

Sveučilište u Zagrebu

Filozofski fakultet

Odsjek za psihologiju

**KORIŠTENJE TAKTIKA SAMOPREDSTAVLJANJA S OBZIROM NA SPOL I
RAZINU SAMOODREĐENJA**

Diplomski rad

Davor Obrubić

Mentor: Dr. sc. Željka Kamenov

Zagreb, 2013.

Sadržaj

Sažetak

Uvod.....	1
Povijest istraživanja samopredstavljanja.....	1
Taksonomije samopredstavljanja.....	3
Teorija samoodređenja.....	11
Cilj, problemi i hipoteze istraživanja.....	14
Cilj istraživanja.....	14
Problemi.....	14
Hipoteze.....	14
Metoda.....	15
Sudionici.....	15
Pribor.....	15
Postupak.....	16
Rezultati	17
Rasprava	23
Zaključak.....	27
Literatura.....	28
Prilozi	31

Korištenje taktika samopredstavljanja s obzirom na spol i razinu samoodređenja

Sažetak

Ovim istraživanjem željeli smo ispitati postoji li povezanost između razine samoodređenja i korištenja taktika samopredstavljanja. Također smo željeli istražiti i postoje li rodne razlike u korištenju taktika samopredstavljanja. Pretpostavili smo da će impersonalno i kontrolirano orijentirani pojedinci koristiti više taktika samopredstavljanja u odnosu na autonomno orijentirane pojedince. Ispitivanje je provedeno na uzorku od 196 sudionika (od čega je bilo 99 muških i 96 ženskih sudionika) koji su pripadali studentskoj populaciji bez obzira u kojem gradu studiraju ili koji je njihov smjer studija. Svi ispitanici su ispunili dva upitnika, mjere orijentacije samoodređenog ponašanja i ljestvicu korištenja taktika samopredstavljanja. Rezultati su pokazali da su impersonalno i kontrolirano orijentirani pojedinci skloniji korištenju taktika samopredstavljanja nego pojedinci koji su autonomno orijentirani. Također rezultati ukazuju i na to da impersonalno orijentirani pojedinci koriste taktike samopredstavljanja usmjerene dobivanju pomoći i simpatija od drugih. Kontrolirano orijentirani pojedinci preferiraju korištenje samopredstavljачkog ponašanja namjenjenog stvaranju pozitivnog dojma o sebi. Rodne razlike u korištenju taktika samopredstavljanja pokazala se samo u korištenju taktika zastrašivanja i umiljavanja.

Ključne riječi: samoodređenje, samopredstavljanje, rodne razlike

The use of self-presentation strategies with respect to gender and the level of self-determination

Abstract

With this research we wanted to explore the relationship between individual differences in self-determination and the use of self-presentation strategies. We also wanted to explore gender differences in usage of self-presentation strategies. We expected that participants with higher controlled and higher impersonal orientation scores would more frequently engage in self-presentation than participants with higher autonomy scores. The research was conducted on 196 participants (99 men, 96 women), all students at various universities from different cities in Croatia. All participants completed two questionnaires, measures of self-presentation and self-determination. The results indicated that higher controlled and impersonal orientation scores were related to greater usage of self-presentation tactics, while higher autonomy orientation scores were related to the use of fewer self-presentation tactics. The results also indicated that higher impersonal scores were associated with self-presentation tactics oriented on getting assistance and good will from others. Higher controlled scores were associated with self-presentation tactics for bolstering the self-image. The results have shown that gender differences in the use of self-presentation strategies exist, but only in intimidation and ingratiation tactics.

Key words: self-determination, self-presentation, gender differences

Uvod

U svakodnevnoj interakciji s okolinom ljudi se koriste različitim strategijama samopredstavljanja pomoću kojih nastoje formirati sliku o sebi u očima promatrača. Načina na koje to pokušavamo ostvariti je mnogo, a uključuju: verbalne iskaze, fizički izgled, konkretna ponašanja, iznošenja stavova i vrijednosti koje zagovarujemo, naglašavanje poznanstava s ljudima koja će biti shvaćena pozitivno kao i umanjivanje ili izbjegavanje spominjanja poznanstava s ljudima koja će biti shvaćena negativno, itd. Samopredstavljanje nam također služi i u održavanju ili podizanju samopoštovanja kao i u konstruiranju i održavanju pojma o sebi. Način na koji se predstavljamo drugima u pravilu je u skladu, ili nešto pozitivniji, s pojmom o sebi koji i privatno imamo (Baumeister, 1982a; Leary i Kowalski, 1990; Schlenker, 1980). Razlozi za korištenje taktika samopredstavljanja postoje u svim područjima naše interakcije s okolinom. Uzmemo li u obzir socijalnu perspektivu, oni vještiji u korištenju taktika samopredstavljanja bit će prihvaćeniji u društvu, imat će veći broj prijatelja i sl. S druge strane, usmjerimo li se na poslovni plan, pojedinci koji su uspješniji u korištenju taktika samopredstavljanja će zbog boljeg dojma o sebi koji ostave na budućeg poslodavca lakše naći posao, te će također više napredovati u karijeri. Pošto svi vodimo, više ili manje, računa o tome što drugi misle o nama, stvaranje povoljne slike o sebi jedna je od bitnijih stavki naše svakodnevne socijalne, interpersonalne komunikacije. „*Važno je shvatiti kako je u interpersonalnom životu osnovni cilj maksimalizirati dobit od povoljnih dojmova i stavova o sebi, kao što je u ekonomskom životu temeljni cilj zaraditi što više*“ (Burušić, 2007; str. 10)

Povijest istraživanja samopredstavljanja

Američki sociolog Erwing Goffman je 1959. godine izdao knjigu „Predstavljajne sebe u svakodnevnom životu“ i time potaknuo interes za proučavanjem samopredstavljanja u psihologiji. On u svom, prije svega, sociologijskom pristupu, samopredstavljanje opisuje kao niz ponašanja koja imaju ulogu da upravljaju dojmovima koje promatrači imaju o izvođaču. Takvu socijalnu interakciju opisuje metaforom dramske pozornice gdje se mi za vrijeme interakcije s drugima ponašamo poput glumaca na pozornici i kroz svoj način

odjevanja, govor i gestikulacije predstavljamo sebe kroz uloge. Naravno, sam odnos između glumca i publike je dvosmjernan, jer smo svi paralelno i glumci i publika, te istovremeno, uz to što moramo otkrivati kako drugi tumače naše ponašanje, moramo tumačiti ponašanje drugih. Upravo zbog toga se Goffmanov pristup često naziva i „dramaturškim pristupom“.

Idućih dvadestak godina istraživanja samopredstavljanja bila su malobrojna i jedino vrijedi izdvojiti istraživanja E. E. Jonesa i njegovih suradnika koji su prvi počeli problem samopredstavljanja promatrati unutar metodološke paradigme socijalne psihologije (Burušić, 2007). Leary i suradnici (1995) navode da su prema mišljenju koje dijele Jones, Tedeschi, Schlenker i Baumeister (najpoznatiji autori u istraživanju samopredstavljanja) glavni razlozi tome bili što su mnogi psiholozi proces samopredstavljanja prvotno promatrali kao manipulativnu stranu interpersonalnih odnosa. U to vrijeme su se psiholozi u socijalnoj psihologiji najviše bavili istraživanjima socijalno-kognitivnih procesa (atribucijama, socijalnom percepcijom, kognitivnom disonancijom, itd.) i motivacijskih procesa. Idući razlog leži u otporu koji se javlja gotovo uvijek kada se pojavljuje nešto novo, bez obzira o čemu je riječ. Kao posljednji razlog navodi se da je područje samopredstavljanja smatrano suviše praktičnim područjem koje je zbog mogućnosti manipulacije korisnije za upotrebu političarima i sličnim strukama, nego li je pogodan predmet ozbiljnih psihologijskih istraživanja (Burušić, 2007).

Iako je istraživanje samopredstavljanja u posljednja tri desetljeća dobilo puno veću pozornost i dalje se shvaća raznoliko i vrlo široko. Dok ga Jones i Pittman (1982) opisuju kao strategijsko ponašanje, osmišljeno i izvedeno kako bi se njime utjecalo na druge, kao i Leary i Kowalsky (1990) koji ga definiraju kao proces kojim ljudi kontroliraju dojmove koje drugi stvaraju o njima, Schlenker (1980) ne smatra samopredstavljanje ponašanjem koje ima određenu namjeru, već smatra da se ono izvodi po navici te da je naučeno kroz procese socijalizacije. Baumeister (1982b) smatra da samopredstavljanje zbog svoje kompleksnosti ima više ciljeva i oblika, te da je na općoj razini moguće razlikovati dva oblika samopredstavljanja. Prvi je usmjeren na „sviđanje publici“ s ciljem da se upravlja dojmovima o sebi i da se postignu željeni ishodi, drugi se može opisati kao

„samoformirajuće samopredstavljanje“ i cilj mu je izgradnja i održavanje osobnog identiteta. Samopredstavljanje, prema tome, nije ponašanje koje je u potpunosti namjenjeno i usmjereno prema drugima, nego može imati značajne posljedice i za samu osobu koja koristi taktike samopredstavljanja.

Samopredstavljanje je složen oblik ponašanja koji uključuje raznolika verbalna ponašanja kao i neverbalno ponašanje, ponašanja u koja je uključena samo osoba koja koristi samopredstavljanje i ponašanja u koja su uključene i druge osobe, korištenje različitih znakova i simbola, itd. Leary i Kowalsky (1990) smatraju da na samopredstavljanje mogu utjecati različiti faktori koji se odnose na pojedinca i njegova obilježja (spol i dob, crte ličnosti, samopoštovanje, socijalna anksioznost), socijalnu situaciju u kojoj se odvija samopredstavljanje, te interakcijske partnere i njihova obilježja.

Taksonomije samopredstavljanja

Taksonomija Jonesa i Pittmana (1982)

Jones i Pittman su 1982. godine sastavili klasifikaciju samopredstavljачkog ponašanja koja je obuhvaćala sljedeće taktike samopredstavljanja: umiljavanje, samoisticanje, predstavljanje uzora, zastrašivanje i bespomoćnost. Oni opisuju konkretne oblike samopredstavljanja kao „*one oblike ponašanja vođene motivom povećanja utjecaja na druge, a usmjerene na izazivanje i oblikovanje atribucija drugih o dispozicijama onoga koji se samopredstavlja*“ (Jones i Pittman, 1982, str. 233). Taksonomija Jonesa i Pittmana jedna je od najpoznatijih i najčešće korištenih klasifikacija taktika samopredstavljanja, jer predstavlja najpogodniju osnovu za razvoj i validaciju instrumenata za mjerenje stilova i taktika samopredstavljanja.

Taksonomija Tedeschija i suradnika (Tedeschi, 1981; Tedeschi, Lindskold i Rosenfeld, 1985)

Tedeschi i suradnici su klasificirali taktike samopredstavljanja u dvije kategorije koje su podijelili s obzirom na razlike između taktičkog i strategijskog samopredstavljanja, te s obzirom na to je li samopredstavljanje asertivne ili obrambene prirode. Za definiranje

taktičko/strategijske dimenzije bitno je vremensko trajanje ponašanja. Dok je kategorija samopredstavljачke taktike usmjerena na ograničen broj kratkoročnih ciljeva, strategijska ponašanja su usmjerena na postizanje dugoročnih ciljeva. Kod asertivno/obrambene dimenzije bitnu ulogu ima uzrok samopredstavljanja. Asertivno samopredstavljanje je proaktivno ponašanje s ciljem, odnosno stvaranjem određenog dojma o sebi, dok je obrambena samoprezentacija u stvari reakcija na neki nepoželjni događaj koji se već odigrao, a izvodi se s namjerom da se popravi narušena slika o sebi.

Tablica 1

Taksonomija taktika samopredstavljanja Tedeschija i suradnika (Burušić, 2007.)

	Taktičko	Strategijsko
Asertivno	Umiljavanje	Atraktivnost
	Zastrašivanje	Poštovanje (cijenjenost)
	Predstavljanje uzora	Prestiž
	Samoisticanje	Status
	Bespomoćnost	Kompetentnost
	Pripisivanje zasluga sebi	Vjerodostojnost
	Samouzdzivanje	Pouzdanost
Obrambeno	Samohendikepiranje	Ovisnosti (alkoholizam i sl.)
	Izgovori	Fobije
	Opravdavanja	Hipohondrija
	Isprike	Naučena bespomoćnost
	Ograđivanja	Mentalne bolesti i sl.
	Činjenje protuusluga	
	Prosocijalno ponašanje	

Taksonomija Schützove (Schütz, 1998)

S ciljem sistematiziranja dosadašnjih taksonomija samopredstavljanja Astrid Schütz (1998) je načinila jednu sveobuhvatnu. Ona je, koristeći prethodne spoznaje, samopredstavljanje podijelila u četiri prototipska stila samopredstavljanja. Pri tome je koristila dvije nove dimenzije ponašanja koje su joj poslužile za stvaranje stilova. Nove dimenzije su: dimenzija po kojoj se razlikuje zaštitničko nasuprot napadačkom ponašanju i dimenzija čija se krajnja stanja mogu shvatiti kao pokušaji pojedinca da „izgleda dobro“ nasuprot pokušajima „da se ne izgleda loše“. Uz te dvije dimenzije koristila je prijašnje klasifikacijske okvire koji su samopredstavljanje razvrstavali na temelju: a) namjere da se ne stvori nikakav negativni dojam nasuprot namjeri da se stvori pozitivan dojam i b) stupnja koliko se aktivno osoba uključi u samopredstavljanje (Burušić, 2007). Karakteristike tih četiriju osnovnih stilova su:

- a) Nastojanje da se izgleda dobro predstavljanjem poželjne slike o sebi – odgovara asertivnom samopredstavljanju. Karakterizira ga proaktivan način pokušavanja izgrađivanja pozitivnih dojmova o sebi. U ovaj stil samopredstavljanja Schütz (1998) uvrštava sve taktike Jonesa i Pittmana (1982), te taktike pripisivanja zasluga sebi i samouzdanje (Schlenker, 1980) te strategiju iskazivanje snage.
- b) Nastojanje da se izgleda dobro tako što će drugi izgledati loše – odgovara napadačkom ili agresivnom samopredstavljanju. Taktike samopredstavljanja u ovoj kategoriji su derogiranje suparnika (Buss i Dedden, 1990) i uništavanje opozicije (Cialdini i Richardson, 1980). U javnim nastupima pod ovaj stil pripadaju i taktike kritiziranja onoga koji postavlja pitanja, napadanje izvora kritike ili pokušaje upravljanja temom razgovora.
- c) Nastojanje da se ne izgleda loše izbjegavanjem stvaranja nepoželjnih dojmova – zaštitničko samopredstavljanje. Predstavlja pasivne pokušaje izbjegavanja mogućnosti negativnog percipiranja od strane okoline, a obuhvaća taktike samopredstavljanja poput izbjegavanja izlaganju javnosti (Schlenker, 1987), minimalno samootkrivanje, korištenje samohendikepiranja (Baumgardner i Arkin,

1987), samopredstavljanje koje odlikuje umjerenost (Arkin, 1981) te šutnja u interakcijama (Schlenker i Leary, 1985).

- d) Nastojanje da se ne izgleda loše aktivnom borbom protiv nepoželjnih dojmova – obrambene tehnike samopredstavljanja. Najčešće taktike samopredstavljanja unutar ovoga stila su poricanje, pokušaj nametanja drugačije perspektive, ograđivanje, izgovori, opravdavanje te taktika davanja stvarnih isprika.

Sve spomenute taksonomije obuhvaćaju velik broj različitih taktika samopredstavljanja. Sada ćemo opisati najbitnije i navesti njihove originalne engleske nazive.

Umiljavanje (eng. ingratiation) je prema Jonesu (1964) složen oblik ponašanja koje je usmjereno na kreiranje specifičnih i određenih pojmova o sebi. Pod opći pojam umiljavanja mogu se uključiti četiri oblika ponašanja. Konformizam u mišljenju s drugima kojima se osoba umiljava, zatim uljepšavanje i uzdizanje drugih koje se čini jednostavnim laskanjem, činjenje usluga drugima i darivanje drugih što uključuje i stavljanje svojih resursa drugima na raspolaganje, te vlastito samouzdanje u očima drugih na način da se samopredstavlja atraktivnim, dragim i poželjnim. Ta četiri ponašanja mogu se koristiti odvojeno ili tako da jedno nadopunjuje učinak drugih. Unatoč tome što je umiljavanje jedna od prvih i najistraživanijih taktika samopredstavljanja relativno je malo sustavnih i empirijski provjerljivih spoznaja koje bi služile kao temelj daljnjim istraživanjima. Razlog tome može bit u dvama različitim gledištima. S jedne strane su ekspanzionistička gledišta koja smatraju da je umiljavanje moguće pronaći u svim vidovima ponašanja, te da je ono jedno od temeljnih obilježja socijalnog ponašanja. S druge strane, kao i u našem istraživanju, umiljavanje se promatra kao taktika samopredstavljanja koja ima za cilj prikazati sebe kao dragu, dopadljivu i privlačnu osobu.

Zastrašivanje (eng. intimidation) se dešava kada osobe koriste svoju moć ili sposobnosti za kažnjavanje drugih s namjerom da bi bili doživljeni kao moćni i opasni. Kao taktika samopredstavljanja zastrašivanje se koristi da bi se izazvao strah kod drugih osoba te kako bi se povećala učinkovitost prijetnji. Da bi postigli željeni cilj osobe za zastrašivanje drugih koriste kako fizičku snagu i veličinu, tako i društveni položaj i utjecaj, svejedno je.

Osobama koje koriste zastrašivanje nije cilj izazivanje pozitivnih mišljenja drugih o sebi kao niti prikazivanje sebe u dobrom svjetlu, nego postizanje cilja odnosno dobivanje onoga što žele.

Predstavljanje uzora (eng. exemplification) drugima kao taktika samopredstavljanja sastoji se od ponašanja i radnji koje osoba koristi kako bi o sebi stvorila javnu sliku osobe koja je primjerena, moralna, vjerodostojna, sliku osobe s integritetom, u želji da je drugi poštuju i u konačnici na određeni način slijede (Tedeschi i sur., 1985; Jones i Pittman, 1982). Osoba koja koristi ovu taktiku samopredstavljanja je osoba koja izvršava svoje radne obaveze, dolazi na posao prije radnog vremena i ostaje dodatno raditi, ispunjava sve socijalne i društvene norme, pruža drugima primjer i očekuje da će se i drugi ponašati isto ili slično. Taktika predstavljanja uzora relativno je jasno vidljiva kod političara (u vrijeme izbora) kada sebe nastoje građanima predstaviti kao moralne, uzorne i povjerenja vrijedne kandidate.

Predstavljanje sebe bespomoćnim (eng. supplication) taktika je samopredstavljanja koja ima za cilj dobivanje pomoći i izazivanje sažaljenja i simpatija drugih osoba kroz iznošenje svojih slabosti i nedostataka. Osobe koje koriste taktiku predstavljanja sebe bespomoćnim često traže pomoć drugih, navode ih na mišljenje da nešto nisu u stanju sami napraviti te naglašavaju veće sposobnosti i kompetencije drugih s ciljem da bi oni umjesto njih samih obavili neki zadatak. Kao i kod zastrašivanja konačan cilj nije pokušavanje izazivanja pozitivnog dojma ili predstavljanja sebe kao dopadljive i privlačne osobe.

Izgovori (eng. excuses) su namjenjeni smanjenju negativnih posljedica nekog događaja, što uključuje smanjenje negativnih afekata (npr. krivice, srama, neugode), smanjenje narušavanja javnog identiteta te izbjegavanje mogućih kazni za prekršaje i neuspjehe (Schlenker, 1980). Također kao taktika samopredstavljanja služe slabljenju povezanosti između osobe i određenog neželjenog događaja kroz pokušavanje smanjenja osobne odgovornosti. U izgovorima se u osnovi ne negira nepoželjni događaj, nego osoba pokušava smanjiti razinu svoje odgovornosti.

Isprike (eng. apology) se koriste kada osobe priznaju odgovornost za nanesenu štetu drugima ili za loše događaje, te izražavaju krivnju i kajanje (Tedeschi i Linskold, 1976). Isprike se ponekada koriste da bi se pokušala obnoviti narušena javna slika o sebi ili da bi se zaštitili od mogućeg narušavanja ugleda. Za razliku od izgovora osoba ne pokušava umanjiti svoju odgovornost ili se na taj način distancirati od nepoželjnog događaja, nego u potpunosti prihvaća i priznaje, te se pokušava iskupiti za prouzročenu štetu.

Opravadavanje (eng. justification) se kao taktika samopredstavljanja temelji na minimaliziranju količine počinjene štete ili apeliranju na alternativno shvaćanje prekršenih pravila koja bi čak mogla određenu grešku ili neuspjeh prikazati u posve drugačijem svjetlu, kao rezultat različitih normi, navika, očekivanja i sl. Osoba u ovoj situaciji prihvaća da se desio nepoželjni događaj, kao što prihvaća i odgovornost za taj događaj, ali svoje ponašanje pokušava interpretirati i objašnjavati tako da i drugi shvate da je njeno ponašanje iz njene ili neke druge perspektive možda bilo dopušteno s obzirom na date okolnosti. Osoba se slaže s drugima da je ona odgovorna za posljedice nepoželjnog događaja, ali odbija priznati i prihvatiti da je pogreška u trenutku počinjenja bila učinjena s primisli da je loša ili štetna, nego je napravljena na taj način zbog raznih uzroka (npr. nepromišljenost, ideologija, zapovijed, zadovoljenje pravde i sl.).

Ograđivanje (eng. disclaimer) se koristi da bi se objasnili problemi prije nego li do njih dođe (Hewitt i Stokes, 1975). Osobe koje koriste ograđivanje kao taktiku samoprezentacije koriste ju u situacijama prije nego li učine ponašanje za koje znaju da će imati negativne posljedice, ili da nešto neće učiniti dovoljno dobro, da bi to pokušali unaprijed opravdati ili dobiti odobravanje drugih. Na primjer, unaprijed nude izgovore ili objašnjenja u slučaju kada smatraju da će se neko ponašanje protumačiti kao loše.

Samoisticanje (eng. self promotion) kao taktika samopredstavljanja se odnosi na ponašanja koja su poduzeta s ciljem stvaranja javnog identiteta koji se temelji na prikazivanju sposobnosti, vještina, različitih postignuća, uspješnosti i sl. (Tedeschi i sur., 1985). Osoba koja koristi samoisticanje želi da ju drugi doživljavaju kao sposobnu i kompetentnu i to zahvaljujući njenim sposobnostima, uloženom trudu i zalaganju, a ne da se njen uspjeh

pripisuje raznim vanjskim faktorima. Taktika samoisticanja uključuje ponašanja poput samouljepšavajućih opisa, ponosna naglašavanja vlastitih uspjeha, samopripisivanje uspjeha, preuveličavanje važnosti postignutog i sl.

Taktike slične samoisticanju primjetili su i drugi autori. To su taktike *pripisivanje zasluga samome sebi* (eng. entitlement) se odnosi na ponašanja kada pojedinac preuzima zasluge za tuđa postignuća (Tedeschi i Lindskold, 1976) i *samouzdzivanje* (eng. enhancement) označava uvjeravanje drugih da su njihova postignuća veća nego li su to oni prvotno smatrali (Schlenker, 1980). Prilikom korištenja taktike pripisivanja zasluga samome sebi osobe se same povezuju sa raznim događajima ili ponašanjima koje će drugi procijeniti povoljno, ističu pozitivne stvari koje rade, preuveličavaju svoj doprinos i pripisuju si više zasluga za neko djelo nego li stvarno zaslužuju. Korištenjem taktike samouzdzivanja osobe preuveličavaju vrijednosti svojih postignuća i naglašavaju njihovu važnost, te ostavljaju dojam imućnih osoba nagašavajući vrijednosti svoje imovine, poklona, donacija i sl.

Samohendikepiranje (eng. self-handicapping) se događa u situacijama kada se osoba suočava sa zahtjevima okoline koje smatra teško ostvarivima. Tada se javlja ponašanje kojim osoba traži alibi za eventualni neuspjeh u obavljanju istog zadatka. To ponašanje se manifestira na način da osoba traži moguće prepreke, koje objektivno smanjuju vjerojatnost uspjeha u obavljanju zadatka, tako da unaprijed čini određene radnje ili ponašanja koja su u suprotnosti s uspješnim obavljanjem zadatka. Samohendikepiranje se čini paradoksalnim jer predstavlja sabotiranje vlastitog uspjeha, no u takvoj situaciji se neuspjeh u obavljanju zadatka pripisuje vanjskim faktorima, npr. nedovoljnom zalaganju, a ne sposobnostima pojedinca. U kontekstu samopredstavljanja mišljenje osoba koje koriste samohendikepiranje se može parafrazirati na način da je "bolje da drugi misle da nisi uspio jer si lijen nego da misle da nisi uspio jer nisi dovoljno sposoban" (Burušić, 2007).

Iznošenje negativnih i ironičnih tvrdnji o drugima i kritiziranje drugih da bismo sebe učinili kompetentnijima karakteristike su taktike koja se originalno naziva *blasting*, no ovdje ćemo je prevesti kao *kritiziranje* umjesto doslovnog prijevoda uništavanje. Ova taktika samopredstavljanja temelji se na načelu da će osoba koja je koristi djelovati bolje

jer će kritiziranjem drugih isticati svoje vrline, odnosno osobe s kojima se uspoređuje imat će manje pozitivnih karakteristika. Tako će osoba koja koristi ovu taktiku samopredstavljanja preuveličavati negativne karakteristike drugih, omalovažavati ih, isticati tuđe nedostatke i sl., s namjerom da bi ona sama djelovala bolje, uspješnije i poželjnije.

Dosad je razvijeno vrlo malo instrumenata koji su namjenjeni mjerenju samopredstavljanja kao socijalno-psihološkog i interpersonalnog fenomena. Burušić (2007) navodi da razlozi tome leže prvenstveno u pomanjkanju akumuliranih znanja o pojedinim taktikama i oblicima samopredstavljanja što ima za posljedicu manjkavu operacionalizaciju pojedinih samopredstavljačkih fenomena, te nemogućnost određivanja koja ponašanja i procese možemo označiti trajnijim obilježjima osobe, a koja ne. Razvijeni instrumenti za mjerenje samopredstavljanja uglavnom su napravljeni u području istraživanja organizacijskih odnosa (Wayne i Ferris, 1990; Kumar i Beyerlein, 1991; Bolino i Turnley, 1999) i sportske psihologije (Conroy i sur., 2000), dok je razvijen samo jedan instrument za mjerenje opće sklonosti korištenja pojedinih taktika samopredstavljanja (Lee i sur., 1999), koji smo preveli na hrvatski jezik i koristili u našem istraživanju.

Kao što smo i na početku spomenuli samopredstavljanje je složen oblik ponašanja na koji mogu utjecati različiti faktori koji se odnose kako na pojedinca i njegova obilježja, tako i na situaciju u kojoj se samopredstavljanje odvija.

Rod je jedno od tih obilježja koje bi moglo imati utjecaja na zainteresiranost za korištenjem samopredstavljanja, a još više na odabir taktika samopredstavljanja. Tako su Forsyth i sur. (1985) zaključili kako muškarci stavljaju veći naglasak na svoje sposobnosti, socijalnu moć i utjecaj, dok žene smatraju bitnijima interpersonalne, socijalne i emocionalne sposobnosti, što su u svojim istraživanjima potvrdili i Hodgins i Liebeskind (2003), kao i Miller i sur. (1992). U skladu s tim zaključuju kako je izgledna veća vjerojatnost da će muškarci biti skloniji samoisticanju, a žene umiljavanju kao načinu samopredstavljanja.

Dok su u području samopredstavljanja istraživanja pokazala da se ljudi upuštaju u raznolike taktike samopredstavljanja da bi pokušali utjecati na dojam koji drugi formiraju o njima, gotovo niti nema istraživanja ili teorijskih razmatranja koja bi se bavila utjecajem trajnih obilježja ličnosti, poput crta ličnosti, na samopredstavljanje. Istraživanja odnosa između samopoštovanja i samopredstavljanja pokušavala su na općoj razini utvrditi utjecaj samopoštovanja i razlika u samopoštovanju na moguće razlike u samopredstavljanju i taktikama samopredstavljanja (Baumeister, Tice i Hutton, 1989; Tice, 1991; Schutz i DePaulo, 1996). U tom kontekstu je izraženost niskog samopoštovanja ukazivala na obrambeni pristup socijalnim interakcijama, dok se visoko samopoštovanje očitovalo u asertivnosti u stvaranju javne slike o sebi. Prijašnja istraživanja (Knee i Zuckerman, 1996, 1998; Koestner, Berineri i Zuckerman, 1992; Neighbors i Knee, 2003, Lewis i Neighbors, 2005) koja su se bavila povezanosti razine samoodređenja i korištenja taktika samopredstavljanja pokazala su da su osobe koje postižu više rezultate u skalama samoodređanja manje sklone korištenju taktika samopredstavljanja, dok su osobe koje su postizale niže rezultate na skalama samoodređenja češće koristile taktike samopredstavljanja.

Teorija samoodređenja

Edward L. Deci i Richard M. Ryan (Deci i Ryan, 1985) su postavili teoriju samoodređenja (eng. self-determination theory) – opću teoriju motivacije koja je usmjerena na stupanj u kojem je ponašanje voljno, tj. samoodređeno. Ona polazi od pretpostavke da su ljudi aktivna bića koja teže rastu, razvoju i integraciji novih iskustava u postojeću, skladnu, sliku o sebi. Drugim riječima, teorija samoodređenja sugerira da je u ljudskoj prirodi upuštati se u zanimljive aktivnosti, zbližavati se sa raznim socijalnim grupama i spajati osobna i interpersonalna iskustva u povezanu cjelinu. Prirodne tendencije ka rastu i razvitku usko su povezane i sa socijalnim kontekstom u kojem se odvijaju. Samo socijalno okruženje može djelovati dvojako, tj. može poticati i podržavati želju za osobnim rastom, napretkom i razvojem, no može ju i sputavati. Sam taj odnos, odnosno razlika, između aktivnog organizma i socijalnog konteksta osnova je po kojoj teorija samoodređenja izvlači svoje pretpostavke o nečijem ponašanju, iskustvu i razvoju. Deci i Ryan pretpostavljaju da

Ljudi imaju tri osnovne psihološke potrebe koje opisuju kao unutrašnju psihološku hranu neophodnu za trajan psihološki rast, integritet i blagostanje. Te potrebe su: povezanost – potreba za bliskim i sigurnim odnosima s drugim ljudima koji potiču našu kompetentnost i autonomiju, a ne sputavaju ih; kompetentnost – potreba da se osjećamo uspješnim i da imamo kontrolu nad okolinom; autonomija – potreba da samostalno i svojevoljno odlučujemo o aktivnostima i sami donosimo odluke bitne za naš život

Prema teoriji samoodređenja, razina samoodređenog ponašanja raste s obzirom na vrstu motivacije kojom je potaknuto i predstavlja kontinuum s obzirom na opaženo mjesto uzročnosti ponašanja. Na početku kontinuuma nalazi se *amotivacija* – odnosno nedostatak motivacije. Nakon toga slijedi *ekstrinzična motivacija* – ljudsko ponašanje je potaknuto vanjskim uzrocima; dobivanjem nagrade ili izbjegavanjem kazne. Ekstrinzična motivacija se na kontinuumu s obzirom na razinu internalizacije dijeli na: *introjektiranu motivaciju* – predstavlja parcijalnu internalizaciju ekstrinzične motivacije koju osoba prihvaća, no ne integrira ju u vlastitu shemu motivacija, kognicija i afekata; obuhvaća ponašanja koja činimo da bismo izbjegli osjećaje krivnje, napetosti i srama; *identificiranu motivaciju* – ljudi prepoznaju i prihvaćaju vrijednost određenog ponašanja i predani su mu; internalizacija je veća nego kod introjektirane motivacije no i dalje je ekstrinzično motivirano; npr. vježbamo da bismo bili zdraviji, a ne isključivo zbog toga jer nas ono čini sretnima i *integriranu motivaciju* – najpotpuniji oblik internalizacije ekstrinzične motivacije, ljudi u potpunosti prihvaćaju ekstrinzične motive i integriraju ih u sklop vlastitih postojećih vrijednosti. Na kraju kontinuuma se nalazi *intrinzična motivacija* – činimo nešto jer uživamo u toj aktivnosti samoj po sebi.

Individualne razlike u samoodređenom ponašanju uglavnom proizlaze iz izloženosti okolini koja potiče ili sputava razvoj i zadovoljenje potreba (Lewis i Neighbors, 2005). Deci i Ryan su individualne razlike opisali kroz tri različite orijentacije: *autonomnu orijentaciju*, *kontroliranu orijentaciju* i *impersonalnu orijentaciju*. Osobe koje su autonomno orijentirane svoja ponašanja odabiru u skladu s osobnim ciljevima i interesima, te su potaknute intrinzičnim ili integriranim motivima. Utjecaj ekstrinzičnih nagrada na njih je zanemariv, a doživljavaju ih kao potvrdu svoje kompetencije i efikasnosti. Osobe

koje su kontrolirano orijentirane sklone su činiti nešto jer misle da moraju te se oslanjaju na kontrolirajuće događaje, poput vremenskih rokova i nadgledanja napretka obavljenog posla od treće strane, da bi se motivirale. Vanjske nagrade poput plaće i statusa igraju veliku ulogu u njihovom odabiru ponašanja. Impersonalna orijentacija negativan je indikator samoodređenja i često je povezana s depresijom i izraženom anksioznošću prilikom dovođenja u nove situacije. Osobe koje su impersonalno orijentirane doživljavaju sebe nekompetentnima i zadatke preteškima za njih. Smatraju da je njihovo ponašanje van njihove kontrole, te da ne mogu utjecati na konačne ishode bez obzira što učinili. Prema mišljenju autora teorije, sve osobe su u određenoj mjeri autonomno, kontrolirano i impersonalno orijentirane u isto vrijeme, ali naravno ne podjednako nego u različitim omjerima.

Prijašnja istraživanja su pokazala da se pojedinci sa izraženijom autonomnom orijentacijom ponašaju dosljednije u odnosu na svoje stavove (Koestner i sur., 1992). Viša razina autonomije je također bila povezivana sa većom razinom iskrenosti i otvorenosti, dok je veća razina impersonalne orijentacije ili orijentacije na kontrolu bila više u vezi sa obrambenim ponašanjem kao i manjom količinom iskrenosti u pokušajima smanjivanja osobne odgovornosti (Hodgins i Liebeskind, 2003; Hodgins, Liebeskind i Schwartz, 1996; Lewis i Neighbors, 2005). Istraživanja provedena od strane Knee i Zuckermann (1996, 1998) ukazuju na to da su osobe sa izraženijom autonomnom i slabije izraženom kontroliranom orijentacijom manje sklone samohendikepiranju kao i ostalim oblicima ponašanja kojima bi povećavali svoj ugled, sposobnosti ili zasluge.

Rezultati ovih prijašnjih istraživanja upućuju na mogućnost postojanja odnosa između razine samoodređenja i korištenja taktika samopredstavljanja kojim ćemo se mi baviti u ovom istraživanju.

Cilj

Glavni cilj ovoga istraživanja bio je ispitati odnos između autonomne, kontrolirane i impersonalne orijentacije i taktika samopredstavljanja, te postojanje rodni razlika u korištenju taktika samopredstavljanja.

Problemi

1. Ispitati postoje li rodne razlike u korištenju taktika samopredstavljanja.
2. Ispitati postoji li povezanost između razine autonomne, kontrolirane i impersonalne orijentacije i korištenja taktika samopredstavljanja.

Hipoteze

1. Očekujemo da će postojati rodne razlike, te da će muškarci više koristiti taktike kojima bi naglasili svoj socijalni utjecaj (npr. zastrašivanje, samouzdanje), dok će žene više koristiti taktike koje naglašavaju njihove interpersonalne sposobnosti (npr. isprike, umiljavanje).
2. Očekujemo postojanje povezanost između razine autonomne, kontrolirane i impersonalne orijentacije s korištenjem taktika samopredstavljanja. Nadalje, očekujemo da će pojedinci koji su više autonomno orijentirani koristiti manje samopredstavljačkog ponašanja u odnosu na pojedince koji su kontrolirano i impersonalno orijentirani. Također očekujemo da će pojedinci sa izraženijom kontroliranom orijentacijom koristiti taktike samopredstavljanja usmjerene na stvaranje pozitivnog dojma o sebi, dok će impersonalno orijentirani pojedinci koristiti taktike samopredstavljanja s ciljem izazivanja naklonosti, pomoći i simpatija drugih.

Metoda

Sudionici

U istraživanju je sudjelovalo 195 sudionika (99 muškaraca, 96 žena), studenata različitih fakulteta iz Republike Hrvatske (studenti sa fakulteta u Osijeku, Splitu, Rijeci i Zagrebu, studenti Ekonomskog, Pravnog, Filozofskog fakulteta, FER-a, KIF-a, itd.). Prosječna dob sudionika je bila 23,62 godine ($SD = 2,738$ godina) u rasponu od 18 do 34 godine.

Pribor

Taktike samopredstavljanja Za ispitivanje samopredstavljanja korištena je Ljestvica taktika samopredstavljanja (Self-Presentation Tactics Scale; SPT; Lee i sur., 1999) koja je za potrebe ispitivanja prevedena na hrvatski jezik. Ljestvica taktika samopredstavljanja sastoji se od 63 čestice koje su podjeljene na 12 podljestvica i mjere sljedeće taktike samopredstavljanja: izgovori, opravdavanje, ograđivanje, samohendikepiranje, isprike, umiljavanje, zastrašivanje, predstavljanje sebe bespomoćnim, pripisivanje zasluga samome sebi, samouzdizanje, kritiziranje i predstavljanje uzora. Redoslijed pojavljivanja čestica u upitniku je nasumičan, unaprijed definiran i isti za sve ispitanike, a format za odgovore čini ljestvica procjene sa sedam uporišnih točaka (u rasponu od 1 – uopće nije karakteristično za mene do 7 – izrazito je karakteristično za mene). Ukupni rezultat za pojedinu ljestvicu oblikovan je računanjem prosječne vrijednosti odgovora za svaku podljestvicu za svakog ispitanika. U prilogu 1 navedene su čestice pojedinih podljestvica Ljestvice taktika samopredstavljanja (SPT) i Cronbach α koeficijenti pouzdanosti. Niske vrijednosti Cronbach α koeficijenta pouzdanosti za podljestvice samohendikepiranja ($\alpha=.40$) i predstavljanja sebe bespomoćnim ($\alpha=.57$) možemo pokušati objasniti malim brojem čestica (pet) u upitniku, dok Burušić (2007) u svakoj podljestvici samopredstavljanja ima 9 čestica za svaku taktiku samopredstavljanja. Također treba spomenuti i niske koeficijente pouzdanosti i u istraživanju Lee i sur. (1999) koji su razvili ovu ljestvicu i gdje oni iznose Cronbach $\alpha=.58$ za ljestvicu samohendikepiranja i Cronbach $\alpha=.60$ za ljestvicu predstavljanja sebe bespomoćnim, te stoga objašnjenje također možemo tražiti i u velikoj heterogenosti konstrukata ili u slaboj povezanosti među česticama.

Samoodređenje Za ispitivanje samoodređenja korišten je upitnik Ljestvica uzročnosti orijentacija (The General Causality Orientations Scale; GCOS; Deci i Ryan, 1985b) koja je za potrebe ispitivanja prevedena na hrvatski jezik. U prilogu 2 nalazi se upitnik koji sadrži 17 različitih scenarija od kojih svaki nudi odgovor u skladu sa autonomnom, kontroliranom i impersonalnom orijentacijom. Ispitanici na ljestvici procjene sa sedam uporišnih točaka (u rasponu od 1 – uopće nije vjerojatno do 7 – izrazito je vjerojatno) ocjenjuju koliko je svaki od odgovora karakterističan za njih. Ukupni rezultat za pojedinu orijentaciju oblikovao se računanjem prosječne vrijednosti odgovora za svaku orijentaciju za svakog ispitanika. Cronbach α koeficijenti pouzdanosti za svaku od pojedinih ljestvica su: impersonalna orijentacija $\alpha = .77$, kontrolirana orijentacija $\alpha = .72$, autonomna orijentacija $\alpha = .83$

Postupak

Sudionici su sudjelovali u istraživanju putem upitnika koji je sastavljen online na stranici www.surveygizmo.com, te je procedura regrutiranja slijedila sljedeće korake. Nakon kreiranja upitnika, putem društvene mreže Facebook (www.facebook.com) poslana su zamolbe za ispunjavanjem upitnika putem poruke za pet različitih studenata. Oni su bili zamoljeni da ispune upitnik i da svatko od njih proslijedi zamolbu za ispunjavanjem na daljnjih pet adresa i tako dalje. Osnovna ideja je bila da će svaki student nakon ispunjavanja upitnika proslijediti zamolbu za ispunjavanjem prema svojim pet prijatelja. Kao kontrola ispunjavanja upitnika unutar rezultata navedene su IP adrese ispitanika pomoću kojih se može vidjeti je li sa iste lokacije ispunjeno više od jednog upitnika. Ukupno je bilo takvih osam upitnika, no sudionici su izvijestili da su u tom slučaju upitnike ispunjavala braća i sestre koji su udovoljavali kriterijima ili da su upitnike ispunjavali prijatelji koji nisu imali drugačiji pristup internetu.

Rezultati

Statistička obrada prikupljenih podataka provedena je pomoću statističkog programa SPSS 17.0 for Windows.

Da bismo odgovorili na prvi problem provjerali smo rodne razlike u korištenju taktika samopredstavljanja. Provjerali smo razlikuju li se muškarci i žene u intenzitetu korištenja općenito samopredstavljanja kao ponašanja, te specifično, u korištenju neke od taktika samopredstavljanja. Statističku značajnost razlika između muškaraca i žena u općoj sklonosti korištenja samopredstavljanja kao ponašanja provjerali smo unutar Općeg linearnog modela (GLM) izračunavanjem multivarijatne analize varijance. Rezultati multivarijatnog testa temeljenog na vrijednosti Wilksove lambde kazuju kako postoji statistički značajna razlika koja iznosi $F(12,182) = 2.449, p < .01$, pri čemu su žene sklonije korištenju taktika samopredstavljanja. Da bismo provjerali specifične razlike u korištenju pojedinih taktika samopredstavljanja testirali smo statističku značajnost univarijatnih razlika u učestalosti korištenja pojedinih taktika samopredstavljanja između ovih dviju skupina. Dobiveni rezultati univarijatne analize varijance, kao i deskriptivni podaci prikazani su u Tablici 2.

Tablica 2

Deskriptivni podaci i rezultati analize varijance Ljestvice taktika samopredstavljanja (SPT)
i spola

		<i>N</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>F (1,193)</i>	<i>p</i>
Zastrašivanje	Ž	99	2.12	.955	8.052	.005*
	M	96	1.73	.964		
Isprike	Ž	99	5.64	.893	.533	.466
	M	96	5.72	.709		
Ograđivanje	Ž	99	3.92	.976	.001	.975
	M	96	3.92	1.030		
Opravdavanje	Ž	99	3.95	1.066	.387	.535
	M	96	3.85	1.074		
Samouzdanje	Ž	99	2.95	.907	.680	.196
	M	96	2.77	1.018		
Predstavljanje sebe bespomoćnim	Ž	99	3.14	.878	.276	.260
	M	96	2.99	.921		
Umiljavanje	Ž	99	3.37	.914	10.791	.001*
	M	96	2.93	.930		
Samohendikepiranje	Ž	99	2.87	.947	1.780	.184
	M	96	3.04	.836		
Predstavljanje uzora	Ž	99	4.53	1.280	2.446	.119
	M	96	4.25	1.174		
Kritiziranje	Ž	99	2.65	.969	3.608	.059
	M	96	2.38	.996		
Pripisivanje zasluga samome sebi	Ž	99	2.82	.894	.990	.321
	M	96	2.69	1.024		
Izgovori	Ž	99	3.56	1.083	.345	.558
	M	96	3.47	1.028		

Da bismo odgovorili na drugi problem, ispitivanje postojanja povezanosti između razine autonomne, kontrolirane i impersonalne orijentacije i korištenja taktika samopredstavljanja, prvo smo analizirali podatke korištenjem multivarijatne multiple regresije unutar Općeg linearnog modela (GLM), koja je analogna multivarijatnoj analizi varijance osim što prilikom obrade rezultata nezavisnih varijabli ne zahtjeva rezultate posložene u kategorijske jedinice, nego se može raditi s rezultatima koji nisu posloženi u kategorije, tj. koji su kontinuirani. Pri tome smo istovremeno svih 12 podljestvica SPT označili kao zavisne varijable u odnosu na ljestvice za GCOS (autonomnu, kontroliranu i impersonalnu orijentaciju), koristeći spol kao dodatni faktor koji je, kako su prijašnja istraživanja pokazala imao utjecaja na neke taktike samopredstavljanja (Berglas i Jones, 1978; Forsyth, Schlenker, Leary i McCown, 1985; Hodgins i Liebeskind, 2003). Pri tome smo dobili rezultate za ljestvicu autonomne orijentacije *Wilksova* $\lambda = 0.711$, $F(12,179) = 6.053$, $p < .01$; za ljestvicu kontrolirane orijentacije *Wilksova* $\lambda = 0.863$, $F(12,179) = 2.371$, $p < .01$; za ljestvicu impersonalne orijentacije *Wilksova* $\lambda = 0.752$, $F(12,179) = 4.914$, $p < .01$. Za sve tri ljestvice GCOS dobili smo rezultate koji ukazuju na statistički značajnu povezanost sa podljestvicama SPT.

Da bismo mogli dobiti specifične rezultate o povezanosti razine impersonalne, kontrolirane i autonomne orijentacije s pojedinim taktikama samopredstavljanja napravili smo korelacijsku matricu njihovih međusobnih odnosa, prikazanu u Tablici 3, kao i univarijatnu regresijsku analizu svake pojedine podljestvice SPT. U regresijskoj analizi smo kao kriterij koristili podljestvice SPT, dok smo kao prediktore koristili ljestvice GCOS i spol. Regresijska analiza nam pokazuje detaljnije odnose svake pojedine podljestvice SPT sa ljestvicama GCOS i spolom, kao i postotak varijance pojedine kriterijske varijable koji objašnjavaju. Tablica 4 detaljnije pokazuje rezultate pojedine regresijske analize za svaku od podljestvica SPT.

Tablica 3

Međusobne korelacije Skala taktika samopredstavljanja (SPT), Orijentacije samoodređenog ponašanja i spola

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
1 Zastrašivanje	-															
2 Isprike	-.27**	-														
3 Ogradivanje	.18*	.19**	-													
4 Opravdavanje	.16*	.06	.67**	-												
5 Samouzdzivanje	.43**	-.02	.46**	.48**	-											
6 Predstavljanje sebe bespomoćnim	.16*	.01	.49**	.43**	.38**	-										
7 Umiljavanje	.27**	.05	.47**	.52**	.56**	.56**	-									
8 Samohendikepiranje	.11	-.07	.28**	.21**	.22**	.39**	.31**	-								
9 Predstavljanje uzora	-.01	.28**	.27**	.23**	.23**	.11	.29**	-.02	-							
10 Kritiziranje	.40**	-.24**	.21**	.34**	.52**	.37**	.51**	.24**	.02	-						
11 Pripisivanje zasluga samome sebi	.32**	-.03	.44**	.52**	.77**	.53**	.66**	.23**	.25**	.53**	-					
12 Izgovori	.24**	.02	.63**	.69**	.51**	.51**	.55**	.38**	.13	.42**	.57**	-				
13 Autonomna orijentacija	-.27**	.44**	.05	.04	-.14	-.15*	-.06	-.06	.19**	-.18*	-.14	.01	-			
14 Kontrolirana orijentacija	.18*	.01	.19**	.19**	.21**	-.02	.19**	.02	.14	.19**	.14*	.18*	.26**	-		
15 Impersonalna orijentacija	.07	-.12	.23**	.16*	.14	.31**	.23**	.38**	-.10	.25**	.14*	.30**	.05	.21**	-	
16 Spol	-.20**	.05	-.01	-.05	-.09	-.08	-.23**	.10	-.11	-.14	-.07	-.04	.29**	.01	.19**	-

*p< .05. **p< .0

Tablica 4

Rezultati regresijske analize za kriterijske varijable Ljestvice taktika samopredstavljanja (SPT) s vrstom orijentacije i spolom kao prediktorima

<i>Regresijski kriterij</i>	<i>Prediktori</i>	β	$t(190)$	p	R	R^2
Zastrašivanje	Autonomna	-.400	-4.229	<.001*	.400	.160
	Kontrolirana	.356	3.538	.001*		
	Impersonalna	.072	.807	.421		
	Spol	-.239	-1.724	.086		
Isprike	Autonomna	.527	7.019	<.001*	.474	.224
	Kontrolirana	-.106	-1.336	.183		
	Impersonalna	-.126	-1.788	.075		
	Spol	-.108	-.980	.326		
Ograđivanja	Autonomna	.022	.214	.831	.274	.075
	Kontrolirana	.204	1.887	.061		
	Impersonalna	.273	2.861	.005*		
	Spol	-.093	-.062	.535		
Opravdavanja	Autonomna	.017	.156	.876	.241	.058
	Kontrolirana	.250	2.155	.032*		
	Impersonalna	.199	1.934	.055		
	Spol	-.161	-1.002	.318		
Predstavljanje uzora	Autonomna	.345	2.768	.006*	.286	.082
	Kontrolirana	.190	1.432	.154		
	Impersonalna	-.170	-1.454	.148		
	Spol	-.379	-2.069	.040		
Kritiziranje	Autonomna	-.281	-2.919	.004*	.392	.153
	Kontrolirana	.285	2.792	.006*		
	Impersonalna	.313	3.471	.001*		
	Spol	.236	-1.376	.095		
Pripisivanje zasluga samome sebi	Autonomna	-.225	-2.299	.023*	.262	.069
	Kontrolirana	.224	2.154	.032*		
	Impersonalna	.160	1.744	.083		
	Spol	-.086	.610	.549		
Izgovori	Autonomna	-.018	-.177	.860	.339	.115
	Kontrolirana	.190	1.708	.089		
	Impersonalna	.405	4.123	<.001*		
	Spol	-.197	-1.281	.202		
Samohendikepiranje	Autonomna	-.098	-1.123	.263	.388	.151
	Kontrolirana	-.051	-.549	.584		
	Impersonalna	.450	5.430	<.001*		
	Spol	.088	.691	.491		

Tablica 4

nastavak

<i>Regresijski kriterij</i>	<i>Prediktori</i>	β	<i>t (190)</i>	<i>p</i>	<i>R</i>	<i>R²</i>
Samouzdizanje	Autonomna	-.244	-2.521	.013*	.312	.097
	Kontrolirana	.334	3.251	.001*		
	Impersonalna	.138	1.518	.131		
	Spol	.114	-.806	.421		
Predstavljanje sebe bepomoćnim	Autonomna	-.150	-1.706	.090	.372	.139
	Kontrolirana	-.073	-.778	.437		
	Impersonalna	.414	5.001	<.001*		
	Spol	-.196	-1.520	.130		
Umiljavanja	Autonomna	-.045	-.490	.624	.389	.151
	Kontrolirana	.212	2.173	.031*		
	Impersonalna	.308	3.570	<.001*		
	Spol	-.503	-3.731	<.001		

Tablica 5

Deskriptivni podaci Ljestvice uzročnosti orijentacija (GCOS)

	Spol	<i>N</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
Impersonalna orijentacija	M	99	3,32	.794
	Ž	96	3,60	.704
	Ukupno	195	3,45	.763
Kontrolirana orijentacija	M	99	4,13	.701
	Ž	96	4,13	.679
	Ukupno	195	4,13	.689
Autonomna orijentacija	M	99	5,26	.835
	Ž	96	5,69	.570
	Ukupno	195	5,45	.748

Rasprava

Prijašnja istraživanja su pokazala da postoji statistički značajna razlika između muškaraca i žena u korištenju taktika samopredstavljanja (Berglas i Jones, 1978; Burušić, 2007; Forsyth, Schlenker, Leary i McCown, 1985; Hodgins i Liebeskind, 2003). Rezultati multivarijatne analize varijance su i u našem istraživanju pokazali da postoji statistički značajna razlika između muškaraca i žena u općoj sklonosti korištenja taktika samopredstavljanja kao ponašanja ($F(12,182) = 2.449, p < .01$) pri čemu su žene sklonije korištenju taktika samopredstavljanja. No, usredotočimo li se na pojedine taktike samopredstavljanja, statistički značajne razlike nalazimo u samo dva slučaja. Iz rezultata dobivenih univarijatnom analizom varijance za pojedine taktike samopredstavljanja zaključujemo da se muškarci i žene međusobno statistički razlikuju u pogledu korištenja taktika samopredstavljanja umiljavanja ($F(1,193) = 10.791, p < .01$) i zastrašivanja kao načina ponašanja ($F(1,193) = 8.052, p < .01$), dok kod ostalih taktika samopredstavljanja ne nalazimo statistički značajne razlike. Zanimljivo je da su obje taktike samopredstavljanja češće korištene od strane ženskih sudionica istraživanja. Te razlike nisu u potpunosti u skladu s prijašnjim istraživanjima. Prijašnja istraživanja su pokazala da muškarci češće koriste taktike samopredstavljanja poput zastrašivanja koja naglašavaju njihovu socijalnu moć dok žene češće koriste taktike samoprezentacije koje su povezane s interpersonalnim sposobnostima (Forsyth i sur., 1985). No, prijašnja istraživanja Josepha i sur. (1992) su ukazala da je moguće da u pogledu samopredstavljanja i nema stvarnih rodni razlika u spremnosti korištenja pojedinih taktika samopredstavljanja nego se, vezano uz rod, prije svega pojavljuju različita očekivanja o rodno prikladnim načinima samopredstavljanja. U tom smjeru dobiveni su rezultati važni jer upućuju na mogućnost želja i nastojanja žena i muškaraca da određenim oblicima samopredstavljanja kreiraju javnu sliku o sebi (Burušić, 2007). Slične rezultate dobili su u svojim istraživanjima Leary i sur. (1994) istražujući samopredstavljanje muškaraca i žena u svakodnevnim interakcijama. Rezultati Lee i sur. (1999) također nisu jednoznačni jer se u različitim istraživanjima koja su proveli javljaju statistički značajne razlike, dok se one u nekolicini drugih istraživanja gube. Te razlike su posebice izražene u kategoriji asertivnog samopredstavljanja. Naravno, ovdje treba uzeti u

obzir i uzorak sudionika koji sadrži isključivo studentsku populaciju, te je stoga izražena restrikcija uzorka po dobi i razini obrazovanja. Vjerojatno je da bismo dobili rezultate koji bi bili u očekivanom smjeru kada bismo isto istraživanje proveli na uzorku sudionika koji bi obuhvaćao veći dobni raspon kao i sudionike različitih razina obrazovanja.

Drugi problem ovoga istraživanja bio je ispitati postoji li povezanost između razine samoodređenja i korištenja taktika samopredstavljanja. Prijašnja istraživanja su pokazala da je razina samoodređenja povezana s nekim strategijama samopredstavljanja poput samohendikepiranja (Knee i Zuckermann, 1998), dok su Lewis i Neighbors (2005) ukazali na postojanje povezanosti između razine samoodređenog ponašanja i korištenja taktika samopredstavljanja. Za autonomnu (*Wilksova* $\lambda = 0.711$, $F(12,179) = 6.053$, $p < .01$), kontroliranu (*Wilksova* $\lambda = 0.863$, $F(12,179) = 2.371$, $p < .01$) i impersonalnu ($\lambda = 0.752$, $F(12,179) = 4.914$, $p < .01$) orijentaciju dobili smo rezultate koji ukazuju na statistički značajnu povezanost s taktikama samopredstavljanja. Pretpostavka je bila, u skladu s prethodnim istraživanjima, da će oni ispitanici koji postižu više rezultate na skali autonomne orijentacije postizati niže rezultate na ljestvicama samopredstavljanja, dok će oni koji su postigli više rezultate na ljestvicama kontrolirane i impersonalne orijentacije češće posezati za korištenjem taktika samopredstavljanja. Analizom rezultata iz tablice 4 možemo zaključiti da se autonomna orijentacija pokazala kao značajan prediktor za kriterijsku varijablu podljestvica samopredstavljanja isprika i predstavljanja uzora, dok je nizak rezultat postignut na ljestvici autonomne orijentacije, značajan prediktor korištenja taktika zastrašivanja, samouzdanja, kritiziranja i pripisivanja zasluga samome sebi. Kontrolirana orijentacija predstavlja značajan prediktor za korištenje taktika samopredstavljanja zastrašivanja, opravdavanja, samouzdanja, umiljavanja, kritiziranja i pripisivanja zasluga samome sebi. Naposljetku, impersonalna orijentacija je značajan prediktor za taktike ograđivanja, predstavljanja sebe bespomoćnim, umiljavanja, samohendikepiranja, kritiziranja i izgovora. Na osnovi tih rezultata možemo zaključiti da se pojedinci koji postižu više rezultate na skalama kontrolirane i impersonalne orijentacije češće koriste taktikama samopredstavljanja u odnosu na one koji postižu više rezultate na skali autonomne orijentacije. Također oni koji su kontrolirano orijentirani češće koriste

taktike koje imaju za cilj povećanje samopoštovanja i dobivanja pohvala poput samouzdanja, pripisivanja zasluga samome sebi, kritiziranja i sl. Osim spomenutih taktika u ovom, kao i u prijašnjim istraživanjima (Knee, Neighbors i Vietor, 2001; Lewis i Neighbors, 2005), veća kontroliranost povezana je s neprijateljstvom i agresijom odnosno u ovom slučaju s korištenjem taktike zastrašivanja. Impersonalna orijentacija povezana je sa strategijama koje nas prikazuju u lošem svjetlu poput prikazivanja sebe bespomoćnim, samohendikepiranjem, izgovorima, ograđivanjem i sl., tj. s pokušajima da se prikažemo kao slabi, tražeći pri tome pomoć i naklonost drugih, odnosno da bismo smanjili očekivanja koja drugi imaju od nas. Autonomno orijentirani pojedinci su u skladu s našim pretpostavkama slobodniji u socijalnim interakcijama, koriste manje taktika samopredstavljanja te zbog toga češće koriste taktiku isprika, jer su spremniji preuzeti odgovornost što su potvrdila i druga istraživanja (Hodgins i Knee, 2002; Lewis i Neighbors, 2005). Ovi rezultati regresijske analize ukazuju na postojanje zanimljivih obrazaca u odabiru taktika samopredstavljanja s obzirom na to je li pojedinac više impersonalno, autonomno ili kontrolirano orijentiran. Nameće se pretpostavka da različita razina samoodređenja sa sobom nosi i različitu motivaciju za načinom samopredstavljanja. Prijašnja istraživanja su nam pokazala da je razina samoodređenog ponašanja povezana s korištenjem taktika samopredstavljanja. Istraživanje koje su proveli Lewis i Neighbors (2005) pokazalo je jasnu povezanost između autonomne, kontrolirane i impersonalne orijentacije i korištenja taktika samopredstavljanja. Rezultati istraživanja su ukazivali da autonomno orijentirani pojedinci rjeđe koriste taktike samopredstavljanja u odnosu na impersonalno i kontrolirano orijentirane. Impersonalno orijentirani pojedinci češće koriste taktike samopredstavljanja kojima se predstavljaju slabima i nemoćnima, dok kontrolirano orijentirani češće posežu za taktikama samopredstavljanja kojim bi pokušali popraviti sliku o sebi, što smo i mi potvrdili našim istraživanjem. Knee i Zuckerman (1998) su svojim istraživanjem ukazali na povezanost razine samoodređenog ponašanja i nekih taktika samopredstavljanja poput samohendikepiranja. Ovo istraživanje je pokazalo da će se autonomno orijentirani pojedinci manje truditi stvarati određenu sliku o sebi u odnosu na impersonalno i kontrolirano orijentirane pojedince. Također nam je ukazalo na mogućnost povezanosti korištenja taktika samopredstavljanja i motivacije, odnosno postojanje

različite motivacije u podlozi korištenja različitih taktika samopredstavljanja. Prema pretpostavkama teorije samoodređenja, kada se pojedinac nađe u kontroliranoj okolini ili u okolini gdje je pod pritiskom češće će tražiti odobravanje od okoline i provjeravati očekivanja koja okolina ima od njega. U skladu s tom pretpostavkom rezultati ovoga istraživanja sugeriraju da će u sličnoj, npr. radnoj, okolini različito orijentirani pojedinci koristiti različite taktike samopredstavljanja. Pojedinci s izraženijom kontroliranom orijentacijom češće će koristiti taktike samopredstavljanja poput samouzdisanja, pripisivanja zasluga sebi i sl., kojima će tražiti odobravanje i dobivanje pohvala. Impersonalno orijentirani pojedinci će korištenjem taktika samopredstavljanja poput prikazivanja sebe bespomoćnim, izgovorima, samohendikepiranjem i sl., sprečavati stvaranje visokih očekivanja. S druge strane od autonomno orijentiranih pojedinaca mogli bismo očekivati manje korištenje taktika samopredstavljanja kao i veću iskrenost u socijalnim interakcijama. Većina dosadašnjih istraživanja samopredstavljanja uglavnom se bavila pitanjima načina i učestalosti korištenja određenih taktika samopredstavljanja. Ovo istraživanje predstavlja još jedan korak u nastavljanju istraživanja samopredstavljanja koja uz pitanje kako ukazuje i na pitanje iz kojeg razloga u svakodnevnim interakcijama koristimo različite taktike samopredstavljanja.

Ograničenja i smjernice za buduća istraživanja

Rezultati koje smo dobili ovim istraživanjem korelacijske su naravi te zbog toga ne možemo zaključivati o uzročno posljedičnim odnosima, te bi u budućim istraživanjima trebalo pokušati identificirati taktike samopredstavljanja i njihov odnos sa razinom samoodređenja u eksperimentalnom nacrtu. Sljedeće ograničenje ovoga istraživanja predstavlja i uzorak koji se sastojao isključivo od studentske populacije te bi trebalo ispitati odnos razine samoodređenja i taktika samopredstavljanja na reprezentativnijem uzorku koji će obuhvaćati sudionike različitih razina obrazovanja kao i većih dobnih razlika. Također ispitivanjem razine samoodređenja nismo ispitivali i razinu motivacije za korištenjem taktika samopredstavljanja što bi nam također moglo pružiti zanimljive rezultate.

Zaključak

Analizom rezultata potvrdili smo postojanje rodni razlika u općoj sklonosti korištenja taktika samopredstavljanja ($F(12,182)= 2.449, p < .01$), pri čemu su žene sklonije korištenju taktika samopredstavljanja. Analizom rezultata za pojedine taktike samopredstavljanja samo u taktikama umiljavanja ($F(1, 193)= 10.791, p < .01$) i zastrašivanja ($F(1, 193)= 8,052, p < .01$) nailazimo na rodne razlike. Obje taktike samopredstavljanja češće su korištene od strane ženskih sudionica istraživanja.

Ovo istraživanje je pokazalo statistički značajnu povezanost između autonomne, kontrolirane i impersonalne orijentacije i korištenja taktika samopredstavljanja. Potvrdilo nam je da autonomno orijentirani pojedinci koriste manje taktika samopredstavljanja od impersonalno i kontrolirano orijentiranih pojedinaca. Također smo potvrdili pretpostavke da će impersonalno orijentirani pojedinci koristiti taktike samopredstavljanja usmjerene izazivanju naklonosti, pomoći i simpatija drugih. Kontrolirano orijentirani pojedinci preferiraju korištenje samopredstavjačkog ponašanja namjenjenog stvaranju pozitivnog dojma o sebi.

Literatura

- Arkin, R.M. (1981). Self-presentational styles, In: J. Tedeschi (ed.). *Impression management theory and social psychological research*. New York: Academic Press
- Arkin, R.M., Appelman, A.J., Burger, J.M. (1980). Social anxiety, self-presentation, and the self-serving bias in casual attribution. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 23- 35
- Burušić J. (2007). *Samopredstavljanje: taktike i stilovi*. Jastrebarsko: Naklada Slap
- Baumeister, R.F. (1982a). A self-presentational view of social phenomena. *Psychological Bulletin*, 91, 3-26
- Baumeister, R.F. (1982b). Self-esteem, self-presentation, and future interaction: A dilemma of reputation. *Journal of Personality*, 50, 29-45
- Baumeister, R.F., Tice, D.M., Hutton, D.G. (1989). Self-presentational motivations and personality differences in self-esteem. *Journal of Personality*, 57, 547-579
- Baumgardner, A.H., Arkin, R.M. (1987). Coping with the prospect of disapproval. Strategies and sequelae. U: C.E. Ford (ur.), *Coping with negative life events*, 323-346. New York: Plenum
- Berglas, S, Jones, E.E. (1978). Drug choice as a self-handicapping strategy in response to non-contingent structures. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 405-417
- Bolino, M.C., Turnley, W.H. (1999). Measuring impression management in organizations: A scale development based on the Jones and Pittman taxonomy. *Organizational Research Methods*, 2, 187-206
- Buss, D.M., Dedden, L.A. (1990). Derogation of competitors. *Journal of Social and Personal Relationships*, 7, 395-422
- Cialdini, R.B., De Nicholas, M.E. (1989). Self-presentation by association. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 626-631
- Cialdini, R.B., Richardson, K.D. (1980). Two indirect tactics of image management: Basking and blasting. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 406-415
- Conroy, D.E., Motl, R.W., Hall, E.G. (2000). Progress toward construct validation of the Self-Presentation in Exercise Questionnaire (SPEQ). *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 22, 21-38
- Deci, E. L., Ryan, R. M. (1985a). *Intrinsic motivation and self-determination in human behavior*. New York: Plenum

- Deci, E. L., Ryan, R. M. (1985b). The general causality orientation scale; Self-determination in personality. *Journal of Research in Personality*, 19, 109-134
- Deci, E. L., Ryan, R. M. (2000). The „what“ and „why“ of goal pursuits: Human needs and the self determination of behaviour. *Psychological Inquiry*, 11, 227-268
- Deci, E. L., Ryan, R. M. (2002). Overview of self-determination theory: An organismic dialectical perspective. In E. L. Deci & R. M. Ryan (Ur.), *Handbook of self-determination research* (pp. 3-36). Rochester, NY: University of Rochester Press
- Forsyth, D.R., Schlenker, B.R., Leary, M.R., McCown, N. (1985). Self-presentational determinants of sex differences in leadership behaviour. *Small Group Behaviour*, 16, 197-210
- Goffman, E. (1959). *Presentation of self in everyday life*. Garden City, NJ: Anchor Books
- Hewitt, J.P., Stokes, R. (1975). Disclaimers. *American Sociological Review*, 40, 1-11
- Hodgins, H.S., Knee, C.R. (2002). The integrating self and conscious experience. In E.L. Deci, R.M. Ryan (Ur.) *Handbook of self-determination research* (pp. 87-100). Rochester, NY: University of Rochester Press
- Hodgins, H.S., Liebeskind, E. (2003). Apology versus defense: Antecedents and consequences. *Journal of Experimental Social Psychology*, 39, 297-316
- Hodgins, H.S., Liebeskind, E., Schwartz, W. (1996). Getting out of hot water: Facework in social predicaments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 300-314
- Jones, E.E. (1964). *Ingratiation*. New York: Appleton-Century Crofts
- Jones, E.E., Pittman, T. S. (1982). Toward a general theory of strategic self-presentation. In J. Slus (Ur.), *Psychological perspectives of the self* (231-261). Hillsdale, NJ: Erlbaum
- Knee, C.R., Neighbors, C., Vietor, N.A. (2001). Self-determination theory as a framework for understanding road rage. *Journal of Applied Social Psychology*, 31(5), 889-904
- Knee, R. C., Zuckermann, M. (1996). Causality orientations and the disappearance of the self-serving bias. *Journal of Research and Personality*, 30, 76-87
- Knee, R.C., Zuckermann, M. (1998.). A nondefensive personality: Autonomy and controlled as moderators of defensive coping and self-handicapping. *Journal of Research and Personality*, 32, 115-130
- Kumar, K., Beyerlein, M. (1991). Construction and validation of an instrument for measuring ingratiation behaviors in organizational settings. *Journal of Applied Psychology*, 76, 619-627

- Koestner, R., Bernieri, F., Zuckerman, M. (1992). Self-regulation and consistency between attitudes, traits and behaviors. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 18, 52-59
- Leary, M.R., Kowalski, R.M. (1990). Impression management: A literature review and two-component model. *Psychological Bulletin*, 107, 34-47
- Leary, M. R., Nezlek, J. B., Downs, D., Radford-Davenport, J.(1994). Self-presentation in everyday interactions: Effects of target familiarity and gender composition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 664-673
- Leary, M.R., Tambor, E.S., Terdal, S.K., Downs, D.L. (1995). Self-esteem as an interpersonal monitor: The sociometer hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 518-530
- Lee, S., Quigley, B.M., Nesler, M.S., Corbett, A.B., Tedeschi, J.T. (1999). Development of a self-presentation tactics scale. *Personality and Individual Differences*, 26, 701-722
- Lewis, M.A., Neighbors, C. (2005). Self-Determination and the Use of Self-Presentation Strategies. *The Journal of Social Psychology*, 145, 469-489
- McHoskey, J.W. (1990). Machiavellianism, intrinsic versus extrinsic goals, and social interest: A self-determination theory analysis. *Motivation and Emotion*, 23, 267-283
- Miller, L.C., Cooke, L.L., Tsang, J., Morgan, F. (1992). Should I brag? Nature and impact of positive and boastful disclosures for women and men. *Human Communication Research*, 18, 364-399
- Neighbors, C., Knee, C.R. (2003). Self-determination and the consequences of social comparison. *Journal of Research in Personality*, 37, 529-546
- Petz, B., (1997). *Osnovne statističke metode za nematematičare*. Jastrebarsko: Naklada Slap
- Schlenker, B.R. (1980). *Impression management: The self-concept social identity and interpersonal relations*. Monterey, CA: Brooks/Cole
- Schlenker, B.R. (1987). Threats to identity. Self-identification and social stress. U: C.R. Snyder, C.E. Ford (ur.), *Coping with negative life events*, 273-321, New York: Plenum
- Schlenker, B.R., Leary, M.R. (1985). Social anxiety and communication about the self. *Journal of Language and Social Psychology*, 4, 171-192
- Schutz, A. (1998). Assertive, offensive, protective and defensive styles of self-presentation: A taxonomy. *Journal of Psychology*, 132, 611-628

- Schutz, A., DePaulo, B.M. (1996). Self-esteem and evaluative reactions: Letting people speak for themselves. *Journal of Research in Personality*, 30, 137-156
- Tice, D.M. (1991). Esteem protection or enhancement? Self-handicapping motives and attributions differ by trait self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 711-725
- Tedeschi, J.T., Lindskold, S. (1976). *Social psychology: Interdependence, interaction and influence*. New York: Wiley
- Tedeschi, J. (1981). *Impression management theory and social psychological research*. New York: Academic
- Tedeschi, J.T., Lindskold, S., Rosenfeld, P. (1985). *Introduction to social psychology*. St. Paul, Minnesota: West Publishing
- Wayne, S.J., Ferris, G.R. (1990). Influence Tactics and Exchange Quality in Supervisor-Subordinate Interactions. *Journal of Applied Psychology*, 75, 487-499

Prilozi

Prilog 1: *Ljestvica taktika samopredstavljanja (Self-Presentation Tactics Scale, SPT; Lee i sur., 1999)*

Na slijedećih nekoliko stranica biti će Vam postavljen niz pitanja koji se odnosi na Vaš doživljaj sebe. Molim Vas da pročitate upute pažljivo i pokušate odgovoriti na sve tvrdnje što je iskrenije moguće. Nema točnih i netočnih odgovora. Prilikom odgovaranja na tvrdnje, molim Vas da zaokružite broj na skali koji najbolje odgovara Vašem ponašanju. Ako ponuđena tvrdnja uopće nije karakteristična za Vas odaberite 1. Ako je ponuđeno ponašanje umjereno moguća odaberite 3, 4 ili 5, a ako je ponuđeno ponašanje izrazito karakteristično za Vas odaberite 7. Molim Vas da odaberete jednu vrijednost za svaku od ponuđenih tvrdnji.

1	2	3	4	5	6	7
uopće nije		donekle je			izrazito je	
karakteristično		karakteristično			karakteristično	
za mene		za mene			za mene	

Izgovori ($\alpha = .72$)

- 38. Kada sam kriv/a za nešto, smišljam izgovore.
- 47. Smišljam izgovore za lošije rezultate.
- 35. Kada stvari krenu po zlu, objasnim zbog čega za to nisam odgovoran.
- 61. Kako bih izbjegao/izbjegla okrivljavanje, objasnim ostalima kako nisam mislio/mislila ništa loše.
- 34. Pokušavam uvjeriti druge ljude kako nisam odgovoran za loše događaje.

Opravadavanje ($\alpha = .75$)

- 43. Kako bih opravdao/la ponašanja koja se drugima možda neće svidjeti nudim socijalno prihvatljiva objašnjenja.
- 63. Kad loše postupim, nastojim ostalima objasniti kako bi i oni, da su bili na mome mjestu učinili isto.
- 60. Nudim dobre razloge za svoje ponašanje, bez obzira koliko se ono drugima činilo loše.
- 44. Kada se drugima ne sviđa moje ponašanje trudim se pružiti objašnjenja kako bi shvatili da je moje ponašanje bilo opravdano.
- 05. Opravdam svoja ponašanja kako bih ublažio negativne reakcije ostalih.

Ograđivanje ($\alpha = .66$)

- 04. Ponudim objašnjenje prije nego učinim nešto što bi se drugima moglo učiniti pogrešnim.
- 16. Nastojim dobiti odobravanje drugih prije nego li učinim nešto što bi se moglo protumačiti kao loše.
- 10. Kada vjerujem da nešto neću dovoljno dobro napraviti unaprijed ponudim izgovore.
- 24. Unaprijed nastojim opravdati ponašanja koja se drugima možda neće svidjeti.
- 48. Prije polaganja teškog ispita, unaprijed ponudim opravdanje za slučaj eventualnog neuspjeha.

Samohendikepiranje ($\alpha = .40$)

- 57. Uplašenost ometa moje uratke (izvedbu).
- 52. Zbog druženja i zabave ne pripremam se dovoljno dobro za ispite.
- 56. Sam/Sama sebi postavljam prepreke na putu do uspjeha.
- 12. Razbolim se kad sam pod pritiskom da moram nešto dobro napraviti.
- 41. Zbog lošeg zdravstvenog stanja postizao/la sam prosječan uspjeh tijekom školovanja.

Isprike ($\alpha = .74$)

- 13. Ispričam se kada napravim nešto loše.
- 28. Uvijek prihvaćam krivnju za loše ponašanje, kada je jasno da je moja greška.
- 49. Pokazujem kajanje i krivnju kada učinim nešto loše.
- 17. Pokušavam se iskupiti za bilo kakvu štetu koju sam nekome nanio/nanijela.
- 03. Ako nekome naudim, ispričam se i obećam da to neću učiniti ponovno.

Umiljavanje ($\alpha = .78$)

- 51. Kada nešto želim, nastojim izgledati dobro.
- 37. Govorim drugima o mojim pozitivnim osobinama.
- 11. Laskam drugima da bih zadobio njihovu naklonost.
- 62. Dajem komplimente ljudima da bi ih pridobio na svoju stranu.
- 09. Izražavam iste stavove kao i drugi kako bih bio/bila prihvaćen/a.
- 32. Iznosim mišljenja koja će se svidjeti drugim ljudima.
- 27. Činim usluge drugima kako bih im se svidio/svidjela.
- 42. Pomažem drugima kako bi i oni pomogli meni.

Zastrašivanje ($\alpha = .83$)

- 50. Zastrašujem druge ljude.
- 01. Svojom ponašanjem izazivam strah kod drugih ljudi.
- 58. Svojom ponašanjem izazivam strah kod drugih kako bi oni činili ono što ja želim.
- 02. Koristim se svojom visinom i fizičkom sangom kako bih utjecao/utjecala na druge kada moram.
- 31. Prijetim drugima kada mislim da će mi to pomoći da dobijem što želim.

Predstavljanje sebe bespomoćnim ($\alpha = .57$)

- 08. Tražim pomoć od drugih ljudi.
- 53. Govorim drugim ljudima da su jači ili sposobniji od mene kako bih ih naveo/la da naprave nešto za mene.
- 14. Da bih dobio pomoć drugih navodim ih na mišljenje kako ne mogu nešto napraviti sam.
- 30. Okljevam i nadam se da će netko drugi preuzeti odgovornost prilikom grupnog rada.

07. Koristim se svojim slabostima kako bih pridobio simpatije drugih.

Pripisivanje zasluga samome sebi ($\alpha = .76$)

54. Pripisujem si zasluge za nešto što nisam napravio/napravila.

39. Ističem pozitivne stvari koje radim, a koje drugi nisu primjetili.

22. Govorim ljudima o svojim postignućima.

45. Prilikom grupnog rada preuveličavam svoj doprinos.

21. Prepričavajući raniji događaj, pripisujem si više zasluga za učinjeno nego li je realno opravdano.

Samouzdizanje ($\alpha = .68$)

59. Kada uspješno obavim zadatak, naglašavam drugima njegovu važnost.

29. Preuveličavam vrijednost svojih postignuća.

06. Govorim ljudima kada uspijem u zadacima koje drugi smatraju teškima.

18. Kada govorim o stvarima koje posjedujem, također spominjem i njihovu vrijednost.

40. Ispravljam ljude kada podcjenjuju vrijednost poklona koji sam im darovao/darovala.

Kritiziranje ($\alpha = .66$)

55. Iznosim negativne tvrdnje o ljudima koji pripadaju suparničkim grupama.

26. Omalovažavao sam druge da bih se ja činio boljim/ činila boljom.

33. Govorim negativne stvari o nepopularnim grupama.

19. Ističem netočne izjave, suprotstavljene političke stranke.

46. Preuveličavam negativna obilježja ljudi s kojima se natječem (za posao, položaj, itd.).

Predstavljanje uzora ($\alpha = .85$)

23. Pokušavam biti primjer ostalima.

15. Nastojim služiti kao uzor kako bi se osoba trebala ponašati.

25. Potičem druge da se ponašaju na isti pozitivan način kao i ja.

36. Ponašam se onako kako smatram da bi se i drugi trebali ponašati.

20. Služeći kao pozitivan primjer nastojim potaknuti druge se da ponašaju kao i ja.

Prilog 2: *Ljestvica uzročnosti orijentacija (The General Causality Orientation Scale; GCOS; Deci i Ryan, 1985)*

Na slijedećim stranicama naći ćete opisano nekoliko situacija. Svaka opisuje događaj i listu sa tri moguća načina reagiranja na opisanu situaciju. Molim Vas da pročitate opis svake od situacija, a nakon toga razmislite o mogućim odgovorima. O svakom mogućem odgovoru rasmišljajte u smislu koliko je vjerojatno da ćete reagirati na taj način. Pošto svi mi na različite načine reagiramo na različite situacije označite **vjerojatnost javljanja svakog od ponuđenih odgovora** na ponuđenoj skali. Ako uopće nije vjerojatno da ćete reagirati na ponuđeni način odaberite 1. Ako je ponuđena reakcija umjereno moguća odaberite 3, 4 ili 5, a ako je izrazito vjerojatno da se ponuđena reakcija slaže s Vašom odaberite 7. Molim Vas da odaberete jednu vrijednost za svaki od tri ponuđena odgovora za svaku situaciju.

1. Ponuđeno Vam je novo radno mjesto u tvrtci za koju radite već neko vrijeme. Prvo što ćete pomisliti je:
 - a) Što ako neću biti sposoban za obavljanje nove dužnosti?
1 2 3 4 5 6 7
uopće nije vjerojatno donekle je vjerojatno izrazito je vjerojatno
 - b) Hoću li više zarađivati na novom radnom mjestu?
1 2 3 4 5 6 7
uopće nije vjerojatno donekle je vjerojatno izrazito je vjerojatno
 - c) Pitam se hoće li novi posao biti zanimljiv?
1 2 3 4 5 6 7
uopće nije vjerojatno donekle vjerojatno izrazito je vjerojatno
2. Bili ste na razgovoru za posao prije nekoliko tjedana. Poštom ste dobili formalno pismo da je radno mjesto popunjeno, te da niste primljeni. Što je vjerojatno da ćete pomisliti?
 - a) Nije bitno što znaš, već koga znaš.
1 2 3 4 5 6 7
 - b) Vjerojatno nisam dovoljno sposoban za to radno mjesto.
1 2 3 4 5 6 7
 - c) Iz nekog razloga nisu smatrali da moje kvalifikacije odgovaraju njihovim potrebama.
1 2 3 4 5 6 7
3. Nadglednik ste u pogonu i dobili ste zadatak dodjeljivanja stanke za kavu trima zaposlenicima koji ne smiju otići na stanku istovremeno. Najvjerovatnije ćete riješiti zadatak tako što ćete:
 - a) Objasniti ćete radnicima situaciju i zatražiti njihovu pomoć u izradi rasporeda odlazaka na stanku.
1 2 3 4 5 6 7
 - b) Jednostavno ćete odrediti kada tko može ići na stanku i tako izbjeći sve moguće probleme.
1 2 3 4 5 6 7
 - c) Obratiti ćete se nekome nadređenom da Vam kaže što da radite ili ćete napraviti onako kako je bilo riješeno u prošlosti.
1 2 3 4 5 6 7

4. Upravo ste saznali rezultate ispita koji ste polagali i otkrili da ste ostvarili vrlo loš rezultat. Vaša prva reakcija najvjerojatnije će biti:
- a) „Zar ne mogu ništa napraviti kako treba“ i bit ćete tužni.
1 2 3 4 5 6 7
- b) „Pitam se kako sam rješio ispit tako loše“ i bit ćete razočarani.
1 2 3 4 5 6 7
- c) „Taj glupi ispit ništa ne pokazuje“ i bit ćete ljuti.
1 2 3 4 5 6 7
5. Kada sa prijateljem/icom planirate što ćete raditi subotom navečer, Vi najčešće:
- a) Prepustite izbor prijatelju/ici; on/ona vjerojatno neće htjeti raditi ono što Vi predložite.
1 2 3 4 5 6 7
- b) Oboje date prijedloge, te se zatim zajedno odlučite za nešto što je oboma privlačno.
1 2 3 4 5 6 7
- c) Nagovorite prijatelja/icu da radite ono za što ste Vi zainteresirani.
1 2 3 4 5 6 7
6. Pozvani ste na veliku zabavu na kojoj poznajete samo nekoliko ljudi. Kada razmišljate o zabavi očekujete da ćete:
- a) Se pokušati prilagoditi bilo kojem obliku zabave, uklopiti se i zabaviti.
1 2 3 4 5 6 7
- b) Naći nekoliko ljudi s kojima ćete moći razgovarati.
1 2 3 4 5 6 7
- c) Se vjerojatno osjećati izdvojeno i neprimjećeno.
1 2 3 4 5 6 7
7. Dobili ste zadatak organizirati izlet za Vas i kolege s posla/fakulteta. Najvjerojatnije ćete pristupiti planiranju tako što ćete:
- a) Preuzeti inicijativu, tj. sami ćete donositi većinu važnih odluka.
1 2 3 4 5 6 7
- b) Slijediti prethodnike, tj. i tako niste u potpunosti sigurni kako bi to trebalo napraviti pa ćete organizirati izlet isto kako je bio organiziran i prije.
1 2 3 4 5 6 7
- c) Tražiti od ostalih da sudjeluju, tj. saznati od ostalih što bi željeli prije nego donesete konačnu odluku.
1 2 3 4 5 6 7
8. Nedavno se otvorilo novo radno mjesto na poslu na kojem radite što bi moglo značiti i promaknuće za Vas. No, osobi koja radi s Vama ponuđen je posao umjesto Vas. Sagledavajući situaciju najvjerojatnije ćete pomisliti:
- a) I tako niste očekivali promaknuće; često Vas i inače zaobilaze.
1 2 3 4 5 6 7
- b) Druga osoba je vjerojatno „činila prave stvari“(politički) da bi dobila posao.
1 2 3 4 5 6 7
- c) Vjerojatno ćete preispitati svoj radni učinak da vidite zbog čega niste unaprijeđeni.
1 2 3 4 5 6 7

9. Upravo započinjete novu karijeru i Vaše najveća briga će biti:
- a) Jeste li sposobni za obavljanje novoga posla.
1 2 3 4 5 6 7
- b) Koliko ste zainteresirani za obavljanje novoga posla.
1 2 3 4 5 6 7
- c) Jesu li dobre mogućnosti za napredovanje.
1 2 3 4 5 6 7
10. Vaša suradnica na poslu inače dobro radi svoj posao, no u posljednja dva tjedna njen učinak opada i čini se da je ona manje posvećena poslu. Vaša reakcija će najvjerojatnije biti:
- a) Reći ćete joj da je njen obavljeni posao ispod očekivanja te da treba početi raditi marljivije.
1 2 3 4 5 6 7
- b) Pitati je u čemu je problem i dati joj do znanja da ste joj na raspolaganju ako treba pomoć.
1 2 3 4 5 6 7
- c) Teško je znati što učiniti kako bi ju se „trgnulo“.
1 2 3 4 5 6 7
11. Vaša tvrtka Vas je unaprijedila na poziciju daleko van Vašeg mjesta stanovanja. Što više razmišljate o selidbi to ćete vjerojatnije:
- a) Biti zainteresirani za nove izazove i istovremeno osjećati malo nervozu.
1 2 3 4 5 6 7
- b) Osjećati uzbuđenje zbog višeg statusa i veće plaće koju ćete dobijati.
1 2 3 4 5 6 7
- c) Osjećati stres i nemir zbog nadolazećih promjena.
1 2 3 4 5 6 7
12. Među Vašim prijateljima, osoba s kojom provodite najviše vremena je:
- a) Ona osoba s kojom većinu vremena provodite u razmjeni ideja i osjećaja.
1 2 3 4 5 6 7
- b) Ona osoba koja je najpopularnija.
1 2 3 4 5 6 7
- c) Ona osoba koja Vas najviše treba (kojoj ste najpotrebniji) kao prijatelja.
1 2 3 4 5 6 7
13. Imate kćer u srednjoj školi. Na roditeljskom sastanku razrednik Vam kaže da je ona loš učenik i da ne sudjeluje na nastavi. Vjerojatno ćete:
- a) Razgovarati s kćerkom i pokušati saznati u čemu je problem.
1 2 3 4 5 6 7
- b) Ukoriti ju i nadati se da će biti bolja.
1 2 3 4 5 6 7
- c) Potruditi se da obavlja svoje zadatke, jer bi trebala biti marljivija.
1 2 3 4 5 6 7

14. Vaš prijatelj ima naviku koja Vas iritira do granice ljutnje. Vjerojatno ćete:
- a) Spomeniti svaki puta kada to primjetite, tako će možda prestati s tim.
1 2 3 4 5 6 7
- b) Pokušati ćete to ignorirati jer pričanje o tome i tako neće pomoći.
1 2 3 4 5 6 7
- c) Pokušati shvatiti zbog čega to radi te zbog čega to Vas toliko iritira.
1 2 3 4 5 6 7
15. Vaš bliski prijatelj/prijateljica (istog spola kao i Vi) je u zadnje vrijeme promjenjivog raspoloženja i nekoliko puta se naljutio/naljutila na Vas bez razloga. Vi ćete:
- a) Podijeliti s njim/njom Vaša opažanja i pokušati saznati što se s njim/njom događa.
1 2 3 4 5 6 7
- b) Ignorirati to jer i tako vjerojatno ne možete pomoći.
1 2 3 4 5 6 7
- c) Reći mu/joj da ćete se nastaviti družiti s njim/njom samo ako se potruži više kontrolirati.
1 2 3 4 5 6 7
16. Mlada sestra Vašeg prijatelja je brucš na fakultetu. Prijatelj Vam je rekao da joj ne ide na fakultetu te Vas je pitao što da napravi u vezi toga. Savjetovati ćete mu:
- a) Razgovaraj s njom i pokušaj saznati što se dešava.
1 2 3 4 5 6 7
- b) Ne spominji to; vjerojatno i tako ne možeš ništa učiniti.
1 2 3 4 5 6 7
- c) Reci joj da je za nju važno da bude uspješnija i da bi trebala biti marljivija.
1 2 3 4 5 6 7
17. Imate dojam da se Vaš prijatelj/prijateljica ponaša bezobzirno prema Vama. Vjerojatno ćete:
- a) Pokušati objasniti zbog čega Vas to smeta, možda on/ona nije niti bio/bila svjestan/svjesna koliko Vas to smeta.
1 2 3 4 5 6 7
- b) Ne reći ništa; ako mu/joj je zaista stalo do Vas shvatiti će kako se osjećate.
1 2 3 4 5 6 7
- c) Zahtjevati da se počne ponašati obzirnije; inače ćete odgovoriti istom mjerom.
1 2 3 4 5 6 7

GCOS Ključ za odgovore - 17 situacija

Situacija	odgovor a	odgovor b	odgovor c
1	I	C	A
2	C	I	A
3	A	C	I
4	I	A	C
5	I	A	C
6	C	A	I
7	C	I	A
8	I	C	A
9	I	A	C
10	C	A	I
11	A	C	I
12	A	C	I
13	A	I	C
14	C	I	A
15	A	I	C
16	A	I	C
17	A	I	C

Ključ
A - Autonomna orijentacija
C - Kontrolirana orijentacija
I - Impersonalna orijentacija