67	3.22	0.67	2.13	5.13
Prestiž (S)	67	5.00	0.69	2.78	6.11
Dominantnost (P)	71	2.97	0.58	2.00	4.38
Prestiž (P)	71	5.91	0.53	4.56	6.94
URP (I)	69	3.10	0.34	2.40	3.93
URP (E)	69	2.40	0.36	1.40	3.20
IA (E)	69	3.48	0.83	1.60	5.67
IA (I)	69	6.16	0.61	2.93	7.00

Legenda: *N* – Broj sudionika; *M* – Aritmetička sredina; *SD* – Standardna devijacija; *Min i Max* – Najmanje i najveće vrijednosti; *URP* – Upitnik radnih preferencija; *IA* – Indeks aspiracije; *I* – Intrinzična motivacija; *E* – Ekstrinzična motivacija; *S* – Samoprocjene; *P* – Procjene

Iz Tablice 4 vidimo da na Skali dominantnost-prestiž, i sudionici i bliske osobe pokazuju tendenciju ka srednjim vrijednostima prilikom samoprocjene ( $M = 3.22$ ) i procjene dominantnosti ( $M = 2.97$ ) dok prilikom samoprocjene ( $M = 5$ ) i procjene ( $M = 5.91$ ) prestiža, postoji tenencija ka višim vrijednostima. Raspon procjene dominantnosti kreće se od 2 do 4.38 odnosno obuhvaća niže i srednje vrijednosti, dok se raspon procjene prestiža kreće prema višim vrijednostima, od 4.56 do 6.94. Kao što je prethodno spomenuto, procjene dominantnosti i prestiža dale su dvije, sudionicima bliske osobe, pa je u rezultatima istraživanja korišten prosjek procjena dviju bliskih osoba.

U Upitniku radnih preferencija, aritmetička sredina za nivo intrinzične motivacije iznosi  $M = 3.1$ , a raspon rezultata kreće se od 2.4 do 3.93. Na temelju toga, možemo zaključiti da sudionici u našem istraživanju, teže višim vrijednostima prilikom procjene vlastite intrinzične motivacije budući da se teorijski raspon kreće od 1 do 4. Za nivo ekstrinzične motivacije aritmetička sredina iznosila je  $M = 2.4$ , a raspon rezultata se kreće od 1.4 do 3.2. Sudionici imaju tendenciju procjenjivati svoju ekstrinzičnu motivaciju malo višom od prosjeka.

Kod Indeksa aspiracije, slična je situacija za intrinzičnu motivaciju. Aritmetička sredina intrinzične aspiracije iznosi  $M = 6.16$  što je s obzirom na skalu na kojoj su se davale procjene od 1 do 7 prilično visok rezultat. I sam raspon rezultata za skalu intrinzične aspiracije nalazi se u gornjoj polovici raspona, a odstupanja od aritmetičke sredine nisu velika  $SD = 0.61$ . Prosječni rezultat na ekstrinzičnoj aspiraciji  $M = 3.48$ , pokazuje da sudionici teže srednjim vrijednostima pri procjeni vlastite ekstrinzične motivacije.

*Povezanost implicitnog i eksplicitnog motiva za moći sa kriterijskim varijablama*

Kako bi ispitali povezanost implicitne i eksplicitne mjere motiva za moći sa kriterijskim varijablama, koristili smo Pearsonov koeficijent korelacije. Prije provođenja analize, na temelju uvida u dijagram raspršenja i crtu regresije ustanovili smo da je odnos među svim varijablama lineran, što je uvjet za provođenje Pearsonovog koeficijenta korelacije. U Tablici 5 prikazani su koeficijenti korelacije IAT-a kao implicitne mjere motiva za moći, samoprocjene dominantnosti i prestiža kao eksplicitne mjere motiva za moći te kriterijske varijable procjene moći od strane bliskih osoba.

*Tablica 5*

Povezanost eksplicitne i implicitne mjere motiva za moći sa procjenama moći

	IAT	Domin. (S)	Prestiž (S)	Domin.(P)	Prestiž (P)
IAT	1				
Domin. (S)	.26*	1			
Prestiž (S)	.28*	.24*	1		
Domin. (P)	.15	.56**	.09	1	
Prestiž (P)	.05	-.12	.24	-.19	1

\*\* $p=.01$ , \* $p=.05$

Legenda: *Domin.* – Dominantnost ; *S* – Samoprocjena; *P* – Procjena

Iz Tablice 5 vidimo da je dobivena značajna pozitivna korelacija između implicitne mjere motiva za moći i eksplicitne mjere istog motiva mjerelog skalom dominantnost-prestiž. Korelacija IAT-a sa samoprocjenom dominantnosti iznosi  $r=.26$ ,  $p<.05$ , a korelacija IAT-a sa samoprocjenom prestiža je  $r=.28$ ,  $p<.05$ . Budući da koeficijent korelacije sam svojom veličinom predstavlja veličinu učinka (Petz, 1997), možemo zaključiti da se radi o povezanosti srednje veličine. Sudionici koji imaju više izraženi implicitni motiv za moći, procjenjuju se dominantnijima. Također, sudionici koji imaju izraženiji implicitni motiv za moći, procjenjuju se više na skali prestiža. Nadalje, unatoč značajnoj pozitivnoj korelaciji, samoprocjena dominantnosti i IAT dijele samo 6.76% zajedničke varijance, a samoprocjena prestiža i IAT samo 7.84% zajedničke varijance. Pogledamo li korelacije dvije mjere motiva za moći s procjenama dominantnost-prestiž, vidimo da nije dobivena značajna korelacija IAT-a s kriterijskom mjerom procjene moći od strane bliskih osoba. Ipak pronađena je značajna korelacija eksplicitnog motiva za moći sa ovom kriterijskom mjerom ( $r=.56$ ,  $p<.01$ ).

U Tablici 6 prikazane su korelacije IAT-a i eksplicitnog motiva za moći, s drugim kriterijima korištenima u ovom istraživanju; ekstrinzičnom i intrinzičnom motivacijom mjenom pomoću dva upitnika.

Tablica 6

Povezanost implicitne i eksplicitne mjere motiva za moći sa intrinzičnom i ekstrinzičnom motivacijom

	IAT	Domin. (S)	Prestiž (S)	IA (I)	IA (E)	URP (I)	URP (E)
IAT	1						
Domin. (S)	.26*	1					
Prestiž (S)	.28*	.24*	1				
IA (I)	-.00	-.22	.08	1			
IA (E)	-.02	.20	.29*	.24	1		
URP (I)	-.03	.16	.00	.06	.24*	1	
URP (E)	.20	.09	-.03	.18	.51**	-.11	1

\*\* $p=.01$ , \* $p=.05$

Legenda: *URP* – Upitnik radnih preferencija; *I* – Intrinzična motivacija; *E* – Ekstrinzična motivacija; *IA* – Indeks Aspiracije; *S* – Samoprocjena; *P* – Procjena; *Domin.* - Dominantnost

Naša pretpostavka da će IAT značajno i pozitivno korelirati s ekstrinzičnom motivacijom nije potvrđena. Naime, rezultat na IAT-u nije u korelaciji s ekstrinzičnom motivacijom mjenom pomoću Upitnika radnih preferencija i Indeksa aspiracije. Nadalje, pretpostavka o korelaciji eksplicitnog motiva za moći s ekstrinzičnom motivacijom samo je djelomično potvrđena jer smo dobili značajnu pozitivnu korelaciju samoprocjene prestiža i faktora ekstrinzične aspiracije ( $r=.29$ ,  $p<.05$ ) izmjenom skalom Indeksa aspiracije, ali ne i sa ekstrinzičnom motivacijom mjenom Upitnikom radnih preferencija. Dodatno, ni IAT ni eksplicitna mjera motiva za moći ne koreliraju s mjerama intrinzične motivacije.

## **Rasprava**

Za potrebe istraživanja konstruirali smo Test implicitnih asocijacija za mjerenje motiva za moći te smo prvenstveno željeli ispitati njegove psihometrijske karakteristike. Ovo istraživanje ujedno je i prva primjena Testa implicitnih asocijacija za mjerenje motiva za moći, a iako primijenjen na prigodnom uzorku studenata psihologije, na temelju statističkih pokazatelja vidimo da ima obećavajući potencijal u mjerenju implicitnog motiva za moći.

Dobiveni raspon rezultata u IAT-u kreće se od -0.63 do 1.14 što odgovara podacima iz literature koji navode da iako se teorijski raspon *D*-mjere kreće od -2 do 2, u praksi rijetko prelazi raspon od -1.5 do 1.5 (Greenwald i sur., 2003). Kolmogorov-Smirnovljev test pokazao je da se distribucija rezultata ne razlikuje statistički značajno od normalne, ipak potrebno je taj nalaz uzeti s određenom dozom opreza zbog malog broja sudionika. Drugi pokazatelji, kao što su iskrivljenost i spljoštenost pokazuju da je distribucija blago negativno asimetrična, odnosno pomaknuta prema višim vrijednostima. Na temelju toga možemo zaključiti da studenti imaju tendenciju većeg implicitnog povezivanja pojma o sebi s motivom za moći.

U dosadašnjim istraživanjima pouzdanost tipa unutarnje konzistencije kod IAT-a kretala se od .70 pa sve do .90 (Nosek i sur., 2007). Američka verzija IAT-a za mjerenje



motiva za moći u kojoj su korišteni verbalni podražaji, pokazala je pouzdanost tipa unutarnje konzistencije  $\alpha = .67$ , a slikovni IAT za mjerenje motiva za moći imao je pouzdanost  $\alpha = .87$  (Slabbinck i sur., 2011). Budući da je u našem istraživanju pouzdanost IAT-a iznosila  $\alpha = .87$  možemo zaključiti da IAT s visokom pouzdanošću procjenjuje individualne razlike u implicitnim motivima za moći. Upravo visoki koeficijent internalne konzistencije, koji je dobiven u ovom, ali i u drugim istraživanjima, predstavlja prednost IAT-a kao instrumenta, jer su koeficijenti internalne konzistencije za druge instrumente utemeljene na vremenu reakcije poprilično mali (Nosek i sur., 2007).

Ukupni rezultat na IAT-u izračunali smo pomoću programa koji funkcionira po načelu poboljšanog algoritma, a kojeg su predložili Greenwald i sur. (2003). Poboljšani algoritam ima nekoliko glavnih prednosti u odnosu na konvencionalni algoritam. Prvenstveno, prilikom računanja *D*-mjere u obzir se uzimaju 3 i 6 blok koji su se prethodno smatrali testnim blokovima te se nisu uzimali u izračun. Nadalje, eliminiraju se iz obrade sudionici koji imaju vrijeme reakcije duže od 10 000 ms i kraće od 300 ms, a rezultati sudionika koji imaju više od 75% pogrešaka se isključuju. Na temelju tih karakteristika, ali i brojnih drugih, poboljšani algoritam otporniji je od konvencionalnog na neke vanjske varijable koje mogu kontaminirati rezultat. Samim time uvelike su uklonjene potencijalne prijetnje unutarnjoj valjanosti instrumenta, jer se tako smanjuje utjecaj iskustva prijašnjeg rješavanja IAT-a te utjecaj dobi sudionika na rezultate.

Drugi problem istraživanja bio je ispitati povezanost IAT-a i eksplicitne mjere motiva za moći sa dva različita kriterija korištena u istraživanju. Osvrnimo se prvo na korelacije implicitne i eksplicitne mjere motiva za moći. Uzimajući u obzir rezultate brojnih istraživanja, može se zaključiti da koeficijenti korelacije implicitnih i eksplicitnih mjera obuhvaćaju širok raspon; u nekim istraživanjima korelacije su nulte, dok u drugima dosežu visokih .90 (Lane i sur., 2007). U našem istraživanju, dobivena je značajna pozitivna korelacija implicitne mjere motiva za moći s eksplicitnom mjerom dominantnosti ( $r = .26, p < .05$ ) te eksplicitnom mjerom prestiža ( $r = .28, p < .05$ ). Sudionici koji ostvaruju veći rezultat na subskali dominantnosti i na subskali prestiža, pokazuju tendenciju većeg implicitnog povezivanja motiva za moći sa pojmom o sebi. Korelacije IAT-a sa eksplicitnim mjerama motiva za moći unatoč dobivenoj značajnosti nisu velike.

Međutim, dobivene korelacije slične su prosječnoj korelaciji  $r = .24$  koju su Hofmann i sur. (2005) dobili u meta-analizi 126 istraživanja.

Postoji nekoliko mogućih objašnjenja za dobivene korelacije. Niske i srednje korelacije mogu upućivati na činjenicu da implicitna i eksplicitna mjera motiva za moći ne mjere isti konstrukt. Neki autori te tvrdnje koriste kao dokaz upitne valjanosti IAT jer se ne može procijeniti točno što se njime mjeri (Nosek i sur., 2007). Prema drugom, dominantnijem strajalištu eksplicitna i implicitna mjera motiva za moći mjere iste ili slične konstrukte, ali zahvaćaju njegove različite djelove. Eksplicitna mjera zahvaća svjesni i kontrolabilni dio konstrukta, čijeg je utjecaja na ponašanje osoba svjesna, dok se implicitnim mjerama zahvaća nesvjesni dio. To bi značilo da u našem istraživanju Test implicitnih asocijacija zahvaća više nesvjesni dio motiva za moći, kojeg McClelland i sur. (1989) nazivaju implicitnim motivom, a koji se aktivira tijekom samog bavljenja aktivnošću koja se smatra zadovoljavajućom i predviđa dugoročne trendove u ponašanju. S druge strane, Skala dominantnost-prestiž zahvaća samo-pripisani motiv koji je aktiviran socijalnim poticajima te predviđa trenutna ponašanja. Ipak, odnos između eksplicitnih i implicitnih mjera zasigurno nije jednostavan i jednoznačan jer kako navode Hofmann i sur. (2005) i nedostaci introspekcije te nemogućnost uvida u vlastite osobine mogu smanjiti korelaciju eksplicitne i implicitne mjere kao i način procesiranja informacija; procesiraju li osobe informacije spontano ili namjerno. Navedeni odnos svakako bi trebalo još proučiti, ali na temelju dobivenih rezultata možemo zaključiti da postoji osnova za kombiniranim procjenjivanjem implicitnih motiva i eksplicitnih osobina jer možda na taj način možemo bolje predvidjeti kako će osoba kanalizirati svoju potrebu za moći.

Prilikom tumačenja korelacija bitno se detaljnije usmjeriti i na definiciju prestiža i dominantnosti. Subskale dominantnost i prestiž, odabrane su u istraživanje kao ekvivalent eksplicitne mjere motiva za moći jer je pronađena njihova povezanost s uspješnošću u rukovođenju. Autor skale pretpostavlja da osobe s izraženom dominantnošću ili prestižem imaju visoki status u društvu koji im omogućava posjedovanje raznih stvari, utjecaj na druge i donošenje odluka u ime grupe (Cheng i sur., 2010). Međutim, unatoč činjenici da obje mjere predstavljaju put ka stjecanju statusa u društvu, između definicija dominantnosti i prestiža postoji nezanemariva razlika.

Dominantnost uključuje prijetnje, kontroliranje i izazivanje straha kod drugih te je pozitivno povezana sa narcizmom, agresijom i ekstraverzijom, a negativno sa socijalnom prihvaćenošću. S druge strane, prestiž se temelji na poštivanju od strane drugih zbog znanja i vještina te je pozitivno povezan sa samopouzdanjem, socijalnom prihvaćenošću te s ugodnošću kao osobinom ličnosti. Iz definicija pojmova te njihovih korelata s drugim osobinama ličnosti, nameće se zaključak da prestiž ima pozitivniju konotaciju od dominantnosti. Sukladno tome postavlja se pitanje jesu li obje mjere dobar reprezentant eksplicitnog motiva za moći?

Iako definicija motiva za moći naglašava kontrolu i utjecaj nad drugima, James i LeBreton (2012) kao što je prethodno spomenuto, objašnjavaju da postoje dvije vrste osoba sa izraženim motivom za moći. Osobe koje žele moć kako bi ostvarile osobne interese imaju štetni utjecaj na organizaciju i nazivaju se toksičnim vođama te uglavnom zbog njih izražen motiv za moći ima negativnu konotaciju. Drugi tip osoba je pak onaj koji želi moć zbog instrumentalnog utjecaja i poboljšanja uvjeta u organizaciji i među zaposlenicima. Također, važno je promatrati moć u kombinaciji s drugim karakteristikama ličnosti jer agresivnost u kombinaciji sa moći rezultira toksičnim vodstvom. Dominantnost bi, prema tome, više odgovarala tipu toksičnog vođe, dok bi prestiž bio više povezan s pozitivnijim vođom koji ima izražen motiv za moći. Kako bi se vratili na početak ove rasprave i pitanje od kojeg smo krenuli o tome jesu li dominantnost i prestiž dobar ekvivalent motiva za moći, možemo pretpostaviti da vjerojatno jesu jer zahvaćaju obje vrste osoba s izraženim motivom za moći. Potonji nalaz o korelacijama IAT-sa prestižem i dominantnosti možemo smatrati svojevrsnom potvrdom da su odabrane riječi u IAT-u dobar reprezentant pozitivnijeg i negativnijeg aspekta aspekta koji se vezuje uz visoki motiv za moći.

Osim samoprocjena dominantnosti i prestiža, u istraživanju smo koristili i procjene dominantnosti i prestiža od strane bliskih osoba s ciljem provjere kriterijske valjanosti IAT-a i eksplicitnog motiva za moći. S obzirom da procjene od strane bliskih osoba predstavljaju objektivni kriterij odnosno objektivnu procjenu moći, očekivali smo značajnu pozitivnu korelaciju.

Naši rezultati, djelomično su u skladu s početnim pretpostavkama. Nije potvrđena pretpostavka o postojanju korelacije IAT-a s procjenama, ali je dobivena

značajna pozitivna korelacija samoprocjene i procjene dominantnosti ( $r = .56, p < .01$ ). Sudionici koji sami sebe procjenjuju dominantnijima, procijenjeni su dominantnijima i od strane bliskih osoba. Nekoliko je mogućih objašnjenja dobivenim rezultatima. U istraživanjima implicitnih motiva do sada nije uobičajeno korištena procjena od strane drugih kao objektivni kriterij. Logika korištenja tog kriterija u ovom istraživanju, proizlazi iz činjenice da implicitni motiv objašnjava dugoročne trendove u ponašanju te bi ti trendovi trebali biti održivi i vidljivi pogotovo osobama koje su bliske sudionicima. Nadalje, imajući na umu činjenicu da na skali procjene nije jasno odnosi li se ponašanje osobe na neke specifične situacije ili generalno ponašanje, bilo bi potrebno u budućim istraživanjima provjeriti rezultate korištenjem nekog drugog kriterija koji bi imao jasno imao odvojene globalnu i specifičnu dimenziju. Racionala te pretpostavke je da su implicitne i eksplicitne mjere povezane s različitim aspektima ponašanja. Implicitne su povezane više sa ponašanjima koja ostaju generalno stabilna tijekom vremena, dok eksplicitne imaju veću korelaciju sa situacijski specifičnim bihevioralnim mjerama (McClelland i sur., 1989).

Kao drugi kriterij u ovom istraživanju, korištene su samoprocjene intrinzične i ekstrinzične motivacije. U istraživanje smo krenuli od nalaza Sheldona i sur. (2007) koji navode da osobe s izraženim motivom za moći neprestano traže poticaje iz okoline i uključuju se u aktivnosti koje će im omogućiti postizanje visokog statusa i utjecaja te priznanje od drugih osoba. Naše pretpostavke nisu potvrđene za implicitni motiv za moći što je u skladu sa nalazima Wintera i sur. (1998) koji također nisu dobili značajnu korelaciju ekstrinzične motivacije i implicitnog motiva za moći. Međutim, u našem istraživanju, pretpostavke su potvrđene za eksplicitni motiv za moći budući da postoji značajna pozitivna korelacija samoprocjene prestiža sa ekstrinzičnom aspiracijom ( $r = .29, p < .05$ ) mjerenom pomoću Indeksa aspiracije. Sudionici koji ostvaruju više rezultate na dimenziji prestiža procjenjuju se više ekstrinzično motiviranima. Dobiveni rezultati u skladu su s nalazima McClellanda i sur. (1989) koji objašnjavaju da postoji ključna razlika između osoba koje imaju visok samo-pripisani motiv za moći i onih koji imaju visok implicitni motiv za moći. Naime, upravo osobe sa samo-pripisanim motivom za moći moraju na svakom koraku napredovanja dobivati pohvale i poticaje dok osobe koje imaju visoki implicitni motiv uživaju u svakoj situaciji u kojoj se mogu posvetiti onome što vole raditi, a to je donošenje odluka i

utjecaj na druge. To bi moglo značiti da su osobe koje imaju visok samo-pripisani motiv za moći možda više ekstrinzično motivirane u odnosu na one koje imaju visok implicini motiv za moći. Dodatno, Indeks aspiracije koji je korišten kao jedan od dva instrumenta ekstrinzične motivacije više mjeri ciljeve i planove (Kasser i Ryan, 1996), a kada se to usporedi sa definicijom implicitnih mjera kao ishoda proizvedenih u odsutnosti ciljeva, svijesti i vremena koje je potrebno uložiti, možda upitnik nije dobra kriterijska mjera u ovom istraživanju.

Unatoč rezultatima dobivenima u ovom istraživanju, koji djelomično potvrđuju naše početne pretpostavke, nekoliko stvari možemo istaknuti kao nedostatke istraživanja te područja za daljni razvoj. Prvenstveno je bitno spomenuti prigodan uzorak studenata psihologije te mali broj sudionika. Iako su Hofmann i sur. (2005) u meta-analizi istraživanja koja koriste implicitne metode dobili da je prosječni broj sudionika koji sudjeluje u takvim istraživanjima  $N=71$ , svakako bi trebalo provesti istraživanje na većem uzorku kako bismo bili sigurniji u dobivene nalaze. Što se tiče studenata psihologije, Winter (1973; prema Reeve, 2005) zaključuje da osobe s izraženim motivom za moći biraju često zanimanja psihologa zbog toga što imaju informacije kojima mogu utjecati na druge. Upravo zato, bilo bi potrebno provesti istraživanje na heterogenijem uzorku po dobi, ili ako se radi o studentima, po studijskim programima.

Nadalje, ograničenje istraživanja može se nalaziti i u samoj proceduri IAT-a za mjerenje motiva za moći. Iako su neke prijetnje koje su spomenute na početku rasprave otklonjene računanjem poboljšanog algoritma, bilo bi dobro još jednom ispitati prilagođenost odabranih riječi te vidjeti kolika bi bila test-retest pouzdanost IAT-a. Postavlja se i pitanje, koliko su dobro odabrane suprostavljene kategorije atributa „Moć“ i „Nemoć“, odnosno predstavlja li riječ „Nemoć“ prihvatljivu suprotnost riječi „Moć“. „Nemoć“ je poprilično snažna kategorija uz koju se više vezuju riječi kao što su pasivnost i submisivnost te je sudionici mogu doživjeti prilično negativnom. Možda bi bilo korisnije uzeti manje suprostavljene kategorije ili sasvim drugu suprotnost riječi moć koja ne bi imala tako negativnu konotaciju, ali bi označavala da osoba više voli biti dijelom društva nego osoba koja upravlja drugima. Prilikom provođenja istraživanja, u obzir nije uzet redosljed zadavanja eksplicitnih i implicitnih mjera. Nosek i sur. (2007)

kažu da redosljed rješavanja može imati utjecaj na korelaciju; ako se IAT-om koji prethodi mjeri samoprocjene otkriju neke neočekivane asocijacije to može imati utjecaj na kasnije rješavanje mjera samoprocjene, a rješavanje mjere samoprocjene može povećati dostupnost određenih kognicija te time utjecati na rezultate IAT-a. U ovom istraživanju, svi sudionici prvo su ispunjavali eksplicitne mjere, a na kraju IAT što je moglo utjecati na korelaciju na način da ona bude veća nego što bi trebala biti. Budući da postoje konzistentni nalazi o utjecaju redosljeda primjenjivanja eksplicitne i implicitne mjere, u sljedećim istraživanjima trebalo bi to uzeti u obzir te slučajno raporediti sudionike na način da jedni rješavaju prije implicitnu mjeru, a drugi eksplicitnu. Svi upitnici koje su sudionici rješavali u istraživanju su bili samoprocjene, osim IAT-a. U budućim istraživanjima svakako bi korisno uvesti još neku mjeru implicitnih motiva kao što su TAT i CRT u svrhu provjere konvergentne valjanosti IAT-a. Također, kao kriterij bi bilo korisno uvesti neku drugu bihevioralnu mjeru kao što je npr. briga prema okolišu za koju se pokazalo da negativno korelira sa izraženijim motivom za moći. Budući da postoje globalna i specifična mjera brige prema okolišu, moglo bi se bolje proučiti vezu s eksplicitnim i implicitnim motivom.

Bez obzira na određene metodološke nedostatke, možemo reći da postoji obećavajuće veliki prostor za Test implicitnih asocijacija ne samo u području organizacijske psihologije i ljudskih resursa nego i u drugim područjima psihologije. S obzirom da je IAT test koji je relativno jednostavan za konstruirati, a ima dobre metrijske karakteristike, uz malo ulaganje i jednostavnu primjenu se može doći do ključnih rezultata.

## **Zaključak**

Cilj ovog istraživanja bila je konstrukcija i psihometrijska validacija hrvatske verzije Testa implicitnih asocijacija za mjerenje motiva za moći. Na temelju psihometrijskih pokazatelja možemo zaključiti da IAT ima dobar potencijal u procjeni individualnih razlika u implicitnom motivu za moći.

Pretpostavke o značajnoj pozitivnoj korelaciji implicitne i eksplicitne mjere motiva za moći su potvrđene, te je veličina korelacije umjerena i u skladu s korelacijama dobivenima u drugim istraživanjima. Dobivena je značajna pozitivna korelacija IAT-a s obje mjere eksplicitne moći koje su korištene u istraživanju; dominantnost i prestiž. Osobe koje se procjenjuju više na dimenzijama dominantnosti i prestiža, više vezuju implicitni motiv za moći uz pojam o sebi.

Pretpostavke o povezanosti implicitne i eksplicitne moći s prvim kriterijem koji je bio procjene od strane drugih osoba samo su djelomično potvrđene. IAT ne korelira značajno s kriterijem dok eksplicitni motiv za moći, točnije dominantnost značajno i pozitivno korelira sa procjenama bliskih osoba. Sudionike koji se procjenjuju dominantnijima i bliske osobe imaju tendenciju tako procjenjivati. Nije potvrđena korelacija IAT-a s ekstrinzičnom motivacijom koja je predstavljala drugi kriterij, no dobivena je pozitivna korelacija eksplicitne mjere motiva za moći s ekstrinzičnom motivacijom. Sudionici koji ostvaruju više rezultate na dimenziji prestiža procjenjuju se više ekstrinzičnima, što je u skladu s prethodnim istraživanjima.

## Literatura

- Amabile, T. M. (1987). *The Work Preference Inventory*. Unpublished instrument. Waltham: Brandeis University.
- Asendorpf, J. B., Banse, R., i Mücke, D. (2002). Double Dissociation Between Implicit and Explicit Personality Self-concept: The Case of Shy Behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83(2), 380.
- Banse, R., Messer, M., i Fischer, I. (2014). Predicting aggressive behavior with the aggressiveness – IAT. *Aggressive behavior*.
- Barrick, M. R., Mount, M. K. i Judge, T. A. (2001). Personality and Performance at the Beginning of the New Millennium: What Do We Know and Where Do We Go Next? *International Journal of Selection and Assessment*, 9, 9-30.

- Baumeister, R. E., Bratslavsky, E. Muraven, M. i Tice, D. M. (1998). Ego Depletion: Is the Active Self a Limited Resource? *Journal of Personality and Social Psychology*, 74(5), 1252-1265.
- Bing, M. N., LeBreton, J. M., Davison, H. K., Migetz, D. Z. i James, L. R. (2007). Integrating Implicit and Explicit Social Cognitions for Enhanced Personality Assessment: A General Framework for Choosing Measurement and Statistical Methods. *Organizational Research Methods*, 10, 346-389.
- Brunstein, J. C. i Schmitt, C. H. (2010). Assessing Individual Differences in Achievement Motivation with the Implicit Association Test: Predictive Validity of a Chronometric Measure of the Self- Concept „Me=Successful“. U: Schultheiss, O. C. I Brunstein, J. C. (Ur.), *Implicit Motives* (str. 151-185). New York: Oxford.
- Cheng, J. T., Tracy, J. L., i Henrich, J. (2010). Pride, personality, and the evolutionary foundations of human social status. *Evolution and Human Behavior*, 31(5), 334-347.
- Egloff, B. i Schmuckle, S. C. (2002). Predictive Validity of an Implicit Association Test for Assessing Anxiety. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83(6), 1441-1455.
- Epstein, S. (2003). Cognitive-experiential self-theory of personality. U: Millon, T. i Lerner, M. J. (Ur.), *Comprehensive Handbook of Psychology, Volume 5: Personality and Social Psychology* (str. 159-184). Hoboken NJ: Wiley & Sons.
- Fazio, R. H. i Olson, M. A. (2003). Implicit Measures in Social Cognition Research: Their Meaning and Use. *Annual Review of Psychology*, 54, 297-327.
- Greenwald, A. G. i Banaji, M. R. (1995). Implicit Social Cognition: Attitudes, Self-Esteem, and Stereotypes. *Psychological Review*, 102(1), 4-27.
- Greenwald, A. G., McGhee, D. E. i Schwartz, J. L. K. (1998). Measuring Individual Differences in Implicit Cognition: The Implicit Association Test. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74(6), 1464-1480.
- Greenwald, A. G., Nosek, B. A., i Banaji, M. R. (2003). Understanding and using the implicit association test: I. An improved scoring algorithm. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85(2), 197.
- Guilford, J. P. (1968). *Intelligence, creativity, and their educational implications*. San Diego: RR Knapp.
- Hofmann, W., Gawronski, B., Gschwendner, T., Le, H., i Schmitt, M. (2005). A meta-analysis on the correlation between the Implicit Association Test and explicit self-report measures. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31(10), 1369-1385.
- Howell, D. C. (2010). *Statistical Methods for Psychology*. Belmont, CA: Wadsworth, Cengage Learning.



- James, L. R., i LeBreton, J. M. (2012). *Assessing the implicit personality through conditional reasoning*. American Psychological Association.
- Kahneman, D. (2003). Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics. *The American Economic Review*, 93, 1449-1475.
- Karpinski, A., i Hilton, J. L. (2001). Attitudes and the Implicit Association Test. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81(5), 774.
- Kasser, T., i Ryan, R. M. (1993). A dark side of the American dream: correlates of financial success as a central life aspiration. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65(2), 410.
- Kasser, T., i Ryan, R. M. (1996). Further examining the American dream: Differential correlates of intrinsic and extrinsic goals. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 280-287.
- Lane, K. A., Banaji, M. R., Nosek, B. A., i Greenwald, A. G. (2007). Understanding and using the implicit association test. U: Wittenbrink, B. i Schwarz, N. (Ur.), *Implicit measures of attitudes: Procedures and controversies* (str. 59-102). New York: Guilford Press.
- McClelland, D. C. (1958). Methods of measuring human motivation. U: Atkinson, J. W. (Ur.), *Motives in fantasy, action and society* (str. 1-42). New York: Van Nostrand.
- McClelland, D. C. (1975). *Power: The inner experience*. Oxford: Irvington.
- McClelland, D. C., Koestner, R. i Weinberger, J. (1989). How Do Self-Attributed and Implicit Motives Differ? *Psychological Review*, 96(4), 690-702.
- McClelland, D. C., i Burnham, D. H. (2003). Power is the Great Motivator. *Harvard Business Review*, 81(1), 117-126.
- Murray, H. A. (1943). *Thematic Apperception Test manual*. Cambridge: Harvard University Press.
- Nosek, B. A., Greenwald, A. G., i Banaji, M. R. (2007). The Implicit Association Test at age 7: A methodological and conceptual review. U: Bargh, J. A. (Ur.), *Social Psychology and the Unconscious: The Automaticity of Higher Mental Processes* (str. 265-292). New York: Psychology Press.
- Nunnally, J. C. i Bernstein, I. H. (1994). *Psychometric theory*. New York: McGraw-Hill.
- Petz, B. (1992). *Psihologijski riječnik*. Zagreb: Prosvjeta.
- Petz, B. (1997). *Osnovne statističke metode za nematematičare*. Jastrebarsko: Naklada Slap.
- Reeve, J. (2005). *Razumijevanje motivacije i emocija*. Jastrebarsko: Naklada Slap.

- Sheldon, K. M., King, L. A., Houser - Marko, L., Osbaldiston, R., i Gunz, A. (2007). Comparing IAT and TAT measures of power versus intimacy motivation. *European Journal of Personality*, 21(3), 263-280.
- Slabbinck, H., De Houwer, J., i Van Kenhove, P. (2011). A pictorial attitude IAT as a measure of implicit motives. *European Journal of Personality*, 25(1), 76-86.
- Tabachnick, B. G., i Fidell, L. S. (2007). Multivariate analysis of variance and covariance. *Using Multivariate Statistics*, 3, 402-407.
- Uhlmann, E. L., Leavitt, K., Menges, J. I., Koopman, J., Howe, M., i Johnson, R. E. (2012). Getting Explicit About the Implicit: A Taxonomy of Implicit Measures and Guide for Their Use in Organizational Research. *Organizational Research Methods*, 15(4), 553-601.
- Vasilopoulos, N. L., Siers, B. P. i Shaw, M. N. (2013). Implicit Personality and Workplace Behaviours. U: Christiansen, N. D. i Tett, R. P. (Ur.), *Handbook of Personality at Work* (str. 129-152). New York: Routledge.
- Winter, D. G. (1991). A Motivational Model of Leadership: Predicting Long-term Management Success From TAT Measures of Power Motivation and Responsibility. *Leadership Quarterly*, 2(2), 67-80.
- Winter, D. G., John, O. P., Stewart, A. J. i Klohnen, E. C., Duncan, L. E. (1998). Traits and Motives: Toward an Integration of Two Traditions in Personality Research. *Psychological Review*, 105(2), 230-250.
- Wittenbrink, B., i Schwarz, N. (2007). *Implicit Measures of Attitudes*. New York: Guilford Press.
- Žeželj, I., Lazarević, LJ. i Pavlović, M. (2010). Test implicitnih asocijacija: teorijske i metodološke osnove. *Psihologijske teme* 19, 1, 45-69.