

Sveučilište u Zagrebu  
Filozofski fakultet  
Odsjek za psihologiju

**USPOREDBA DVIJE VERZIJE TESTA IMPLICITNIH ASOCIJACIJA ZA  
MJERENJE MOTIVA ZA MOĆI**

Diplomski rad

Marija Kušan

Mentor: dr.sc. Maja Parmač Kovačić, viši asistent

Zagreb, 2015.

## SADRŽAJ

UVOD	1
<i>Motivi u kontekstu rada: Motiv za moći</i>	3
<i>Implicitni i eksplicitni motiv za moći</i>	5
<i>Test implicitnih asocijacija</i>	6
<i>Izbor kategorija atributa</i>	10
CILJ, PROBLEMI I HIPOTEZE	12
METODA	13
<i>Sudionici i postupak</i>	13
<i>Instrumenti</i>	14
REZULTATI	17
<i>Metrijske karakteristike IAT-a</i>	17
<i>Deskriptivni podaci za Skalu dominantnost-prestiž, Upitnik radnih preferencija i Indeks aspiracije</i>	20
<i>Povezanost implicitnih i eksplicitnih motiva za moći s procjenama drugih i mjerama intrinzične i ekstrinzične motivacije</i>	21
RASPRAVA	23
ZAKLJUČAK	30
REFERENCE	32
PRILOZI	37

## Usporedba dvije verzije Testa implicitnih asocijacija za mjerenje motiva za moći

Marija Kušan

Cilj ovog istraživanja bila je usporedba dvije verzije Testa implicitnih asocijacija (IAT) za mjerenje motiva za moći. U prvoj verziji IAT-a kao kategorije atributa koristili smo pojmove „Moć“ i „Nemoć“, a u drugoj verziji „Dominacija“ i „Suradnja“. U istraživanju su sudjelovala 73 studenata četvrte godine psihologije na Filozofskom fakultetu u Zagrebu. Rezultati IAT-a s atributima „Moć“ i „Nemoć“ pokazali su kako je kod sudionika izraženiji implicitni motiv za moći. Drugačiji obrazac rezultata dobiven je na IAT-u s atributima „Dominacija“ i „Suradnja“: sudionici su jače asociirali motiv za suradnjom s pojmom o sebi. Kao mjera eksplicitnog motiva za moći korištena je samoprocjena na Skali dominantnosti i prestiža. Implicitni motivi dobiveni na oba IAT-a pozitivno su korelirali s eksplicitnim motivom. Kao prvi kriterij korištene su procjene drugih na Skali dominantnosti i prestiža. Prednost druge verzije IAT-a pokazala se u značajnim korelacijama s procjenom moći od strane drugih koje nisu zabilježene kod prve verzije. Pozitivna korelacija upućuje na to da drugi ljudi vide dominantnijima one sudionike koji jače asociiraju pojam o sebi s dominacijom. Drugi kriterij bile su dvije mjere motivacije, Upitnik radnih preferencija i Indeks aspiracije. Jedine značajne korelacije dobivene su u drugoj verziji IAT-a. Implicitni motiv za moći pozitivno je povezan s mjerama intrinzične motivacije na oba upitnika, što znači da sudionici koji jače asociiraju pojam o sebi s motivom za moći imaju viši nivo intrinzične motivacije.

*Gljučne riječi:* test implicitnih asocijacija, motiv za moći, intrinzična motivacija, implicitni motiv, ekstrinzična motivacija

## Comparison of two versions of Implicit association test for the power motive

The aim of this research was the comparison of two versions of the Implicit Association test (IAT). The first version contained „Power“ and „Weakness“ as attribute categories while the second version contained „Dominance“ and „Cooperation“. There were 73 participants and they all were psychology students at Faculty of humanities and social sciences in Zagreb. The results of the IAT's version with categories „Power“ and „Weakness“ have shown that participants had greater implicit power motive. Different results were found when the other IAT („Dominance-Cooperation“) was administered: participants had stronger association of self-concept with motive for cooperation. Self-evaluation on Dominance-Prestige Scale was used as measure of explicit power motive. Both IAT's have shown positive correlations with explicit measure. Evaluations by others on Dominance-Prestige Scale were used as first criterion and were positively correlated to the dominance motive gained on the second IAT's version, but not to the power motive from the first version. Participants who associated power motive with self-concept were evaluated by others as more dominant as well. The other criterions were two measures of motivations on Work Preference Inventory and Aspiration Index. Implicit motive gained on the second IAT's version correlated with both measures of intrinsic motivation, indicating that participants who have stronger association of power

motive with self-concept also have higher levels of intrinsic motivation. No correlations were found for implicit motive from the first version.

*Key words:* implicit association test, power motive, intrinsic motivation, implicit motives, extrinsic motivation

## UVOD

Odabir prikladnih kandidata za poslove na svim organizacijskim razinama važan je dio psihologije rada. U tu svrhu često se ispituju različiti aspekti ličnosti (Rothstein i Goffin, 2006). Pri tome, mjere samoiskaza ili eksplicitne mjere zauzimale su najveći dio prostora dok su implicitne mjere ostale zanemarene. Instrumentima osmišljenima u svrhu ispitivanja „nesvjesnog“ (npr. Rorschachov test mrlja, Test tematske apercepcije) zamjerale su se nezadovoljavajuće metrijske karakteristike (Uhlmann i sur., 2012). Ove projektivne tehnike često se povezuju s ispitivanjem psihopatologije, a nedostaci su im i nestandardiziranost, pretjerana subjektivnost pri ocjenjivanju te nedostatak normi (Carter, Daniels i Zickar, 2013). Također, termin „nesvjesno“ dugo je u području psihologije bio izvan fokusa istraživanja zbog negativne konotacije proizašle iz usmjerenosti na konkretne i mjerljive konstrukte.

Premda su zastupljenije u istraživanjima, istraživači koji koriste eksplicitne mjere suočavaju se s poteškoćama. Za početak, od ispitanika tražimo da svjesno, izravno i namjerno promišljaju o određenim pojmovima i osobinama te na temelju toga procjenjuju svoju ličnost. Međutim, upitno je koliko su ljudi u mogućnosti donijeti točne procjene. Pokazalo se kako je ljudska samo-percepcija, kao subjektivan proces, podložna iskrivljavanjima. Primjerice, moguće je da raspolažemo s premalo informacija o nekom svom ponašanju što rezultira „rupama u znanju o sebi“. Moguće je i da želimo očuvati pozitivnu sliku o sebi te dolazi do pojave samozavaravanja. U oba slučaja radi se o nenamjernom iskrivljavanju, kada jednostavno nemamo informacija o određenoj osobini ili naša uvjerenja ne odgovaraju onome što drugi vide kod nas (Vazire i Carlson, 2011).

Nadalje, iskrivljavanje može biti namjerno. Čak i kad smo u mogućnosti točno procijeniti svoje osobine, skloni smo oblikovati svoje odgovore u skladu s onime što mislimo da se od nas očekuje kako bismo ostavili što bolji dojam, pogotovo ako nam je jasno što je predmet mjerenja. Ako smo motivirani za to, možemo namjerno povećati rezultat na osobinama koje su poželjne, a umanjiti rezultate ako se radi o nepoželjnim karakteristikama, što se naziva lažiranjem (Rothstein i Goffin, 2006). To je posebno

važno imati na umu kada se radi o situacijama u kojima krajnji ishod ovisi o rezultatima na testovima ličnosti, primjerice selekciji za radno mjesto ili odlukama o napredovanju. U tom slučaju, ovi nedostaci mogu dovesti do manjkavih i/ili pogrešnih odluka koje mogu imati neželjene posljedice za organizaciju.

I konačno, treći nedostatak koji se vezuje uz eksplicitne mjere je što mnoge karakteristike jednostavno nisu dostupne introspekciji te ih zbog toga ne možemo valjano ispitati pomoću upitnika (Schnabel, Asendorpf i Greenwald, 2007). U prilog toj tvrdnji govori niz istraživanja iz područja socijalne kognicije usmjerenih na dvojne modele procesiranja informacija koja su pokazala kako postoje dva sustava procesiranja koji djeluju odvojeno, ali zajedno oblikuju naše ponašanje. Pri tome, jedan sustav obuhvaća svjesno i kontrolirano procesiranje informacija te se naziva eksplicitnim samopoimanjem, a prethodno spomenute eksplicitne mjere najčešći su način njegovog ispitivanja (Back, Schmukle i Egloff, 2009). Drugi sustav je u puno manjoj mjeri pod svjesnom kontrolom. Procesi koje obuhvaća su intuitivni, spontani i automatski pa govorimo o implicitnom samopoimanju (Back i sur., 2009).

Nekoliko je prednosti implicitnog sustava koje je važno spomenuti. Premda je učenje asocijacija u tom sustavu sporo, zahtijeva mnogo manje kognitivnih resursa nego eksplicitni sustav i ima puno brže reakcije. To je važno jer ljudi imaju ograničene kapacitete pažnje i radne memorije pa se djelovanjem implicitnih procesa znatno povećava broj informacija koje možemo obraditi bez opterećivanja eksplicitnog sustava. Primjerice, na poslu možemo obavljati više poslova odjednom ili ostvarivati nekoliko različitih ciljeva istovremeno (npr. balansirati obiteljske i poslovne obveze). Također, implicitni sustav više se uključuje kada se radi o rutinskim poslovima ili velikom kognitivnom preopterećenju, što je gotovo neizbježna situacija u modernom radnom okruženju (Johnson i Steinman, 2009).

Kako bi adekvatnije ispitali karakteristike implicitnog sustava samopoimanja, istraživači su obnovili interes za razvojem implicitnih mjera, a sve u svrhu potpunijeg razumijevanja ponašanja. Za razliku od klasičnih pristupa, usmjerili su se na kreiranje psihometrijski valjanih mjera sa standardiziranim načinom vrednovanja te jasnom

teorijskom utemeljenošću. Koriste se za proučavanje implicitnih stavova, motiva i stereotipa i prikladni su kada je poželjno da predmet istraživanja ostane skriven. Na taj način smanjuje se mogućnost lažiranja odgovora, kao i utjecaj samozavaravanja. Najkorisniji su pri proučavanju onih karakteristika za koje se vjeruje da djeluju izvan svjesne razine ili su pak toliko duboko ukorijenjene da nisu dostupne samoopažanju. Najčešći primjer takvih karakteristika su motivi (Uhlmann i sur., 2012).

#### *Motivi u kontekstu rada: Motiv za moći*

Motivacija usmjerava ljudsko ponašanje, određuje količinu truda kojeg će osoba uložiti u aktivnost, a jednako tako i koliko će ona trajati (Locke, 2003). Obuhvaća niz „unutarnjih“ faktora i procesa koji određuju razinu motivacije. Ta razina može biti različita od osobe do osobe, ali i varirati kod pojedinca s obzirom na situaciju. Međutim, uvijek je usmjerena ka ostvarivanju nekog određenog cilja (Robbins i Judge, 2010).

Hogan i Holland (2003) nazivaju motive u kontekstu rada radnim motivima. To je ono što osoba želi, a sukladno tome planira, predviđa i odabire određen set ponašanja koji će dovesti do preferiranog cilja (Winter i sur., 1998). U istraživanjima organizacijskog okruženja i radne uspješnosti, motivacija zauzima posebno važno mjesto. Nekoliko je razloga za to, a Jex i Britt (2008) navode tri glavna. Za početak, kada znamo što pokreće osobu na radnom mjestu, lakše možemo razumjeti pozadinu ponašanja važnih za organizaciju (primjerice, apsentizam). To možemo povezati sa sljedećim razlogom: ako znamo koji se motivi nalaze u podlozi ponašanja, tada na temelju toga možemo predviđati buduća slična ponašanja. Posljednji razlog rezultat je prethodna dva: jednostavnim znanjem o tome koji su motivi ključni za zaposlenike možemo utjecati na njihovo ponašanje kako bismo poboljšali njihovu radnu uspješnost i zadovoljstvo.

McClelland je (Robbins i Judge, 2010) identificirao i definirao tri temeljna motiva: motiv za postignućem, motiv za moći i motiv za povezanosti. Ovisno o tome koji je od ovih socijalnih motiva izraženiji kod pojedinaca, javljaju se razlike u nizu osobina, preferencija i ponašanja vezanih uz djelovanje u radnom okruženju. U ovom

istraživanju bavili smo se motivom za moći stoga ćemo se detaljnije osvrnuti na definiciju i djelovanje tog motiva u kontekstu psihologije rada.

Motiv za moći definira se kao želja da se utječe na druge te da ih se kontrolira (James i sur., 2012). Osobe sa snažnim motivom za moći traže zahtjevne dužnosti, preuzimaju inicijativu pri vođenju, intenzivno rade kako bi usmjerili ljude oko sebe prema uspjehu te ustraju kada se pojave prepreke kako bi se izvršili zadaci i ispunili ciljevi (McClelland, 1985; prema James i sur., 2012). Takvim osobama ostvarivanje utjecaja i kontrole nad drugima predstavlja intrinzičnu nagradu – oni uživaju u traženju i preuzimanju odgovornosti kako bi donosili odluke i utjecali na ishode. Uglavnom teže rukovodećim pozicijama na kojima imaju priliku zadovoljiti motiv za moći. U skladu s time, smatra se kako vole zapovijedati drugima, preferiraju natjecateljske situacije te su orijentirani na stjecanje statusa i prestiža, a manje na učinkovitost i radnu uspješnost.

Sheldon, King, Houser-Marko, Osbaldiston i Gunz (2007) u svom su istraživanju povezali motiv za moći s ekstrinzičnom motivacijom. Oni smatraju kako postoji velika sličnost između konceptualnih definicija ovih konstrukata. Naime, osobe s visokom ekstrinzičnom motivacijom traže zadovoljstvo u stjecanju bogatstva, statusa i utjecaja nad drugima, što se u velikoj mjeri poklapa s opisom osobe koja ima izražen motiv za moći. Također, težnju ka moći obilježava i usmjerenost na vanjske nagrade te potreba za dobivanjem informacija o ponašanju od drugih (Kasser i Ryan, 1993), a to su isključivo ekstrinzični poticaji. U prilog tome govori značajna pozitivna korelacija između IAT-a za mjerenje motiva za moći i mjere ekstrinzične i intrinzične aspiracije ( $r = ,20, p < ,01$ ) koju su Sheldon i sur. (2007) dobili u istraživanju. Osobe koje snažnije asociraju motiv za moći s riječima pozitivne valencije ujedno su imali više rezultate na skali ekstrinzične aspiracije.

Neki istraživači ukazali su na to da motiv za moći može dovesti do manje pozitivnih ishoda i ponašanja. Primjerice, Winter (1973; prema Winter, 1991) definira motiv za moći kao usmjerenost na utjecaj i prestiž koja je povezana sa stjecanjem formalne moći, a osobe koje ga imaju sklone su impulzivnim akcijama poput agresivnog ponašanja, alkoholizma i preuzimanja visokih rizika. Također, osobe s izraženijim motivom za



moći osjetljivije su od drugih na socijalne poraze i neuspjehe (Schultheiss, Rösch, Rawolle, Kordik i Graham, 2010). Istraživanja su pokazala kako rukovoditelji, koji imaju izraženiji motiv za moći i uspješni su u svom poslu, ujedno imaju nisku razinu motiva za afilijacijom (Robbins i Judge, 2010). Upravo zato, visok motiv za moći često se koristi u objašnjavanju uzroka nepoželjnih organizacijskih ponašanja rukovoditelja, kao što su uporaba sile ili prijetnje, izrabljivanje zaposlenika, korupcija i usmjerenost osobe na vlastitu korist.

### *Implicitni i eksplicitni motiv za moći*

Kao i u ostalim područjima istraživanja, u području motivacije neke teorije stavljale su naglasak isključivo na eksplicitne procese - smatralo se kako se motivi mogu jedino svjesno razmatrati i kontrolirati. Primjerice, prema nekim teorijama zaposlenici mogu kalkulirati o vjerojatnosti odabira ponašanja i hoće li to ponašanje imati poželjne posljedice (Vroom, 1964; prema Johnson i Steinman, 2009) ili da razina motivacije ovisi o svjesnoj procjeni karakteristika posla (Oldham i Hackman, 1980; prema Johnson i Steinman, 2009).

S takvim stajalištem ne slaže se dio istraživača (npr. McClelland, Koestner i Weinberger, 1989) koji smatraju kako je važno razlikovati motive koji se ispituju samoprocjenama, tzv. samo-pripisane motive (eng. *self-attributed motives*) od implicitnih motiva koji se ispituju pomoću projektivnih tehnika. U svojim istraživanjima McClelland i sur. (1989) ustvrdili su kako samo-pripisani motivi bolje predviđaju neposredne odluke i reakcije u strukturiranim socijalnim situacijama. Za razliku od toga, implicitne motive smatraju primitivnijim motivacijskim sustavom koji proizlazi iz afektivnih iskustava, a na ponašanje utječe automatski, bez svjesnog napora. Kao takvi, pokazali su se boljima u predviđanju dugoročnih ishoda i spontanijim ponašanja.

Za ilustraciju uzmimo implicitni i samo-pripisani motiv za moći. Rukovoditelji koji imaju izražen implicitni motiv za moći uživati će u prilikama koje im pruža vodeća pozicija – donošenje važnih odluka, utjecaj, kontrola. Takvi rukovoditelji uspješniji su u svom poslu od osoba koje imaju visok samo-pripisani motiv za moći (McClelland i

Boyatzis, 1982). Također, iako im se ponašanje usmjerava prema zadovoljenju motiva za moći, oni ga ne mogu svjesno pripisati djelovanju tog motiva (James i sur., 2012). Osobe s izraženijim samo-pripisanim motivom za moći imaju snažnu želju za pozicijom vođe i rukovođenjem, ali nisu nužno uspješne u tome ako nemaju razvijen implicitni motiv za moći i za svaku odluku koju donose moraju znati kako se odražava na njihov napredak (McClelland i sur., 1989).

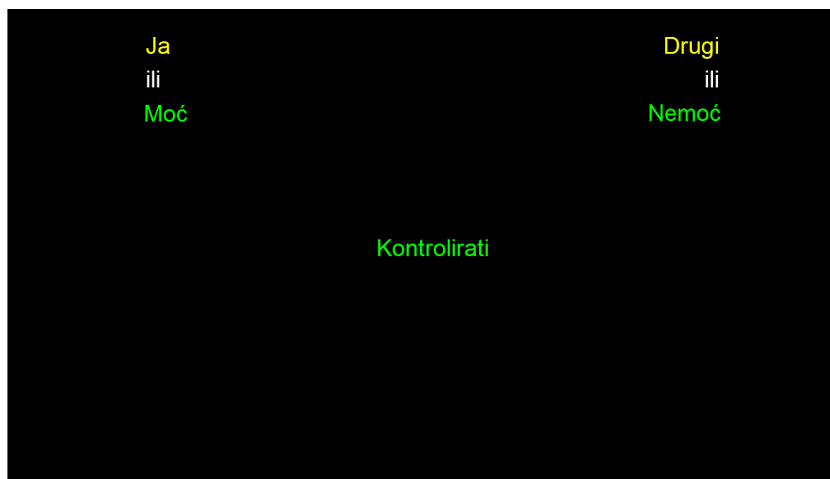
S obzirom na to da se implicitni i eksplicitni motivi razlikuju prema izvoru, djelovanju i ponašanjima koje predviđaju, podrazumijeva se da bi se morali i mjeriti na različite načine. Za samo-pripisane motive postoje direktne mjere, ali nešto ih je manje za mjerenje implicitnog motiva za moći. U posljednje vrijeme najzanimljivijima se čine dvije vrste testova koji na različite načine pristupaju implicitnom djelovanju. Jedan od njih je Test uvjetovanog rezoniranja (eng. *Conditional Reasoning Test, CRT*; James i sur.; 2012). Test koji naizgled ispituje kognitivne sposobnosti zapravo je namijenjen ispitivanju obrambenih mehanizama kojima se osoba služi kako bi opravdala i podržala vlastito ponašanje, uz pretpostavku da oni odražavaju djelovanje implicitnih motiva (Uhlmann i sur.; 2012). Primjerice, osoba koja ima izražen motiv za moći ne može svjesno opisati zašto želi biti na rukovodećoj poziciji, ali prisutnost tog motiva usmjerava i oblikuje njeno svakodnevno rezoniranje, što se može detektirati u različitim kognitivnim pristranostima karakterističnima za pojedince orijentirane na moć. Druga vrsta testova temelji se na ispitivanju asocijacija između različitih pojmova. U takvim istraživanjima koristi se Test implicitnih asocijacija (IAT; Greenwald, McGhee i Schwartz, 1998), koji je u središtu zanimanja ovog rada.

### *Test implicitnih asocijacija*

Test implicitnih asocijacija (Greenwald i sur., 1998) konstruiran je kako bi se bolje istražili i razumjeli implicitni procesi u okviru socijalne kognicije. Zbog jednostavnosti konstrukcije i primjene preuzeli su ga istraživači iz različitih grana psihologije pa se primjeri istraživanja u kojima se koristi mogu pronaći u kliničkoj i organizacijskoj psihologiji te psihologiji ličnosti. Teorijska pozadina IAT-a temelji se na integriranim spoznajama o strukturi socijalnog znanja (eng. *social knowledge structure*), u kojoj se različiti socijalno-kognitivni konstrukti definiraju kao asocijativne mreže pojmova.

Jedan od takvih konstrukata je pojam o sebi koji se, prema ovoj teoriji, može opisati kao skup asocijacija različite snage između središnjeg pojma „Ja“ i jednog ili nekoliko atributa (Greenwald i sur., 2002). IAT je namijenjen ispitivanju upravo takvih automatskih asocijacija između parova riječi. Pri tome se oslanja se na mjerenje vremena reakcije koje je pokazatelj snage povezanosti između odabranih pojmova. Sudionici trebaju na nizu zadataka točno i brzo razvrstati podražaje u dvije kategorije. One se nazivaju *ciljni pojmovi* i *atributi*, a mogu biti u obliku riječi, slika i simbola (Lane, Banaji, Nosek i Greenwald, 2007). Ciljni pojam odnosi se na koncept čije karakteristike želimo ispitati. Primjerice, ako nas zanima pojam o sebi, ciljni pojmovi bit će „Ja“ nasuprot „Drugi“. Kategorijom atributa obuhvaćene su karakteristike za koje želimo utvrditi u kojem su stupnju povezane s ciljnim pojmom (npr. „Moć“ i „Nemoć“).

Uobičajena struktura IAT-a sastoji se od sedam blokova zadataka (Lane i sur., 2007). Prva dva bloka služe za uvježbavanje zadatka kategorizacije. Sudionici u prvom bloku razvrstavaju riječi iz kategorije ciljnih pojmova odabirom između dva motorička odgovora (npr. jedan zajednički odgovor za riječi vezane uz ciljni pojam „Ja“, a drugi za riječi vezane uz ciljni pojam „Drugi“). Isti princip ponavlja se u drugom bloku za kategorije atributa. Osim za uvježbavanje, ovi blokovi omogućavaju sudionicima uvid u prostorni razmještaj podražaja na računalnom ekranu. Treći i četvrti blok nazivaju se *kompatibilnim* blokovima. U njima se kombiniraju ciljni pojam od interesa u istraživanju (u ovom slučaju „Ja“) i atribut koji nas zanima („Moć“). Na taj način dobivamo dvije kategorije: „Ja-Moć“ i „Drugi-Nemoć“. Ako podražaj koji se pojavi na ekranu dolazi iz kategorija „Ja“ ili „Moć“, za razvrstavanje se koristi jedan odgovor. Ukoliko podražaj dolazi iz kategorija „Drugi“ ili „Nemoć“, za točno razvrstavanje koristi se drugi odgovor. Ilustrativni primjer prikazan je na Slici 1.



Slika 1. Primjer zadatka u kompatibilnom bloku. Ponuđeni podražaj „Kontrolirati“ potrebno je brzo i točno raspodijeliti u jednu od kombiniranih kategorija.

Peti blok istovjetan je prvom, no dolazi do zamjene odgovora. Ako se prikazani podražaj odnosi na kategoriju „Drugi“, pritišće se prvi odgovor, a ako se odnosi na kategoriju „Ja“, koristi se drugi odgovor. Nakon uvježbavanja obrnutih odgovora slijede šesti i sedmi blok koji se nazivaju *nekompatibilnim* blokovima. Ovdje se ponovno kombiniraju kategorije ciljnih pojmova i atributa tvoreći dvije nove kombinacije koje dijele zajednički odgovor – „Drugi ili Moć“ te „Ja ili Nemoć“.

Ukupni rezultat definira se kao razlika u vremenu latencije između kompatibilnih i nekompatibilnih blokova. Ta razlika odražava asocijativni sklop osobe koja rješava test (Schnabel i sur., 2007). Dakle, sudionici će točnije i brže kategorizirati podražaje kada isti odgovor dijele ciljni pojam i atribut koji su *za njih* kompatibilni. Na primjeru kojeg smo koristili pri ilustraciji strukture IAT-a, to bi izgledalo ovako: osobe kojima je izraženiji motiv za moći imat će kraće vrijeme reakcije kada ciljni pojam „Ja“ i atribut „Moć“ dijele isti odgovor jer je to kombinacija koja je kompatibilna strukturi njihovih asocijacija, za razliku od situacije kada je kombinacija kategorija na istom odgovoru nekompatibilna (u ovom slučaju, „Ja-Nemoć“). Za sudionike koji snažnije asociiraju nemoć uz pojam o sebi uzorak odgovora bit će suprotan od ovoga.

Iako je IAT relativno nov test, mnogo je istraživanja koja su se bavila njegovim psihometrijskim karakteristikama, što je od izuzetne važnosti pri ispitivanju individualnih razlika. Kada je riječ o pouzdanosti testa, ona se ponešto razlikuje ovisno

načinu izračuna, ali je zadovoljavajuća obzirom da se radi o mjeri koja je utemeljena na vremenu reakcije. Pouzdanost izračunata uz metodu unutarnje konzistencije nalazi se u rasponu od ,70 do ,90 (Banse i sur., 2001; prema Schnabel i sur., 2007). U meta-analizi koja je obuhvatila oko 50 studija koeficijent unutarnje konzistencije iznosio je ,79 (Hofmann, Gawronski, Gschwendner, Le i Schmitt, 2005), što je znatno više nego kod ostalih implicitnih mjera. Vrijednosti su nešto niže kada je u pitanju test-retest metoda. U istoj meta-analizi, test-retest pouzdanost u 11 studija koje su koristile IAT iznosila je ,51.

Korelacije IAT-a s drugim implicitnim mjerama koje bi trebale mjeriti isti konstrukt pokazale su se vrlo slabima te su uglavnom nulte i neznačajne (Bosson i sur., 2000; Olson i Fazio, 2003; sve prema Lane i sur., 2007). Takvi rezultati pripisuju se nezadovoljavajućoj, vrlo niskoj pouzdanosti ostalih implicitnih mjera (Schnabel i sur., 2007) i heterogenosti kognitivnih procesa koji se nastoje obuhvatiti tim mjerama (Nosek, Greenwald i Banaji, 2007). Podaci o povezanosti IAT-a s eksplicitnim mjerama koje mjere iste konstrukte također su mješoviti, a korelacije variraju od neznačajnih i umjerenih do vrlo visokih i značajnih. U meta-analizi Hofmanna i sur. (2005) pronađene su korelacije u rasponu od -,25 do ,60 između različitih mjera samoiskaza i IAT-a. Prosječna korelacija iznosila je ,24, što ukazuje na pozitivnu, ali relativno malu povezanost. Kao razloge niskih korelacija navode pristranost u odgovaranju na mjerama samoprocjene, probleme s introspekcijom, čimbenike koji utječu na priziv informacija iz pamćenja, metodološke karakteristike samih metoda i potpunu nezavisnost samih konstrukata. Iako niska povezanost doista može upućivati na to da IAT i eksplicitne mjere ne ispituju isti konstrukt, zbog konzistentnosti obrasca korelacija većina istraživača složila se kako je vjerojatnije da se radi o povezanim mjerama koje obuhvaćaju implicitni i eksplicitni aspekt istog konstrukta (Nosek i sur., 2007; Schnabel i sur., 2007).

Greenwald, Pochlman, Uhlmann i Banaji (2009) u svojoj su meta-analizi pokazali kako IAT ima umjerenu prediktivnu valjanost ( $r_{icc} = ,27$ ) u predviđanju različitih mjera ponašanja (npr. potrošačke i političke preferencije, rasne predrasude, zloupotreba droga i alkohola, međugrupno ponašanje). Eksplicitne mjere imale su nešto više vrijednosti

( $r_{ECC} = ,36$ ). No, prediktivna valjanost eksplicitnih mjera značajno se smanjila kada su u pitanju bile socijalno osjetljive teme, kao što su odnosi crnaca i bijelaca ili druga međugrupna ponašanja. IAT se u tim domenama pokazao kao bolji prediktor. Također, pokazalo se kako i eksplicitne mjere i IAT imaju dobru inkrementalnu valjanost u predviđanju, odnosno da obuhvaćaju različite dijelove varijance kriterijskih mjera ponašanja. Ovakvim nalazima potvrđuje se prediktivni model dvostruke disocijacije, koji govori o tome da eksplicitne mjere predviđaju kontrolirana ponašanja, dok implicitne mjere više zahvaćaju spontana ponašanja koja nisu dostupna svjesnoj kontroli (Schnabel i sur., 2007). Snažna potvrda modela dobivena je u istraživanju sramežljivosti (Asendorpf, Banse i Mucke, 2002), gdje se pokazalo kako IAT predviđa spontana sramežljiva ponašanja, a eksplicitne mjere kontrolirana sramežljiva ponašanja.

#### *Izbor kategorija atributa*

Jedno od važnijih pitanja u konstrukciji IAT-a odnosi se na odabir naziva kategorija i podražaja koji će predstavljati kategorije. Budući da je IAT relativna mjera, o njima ovisi na koji će način sudionici tumačiti koncepte koje želimo istraživati. Stoga se pri izboru atributa preporuča korištenje kategorija koje su nedvojbeno suprotne kako bi njihovo tumačenje bilo jasno i jednoznačno. To nije problem jer većina pojmova ima svoje prirodne antonime (Lane i sur., 2007). Međutim, antonim moći („nemoć“) ima vrlo negativnu konotaciju zbog koje bi se mogla smatrati nepoželjnom karakteristikom. To je posebno problematično kod IAT-a koji su usmjereni na individualne razlike u pojmu o sebi jer osim semantičkog značenja, kategorije atributa mogu pobuditi i evaluativno značenje tih asocijacija. Iz toga proizlaze dvije poteškoće. Kao prvo, sudionici bi se mogli usmjeriti na evaluaciju podražaja umjesto na semantičko značenje pa bi umjesto kategoriziranja „Moć – Nemoć“, razvrstavali riječi prema odnosu „pozitivno – negativno“. Druga poteškoća izravno je povezana s time: kada se radi o osobinama pozitivne i negativne valencije, ljudi će uvijek radije asociirati pozitivnije podražaje s pojmom o sebi nego one koje imaju negativnu valenciju (Schnabel, Asendorpf i Greenwald, 2008). Zbog toga postoji mogućnost da IAT-om ne ispitujemo asocijacije temeljene na semantičkom značenju atributa nego na njihovoj percipiranoj poželjnosti u određenom kontekstu (Perkins i Forehand, 2006).

Nekoliko je istraživanja koje se bavilo tim problemom. Primjerice, Rudman, Greenwald i McGhee (2001), koji su uz pomoć IAT-a proučavali rodni stereotip, pokazali su kako su se rezultati znatno promijenili kada su suprotstavljene kategorije atributa bile izjednačene po valenciji („Snažan-Nježan“; eng. „*Strong-Delicate*“) nego u slučaju atributa suprotnih valencija („Snažan-Slab“; eng. „*Strong-Weak*“). Kada su parovi atributa bili neujednačeni po valenciji, žene su jače asociirale pojam o sebi s pozitivnijim atributom („*Snažan*“) bez obzira što je on, prema stereotipu, više maskulin. Nadalje, Perkins i Forehand (2006) pokazali su u nizu studija kako semantičko značenje ipak ima veću ulogu pri asociiranju atributa s pojmom o sebi, no naglasili su kako evaluativno značenje može utjecati na rezultat ako se dopuste varijacije u valencijama. U ovom istraživanju željeli smo konstruirati IAT namijenjen mjerenju motiva za moći koji će sadržavati kategorije utemeljene na prirodnim antonimima – „Moć“ i „Nemoć“. S obzirom da oni nemaju istu valenciju, odlučili smo napraviti još jedan IAT kako bismo usporedili kakve efekte imaju različite kategorije atributa na rezultate testa.

U svrhu odabira novih atributa, poslužili smo se socioanalitičkom teorijom (Hogan, 1983; prema Hogan, Rybicki, Motowidlo i Borman, 1998) koja nastoji objasniti individualne razlike u uspješnosti karijere. Između ostalog, govori o tome kako minimalan broj motiva potiče ljude na djelovanje u hijerarhijski strukturiranim okruženjima i od njih izdvaja dva najvažnija. Prvi je motiv koji usmjerava ponašanje prema suradnji i slaganju s članovima grupe (eng. *getting along*). Drugi je motiv koji potiče natjecanje s drugima kako bi osoba postala dominantnija u odnosu na ostale ili ostvarila određeni cilj (eng. *getting ahead*) (Hogan i Holland, 2003). Premda ljudi nastoje činiti i jedno i drugo, ove dvije uloge zahtijevaju dijametralno suprotne aktivnosti. Ponašanja koja facilitiraju napredovanje dovode do smanjenja slaganja, i obrnuto (Holland i sur., 1998). Primjerice, da biste bili u dobrim odnosima sa članovima svoje ili druge grupe na poslu, morate surađivati, biti popustljivi te prijateljski i pozitivno raspoloženi. No, ako želite napredovati, poželjno je preuzeti inicijativu, tražiti više odgovornosti, natjecati se i pokušati taj trud učiniti prepoznatljivim (Hogan i Holland, 2003).

Socioanalitički motiv za natjecanjem ili dominacijom u grupi sličan je McClellandovom motivu za moći jer se oba usmjeravaju na stjecanje kontrole i utjecaja nad članovima grupe (Guillen i Saris, 2013). Suradnja je njegov potpuno suprotan, ali u radnom okruženju jednako poželjan pojam. Ovakva dihotomija motiva prisutna je u različitim teorijskim okvirima. Poznate su podjele poput zajedništva nasuprot individualizmu, prihvaćanja nasuprot statusa, socijalnog interesa nasuprot težnje ka superiornosti, i sl. (Rank, 1945; Digman, 1997; Adler, 1939; sve prema Hogan i Holland, 2003). Premda nisu potpuno identične, dovoljno su konzistentne da bismo mogli zaključiti kako ova dva motiva čine dvije glavne dimenzije socijalne motivacije (Winter, 1991). Iz tog razloga odlučili smo koristiti antonime „Dominacija – Suradnja“ kao pojmove analogne atributima „Moć – Nemoć“ iz prve verzije IAT-a.

## **CILJ, PROBLEMI I HIPOTEZE**

Postavili smo sljedeće probleme:

- 1) Usporediti metrijske karakteristike dva Testa implicitnih asocijacija za mjerenje motiva za moći.
- 2) Provjeriti i usporediti povezanost implicitnog motiva za moći mjerenog dvjema verzijama IAT-a i eksplicitnog motiva za moći s rezultatima na procjeni moći od strane bliskih osoba.
- 3) Provjeriti i usporediti povezanost implicitnog motiva za moći mjerenog dvjema verzijama IAT-a i eksplicitnog motiva za moći s rezultatima na samoprocjenama intrinzične i ekstrinzične motivacije.

Na temelju postojeće literature o metrijskim karakteristikama IAT-a (Hofmann i sur., 2005; Schnabel i sur., 2007), pretpostavili smo da će kod obje verzije IAT-a one biti zadovoljavajuće. Ispitivanju problema vezanog uz usporedbu dvije verzije IAT-a kada su u pitanju korelacije s procjenama moći pristupili smo eksploratorno zbog nedostatka istraživanja koja su koristila IAT za mjerenje motiva za moći. Što se tiče povezanosti s mjerama intrinzične i ekstrinzične motivacije, na temelju prethodnih istraživanja očekivali smo pozitivnu povezanost implicitnog motiva za moći s mjerama ekstrinzične motivacije.



## **METODA**

### *Sudionici i postupak*

Sudionici u ovom istraživanju bili su studenti četvrte godine diplomskog studija psihologije na Filozofskom fakultetu u Zagrebu. Ukupno je bilo 73 sudionika, od čega 15 muškaraca i 58 žena. Raspon dobi bio je od 21 – 28 godina, s prosječnom starošću od 22,8 godina. Prikupljanje podataka započelo je u zimskom semestru akademske godine 2014./2015. Istraživanje je provedeno u sklopu većeg projekta koji se provodi pri Katedri za psihologiju rada i ergonomijsku psihologiju i imalo je nekoliko koraka.

U prvom koraku, studenti su na redovnoj nastavi ispunjavali samoprocjene dominantnosti i prestiža u formi papir-olovka. Nekoliko tjedana kasnije, na računalima su rješavali prvu verziju Testa implicitnih asocijacija („Moć“-„Nemoć“). Nakon toga, na Internet je postavljen on-line upitnik koji je služio za prikupljanje procjena od strane drugih, sudionicima bliskih osoba. Prema uputi, sudionici su morali odabrati dvije osobe s kojima su u bliskom kontaktu dulje od 6 mjeseci, a za koje ujedno smatraju da ih vrlo dobro poznaju i koje bi ih mogle procijeniti na nizu osobnih tvrdnji. Odabranim osobama sudionici su prosljedili poveznicu na on-line upitnik. Nakon prikupljenih procjena, studenti su ispunjavali samoprocjene intrinzične i ekstrinzične motivacije. Konačno, tijekom lipnja 2015. sudionici su rješavali drugu verziju Testa implicitnih asocijacija („Dominacija-Suradnja“), također preko računala.

Svi studenti sudjelovali su u istraživanju dobrovoljno i anonimno. S obzirom na dulje vremensko razdoblje provođenja istraživanja, broj studenata nije bio podjednak za svaki test. Svi sudionici imali su individualne lozinke koje su koristili pri rješavanju svih testova, a formirane su po sljedećem ključu: prva dva slova imena majke, prva dva slova imena oca, posljednje dvije znamenke broja mobitela. Istu lozinku upisivale su i bliske osobe koje su procjenjivale sudionike. Na taj način sudionicima je zajamčena anonimnost, a istraživačima je omogućeno povezivanje podataka istog sudionika na različitim testovima.

### *Instrumenti*

*Test implicitnih asocijacija za mjerenje motiva za moći (Greenwald i sur., 1998).* Dvije verzije ovog testa konstruirane su za potrebe istraživanja. U obje verzije korišteni su isti ciljni pojmovi, „ja“ i „drugi“, koji se odnose na pojam o sebi. Riječi koje opisuju ciljne pojmove preuzete su iz prethodnih istraživanja te su prevedene i prilagođene hrvatskom jeziku.

Izbor kategorije atributa razlikovao se pri konstrukciji dviju verzija IAT-a. Kod prve verzije, za kategorije atributa odabrani su „Moć“ i „Nemoć“ kao prirodni antonimi. Za osmišljavanje riječi koje opisuju te kategorije angažirani su sudionici. Oni su na samom početku istraživanja, a prije ispunjavanja instrumenata, imali zadatak u vremenu od 5 minuta zapisati na papir sve riječi koje ih asociraju na moć. Potom su u idućih 5 minuta zapisali sve riječi koje povezuju s nemoći. Nakon analize frekvencije riječi, odabrano je po 10 najčešće zapisanih riječi za svaku kategoriju.

Kod druge verzije, kategorija „Moć“ zamijenjena je kategorijom „Dominacija“, no riječi koje ju opisuju ostale su iste. Kategorija „Nemoć“ u potpunosti je zamijenjena kategorijom „Suradnja“. Istraživači su odabrali 28 riječi koje se vezuju uz suradnju, a 20 studenata psihologije u Zadru dobilo je uputu da na toj listi označe 10 riječi koje ih najviše asociraju na suradnju. Ponovno je napravljena analiza frekvencija te je 10 najčešće označenih riječi uvršteno na konačan popis. Sve korištene riječi mogu se pronaći u Prilozima A (kategorija ciljnih pojmova) i B (kategorija atributa).

Oba IAT-a kreirana su pomoću programa „Inquisit 4 Lab“. Svaki od njih sadržavao je standardnih sedam blokova (Schnabel i sur., 2007). Oni su shematski prikazani u Tablici 1. Sudionici su rješavali oba testa na računalima, a za razvrstavanje podražaja koristili su tipke „E“ i „I“. U prvom i drugom bloku imali su 20 pokušaja za uvježbavanje kategorizacije ciljnih pojmova i 20 pokušaja za kategorizaciju atributa. Nakon njih slijedila su dva kompatibilna bloka: treći blok sastojao se od 20, a četvrti od 40 pokušaja za razvrstavanje podražaja u kombinirane kategorije. Sudionici su pritiskali tipku „E“ ako je podražaj pripadao u kategorije „Ja-Moć/Dominantnost“, a tipku „I“ ako je pripadao u kategorije „Drugi-Nemoć/Suradnja“. U petom bloku sudionici su imali 20 pokušaja za uvježbavanje zamijenjenih odgovora pri razvrstavanju ciljnih pojmova. U posljednja dva nekompatibilna bloka imali su ukupno 60 pokušaja u kojima su koristili

tipku „E“ ako je podražaj bio iz kategorija „Drugi-Moć/Dominantnost“ i tipku „I“ ako je podražaj pripadao kategorijama „Ja-Nemoć/Suradnja“.

Kao ukupan rezultat računala se  $D$  mjera koja predstavlja razliku između prosječnih vremena latencije u kompatibilnim i nekompatibilnim blokovima. Teorijski raspon  $D$  mjere kreće se od -2 do +2, no u istraživanjima se uglavnom nalazi u rasponu od -1,5 do + 1,5 (Greenwald, Nosek i Banaji, 2003). U IAT-u koji suprotstavlja moć i nemoć, pozitivni predznak indicira jače povezivanje pojma o sebi i motiva za moći kod sudionika, dok negativni predznak predstavlja izraženije povezivanje nemoći i pojma o sebi. Identično je i kod IAT-a u kojem su kategorije atributa dominantnost i suradnja, jedino što negativni predznak ovdje ukazuje na jaču asocijaciju pojma o sebi i motiva za suradnjom.

*Tablica 1*

Shematski prikaz kategorizacijskih zadataka u Testu implicitnih asocijacija za mjerenje motiva za moći s kategorijom atributa „Nemoć“

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

*Skala Dominantnost-Prestiz* (eng. *Dominance-Prestige Scales*; Cheng, Tracy i Henrich, 2010). Namijenjena je ispitivanju dominantnosti i prestiža koji predstavljaju dvije strategije postizanja statusa u društvu i povezane su s rukovođenjem. Strategije se razlikuju u načinu ostvarivanja cilja: dominantnost uključuje korištenje kontrole, sile i prijetnje dok se prestiž usmjerava na dobivanje priznanja od drugih zbog posjedovanja vještina i znanja.

Skala ima dvije forme – formu samoprocjene i formu procjene. Oba oblika sastoje se od 17 sadržajno identičnih čestica. Primjer tvrdnje u formi samoprocjene je

„Uživam kada imam kontrolu nad drugima“, a kod procjene glasi „On/Ona uživa kada ima kontrolu nad drugima“. Sudionici su davali svoje na skali Likertovog tipa sa 7 stupnjeva (pri čemu je 1 – „Uopće ne“, 4 – „Donekle“ i 7 – „U potpunosti“). Budući da ne postoji jedna univerzalna mjera motiva za moći, samoprocjena na ovoj skali korištena je kao eksplicitna mjera motiva za moći. Procjena sudionika od strane drugih predstavljala je kriterijsku varijablu.

Ukupan rezultat u formi samoprocjene računali smo kao prosjek na 8 čestica za dimenziju dominantnosti i 9 čestica za dimenziju prestiža. Ukupan rezultat u formi procjene na obje dimenzije dobili smo računanjem prosjeka procjena prikupljenih od 2 bliske osobe. Za procjenu pouzdanosti skala koristila se metoda unutarnje konzistencije. Cronbach alfa koeficijent pouzdanosti za skalu samoprocjene na dimenziji dominantnosti iznosio je  $\alpha = ,78$ , a na dimenziji prestiža  $\alpha = ,83$ . Za skale procjene, koeficijent pouzdanosti iznosio je  $\alpha = ,83$  za dimenziju dominantnosti, dok je na dimenziji prestiža iznosio  $\alpha = ,79$ .

*Upitnik radnih preferencija* (eng. *The Work Preference Inventory; Amabile i sur., 1994*). Upitnik je namijenjen ispitivanju individualnih razlika u ekstrinzičnim i intrinzičnim motivacijskim orijentacijama kod zaposlenika i studenata. U ovom istraživanju korištena je verzija za studente u kojoj su pojmovi „plaća“ i „beneficije“ zamijenjeni pojmovima „ocjene“ i „nagrade“. Sastoji se od 30 tvrdnji, od čega se 15 odnosi na intrinzičnu, a 15 na ekstrinzičnu orijentaciju. Intrinzična orijentacija obuhvaća elemente intrinzične motivacije kao što su uključivanje u zadatak, uživanje u zadatku, pokazivanje interesa i kompetencija (npr.: „Uživam u rješavanju kompleksnih problema“). Subskala ekstrinzične orijentacije usmjerena je na elemente ekstrinzične motivacije: zaokupljenost natjecanjem, vrednovanjem, prepoznatljivošću, novcem i drugim poticajima (npr.: „Želim da drugi ljudi znaju koliko dobro mogu raditi svoj posao“).

Sudionici su bilježili odgovore na skali od 4 stupnja (1 – „Nikad ili gotovo nikad nije istinito za mene“; 4 – „Uvijek je ili gotovo uvijek istinito za mene“). Ukupan rezultat računa se zbrajanjem bodova na tvrdnjama zasebno za svaku subskalu. Pouzdanost dobivena metodom unutarnje konzistencije u ovom istraživanju iznosi  $\alpha = ,78$  i za subskalu intrinzične motivacije i za subskalu ekstrinzične motivacije.

*Indeks aspiracije* (eng. *Aspiration Index*, Kasser i Ryan, 1996). Namijenjen je ispitivanju zastupljenosti određenih životnih aspiracija ili težnji kod ljudi. One su u upitniku podijeljene u 7 kategorija koje se mogu svrstati u dvije skupine: intrinzične i ekstrinzične aspiracije. Intrinzične aspiracije sastoje se od kategorija smisleni odnosi, osobni rast i doprinos zajednici, a ekstrinzične aspiracije od kategorija bogatstvo, slava i ugled (ekstrinzične aspiracije). Sedma kategorija je zdravlje i nju nismo uzimali u obzir jer nije jasno intrinzična ni ekstrinzična.

Sudionici su za svaku od 30 tvrdnji o pojedinoj aspiraciji procjenjivali koliko im je važna. Svoje odgovore davali su na skali Likertovog tipa od 7 stupnjeva (1 – „Uopće ne“, 4 – „Umjereno“, 7 – „Veoma“). Rezultat na skali intrinzične aspiracije računali smo kao prosjek bodova na česticama koje su se odnosile na kategorije intrinzičnih aspiracija, a ukupan rezultat na skali ekstrinzične aspiracije bio je prosjek bodova na česticama koje se odnose na ekstrinzične aspiracije. Cronbach alfa koeficijent pouzdanosti faktora intrinzične motivacije iznosio je  $\alpha = ,89$ , a za faktor ekstrinzične aspiracije  $\alpha = ,88$ .

## REZULTATI

### *Metrijske karakteristike IAT-a*

Podaci o *D* vrijednostima prikupljeni su uz pomoć programa „Inqiusit 4 Lab“. Statistička obrada napravljena je u statističkom paketu „IBM statistics SPSS“. U prvom koraku ispitali smo i usporedili deskriptivne karakteristike obje verzije Testa implicitnih asocijacija. Podaci su sažeti u Tablici 2.

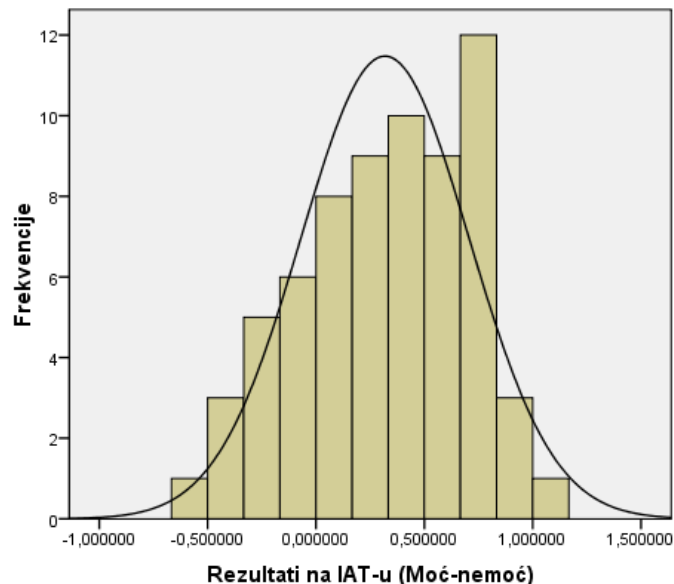
*Tablica 2*  
Deskriptivni podaci za dvije verzije Testa implicitnih asocijacija

IAT	<i>N</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>Min.</i>	<i>Max.</i>	$\alpha$
Moć-Nemoć (M-N)	67	0,32	0,39	-0,63	1,14	,87
Dominantnost – Suradnja (D-S)	62	-0,27	0,43	-1,09	0,74	,83

Legenda: *N* – broj sudionika; *M* – aritmetička sredina; *SD* – standardna devijacija; *Min.* i *Max.* – najmanja i najveća vrijednost;  $r_{ij}$  – interkorelacija zadataka;  $\alpha$  – Cronbachov alfa koeficijent pouzdanosti.

Kao što se može vidjeti u Tablici 2, aritmetička sredina uratka na IAT-u s kategorijama atributa moć i nemoć iznosi 0,32. Veći rezultat i pozitivni predznak ukazuju na to da je kod sudionika u prosjeku izraženije asociranje motiva za moći s pojmom o sebi. Na IAT-u s atributima dominantnosti i suradnje aritmetička sredina uratka iznosi -0,27. U ovom slučaju, negativan predznak ukazuje na izraženije asociranje pojma o sebi i atributa „Suradnja“. U obje verzije testa raspon rezultata manji je od teorijski predviđenog. Na IAT<sub>(M-N)</sub>-u rezultati se kreću između -0,63 i 1,14, dok se kod IAT<sub>(D-S)</sub>-a nalaze u rasponu od -1,09 do 0,74. Ovdje se također može uočiti razlika između dvije verzije IAT-a. Na prvom IAT-u rezultati se nalaze u dijelu raspona s pozitivnim predznakom, dok su na drugom IAT-u više pomaknuti prema vrijednostima s negativnim predznakom.

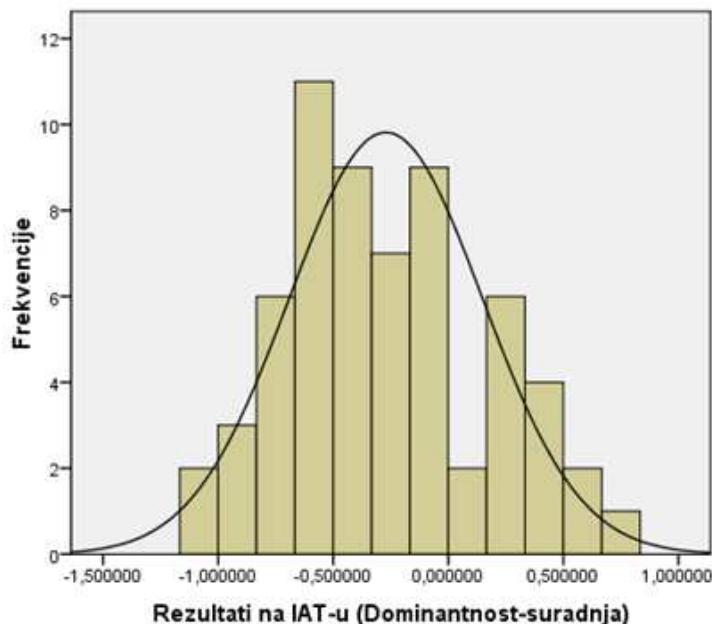
Karakteristike distribucija rezultata provjerene su pomoću nekoliko pokazatelja. Uz grafičke prikaze distribucija (Slike 3 i 4), provjerili smo pokazatelje asimetričnosti i zakrivljenosti te proveli Kolmogorov-Smirnovljev test.



Slika 2. Distribucija rezultata na Testu implicitnih asocijacija s atributima moć i nemoć

Na slici 2 može se vidjeti da distribucija rezultata na IAT<sub>(M-N)</sub>-u pokazuje blagu negativnu asimetriju u usporedbi s krivuljom normalne distribucije. U prilog tome govori pokazatelj asimetričnosti (-0,29), koji pokazuje da većina rezultata ide u smjeru

viših vrijednosti. Pokazatelj zakrivljenosti iznosi -0,64, a negativna vrijednost ukazuje na razvučenu ili platikurtičnu distribuciju. Prema Kolmogorov-Smirnovljevom testu distribucija rezultata na ovom testu ne odstupa značajno od normalne ( $Z = 0,79$ ,  $p > .05$ ).



Slika 3. Distribucija rezultata na Testu implicitnih asocijacija s atributima dominantnost i suradnja

U usporedbi s krivuljom normalne distribucije, distribucija rezultata na IAT<sub>(D-S)</sub>-u pozitivno je asimetrična (Slika 3). Veći broj rezultata nalazi se lijevo od srednje vrijednosti, što znači da se većina rezultata raspodijelila prema nižim vrijednostima. To potvrđuje pokazatelj asimetričnosti koji iznosi 0,31. Pokazatelj zakrivljenosti kod ove verzije IAT-a iznosi -0,61 te također ukazuje na razvučenu distribuciju rezultata. Rezultat na Kolmogorov-Smirnovljevom testu iznosi  $Z = 0,543$  ( $p > ,05$ ) te indicira normalnu raspodjelu.

Procjena pouzdanosti obje verzije IAT-a dobivena je metodom unutarnje konzistencije. Način izračuna bio je ponešto drukčiji jer se IAT temelji na usporedbi prosječnih vremena latencije kako bi se utvrdila snaga asocijacije između različitih pojmova i ne sastoji se od „klasičnih“ zadataka nego od podražaja. U prvom koraku izračunali smo razliku u vremenima latencije između kompatibilnih i nekompatibilnih blokova za sve ispitanike. Dakle, latencije prve serije pokušaja na kompatibilnom bloku oduzimali smo

od serije pokušaja na nekompatibilnom bloku, čime je dobiveno 20 čestica. Jednako tako oduzeli smo latencije druge serije pokušaja na kompatibilnom od druge serije pokušaja na nekompatibilnom bloku. Time je formirana varijabla od 40 čestica. Ukupno se radilo o 60 novih čestica po ispitaniku, koje su zajedno analizirane. Cronbach alfa koeficijent dobiven na ovaj način iznosio je ,87 za  $IAT_{(M-N)}$ , dok je za  $IAT_{(D-S)}$  iznosio ,83. Premda je koeficijent nešto niži za  $IAT_{D-S}$ , može se reći kako oba testa imaju visoku pouzdanost.

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

U sljedećem koraku provjerili smo deskriptivne pokazatelje ostalih mjera korištenih u istraživanju: Skale dominantnosti i prestiža, Upitnika radnih preferencija, Indeksa aspiracije). Podaci su prikazani u Tablici 3.

*Tablica 3*  
Deskriptivni podaci Skale dominantnosti i prestiža, Upitnika radnih preferencija i Indeksa aspiracije

Mjere	<i>N</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>Min.</i>	<i>Max.</i>
Dominantnost (S)	68	3,30	0,82	1,75	5,63
Prestiž (S)	67	5,01	0,69	2,78	6,11
Dominantnost (P)	70	2,97	0,75	1,63	4,94
Prestiž (P)	70	5,91	0,54	4,56	6,94
URP (I)	69	3,10	0,35	36	59
URP (E)	69	2,40	0,36	21	48
IA (I)	69	6,17	0,62	2,93	7
IA (E)	69	3,48	0,83	1,60	5,67

Legenda: *N* – broj sudionika; *M* – aritmetička sredina; *SD* – standardna devijacija; *Min. i Max.* – najmanja i najveća vrijednost; *S* – samoprocjena; *P* – procjena; *URP* – Upitnik radnih preferencija; *IA* – Indeks aspiracije; *I* – intrinzična motivacija; *E* – ekstrinzična motivacija.

Na temelju podataka iz Tablice 3 možemo zaključiti kako su sudionici i procjenjivači davali više samoprocjene ( $M = 5,01$ ) i procjene ( $M = 5,91$ ) prestiža nego kada se radilo o samoprocjenama ( $M = 3,30$ ) i procjenama ( $M = 2,97$ ) dominantnosti. Uzevši u obzir mogući raspon vrijednosti od 1 do 7, samoprocjene i procjene prestiža nalaze se u



gornjem dijelu raspona dok se kod dominantnosti u obje forme skale teži ka srednjim i nižim vrijednostima. Normalnost distribucija provjerena je Kolmogorov-Smirnovljevim testom koji je pokazao kako raspodjela rezultata ne odstupa od normalne ni na jednoj skali (sve  $p > ,05$ ).

Aritmetička sredina na subskali ekstrinzične motivacije u Upitniku radnih preferencija iznosi 2,40, uz standardnu devijaciju od 0,36. Teorijski raspon rezultata u ovom upitniku kreće se od 1 do 4, što ukazuje na to da su procjene ekstrinzične motivacije sudionika prosječne s tendencijom prema višim vrijednostima. Na subskali intrinzične motivacije prosječna vrijednost iznosi 3,10, uz standardnu devijaciju od 0,35, što znači da sudionici imaju visoke procjene svoje intrinzične motivacije. Prema Kolmogorov-Smirnovljevom testu, obje subskale imaju normalnu raspodjelu rezultata (ekstrinzična motivacija:  $Z = 0,64, p > ,05$ ; intrinzična motivacija:  $Z = 0,55, p > ,05$ ).

Rezultati na Indeksu aspiracije pokazuju kako sudionici imaju visoke procjene svoje intrinzične motivacije ( $M = 6,17$ ), a prosječnom procjenjuju svoju ekstrinzičnu motivaciju ( $M = 3,48$ ). Kolmogorov-Smirnovljev test pokazao je kako faktor ekstrinzične aspiracije ima normalnu raspodjelu rezultata ( $Z = 1,01, p > ,05$ ), dok se kod faktora intrinzične aspiracije to nije pokazalo ( $Z = 1,57, p < ,05$ ). Dodatnom provjerom utvrdilo se kako je pokazatelj asimetričnosti na granici normalnosti ( $-2,76$ ), što govori o pomaknutosti rezultata ka višim vrijednostima. Pokazatelj zakrivljenosti vrlo je visok ( $11,49$ ), a to ukazuje na leptokurtičnost distribucije, odnosno da su rezultati koncentrirani oko prosječne vrijednosti.

#### *Povezanost implicitnih i eksplicitnih motiva za moći s procjenama drugih i mjerama intrinzične i ekstrinzične motivacije*

Nakon deskriptivnih podataka uslijedio je izračun korelacija između implicitnog motiva za moći mjenog dvjema verzijama IAT-a i eksplicitnog motiva za moći i procjene s kriterijskim varijablama. U tu svrhu koristili smo Pearsonov koeficijent korelacije. Korelacije s procjenama drugih prikazane su u Tablici 4.

Tablica 4

Korelacije implicitnog motiva za moći, eksplicitnog motiva za moći i procjena od strane drugih

	IAT <sub>M-N</sub>	IAT <sub>D-S</sub>	Dominantnost (S)	Prestiž (S)	Dominantnost (P)	Prestiž (P)
IAT <sub>M-N</sub>	1	,28*	,25	,28*	,16	,05
IAT <sub>D-S</sub>		1	,44**	,18	,47**	-,20
Dominantnost (S)			1	,22	,53**	-,15
Prestiž (S)				1	,09	,24
Dominantnost (P)					1	-,24*
Prestiž (P)						1

\*\* $p < ,01$ , \* $p < ,05$

Legenda:  $IAT_{M-N}$  – Test implicitnih asocijacija s atributima moć i nemoć;  $IAT_{D-S}$  – Test implicitnih asocijacija s atributima dominacija i suradnja;  $S$  – Samoprocjene;  $P$  – Procjene drugih.

Dobili smo značajnu pozitivnu korelaciju implicitnog motiva za moći dobivenog na  $IAT_{(D-S)}$ -u i implicitnog motiva za moći dobivenog na  $IAT_{(M-N)}$ -u ( $r = ,28, p < ,05$ ). Rezultati pokazuju kako implicitni motiv za moći dobiven  $IAT_{(M-N)}$ -om značajno i pozitivno korelira s eksplicitnim motivom za moći dobivenim samoprocjenama prestiža ( $r = ,28, p < ,05$ ). Sudionici koji na IAT-u imaju izraženiji motiv za moći u prosjeku imaju više rezultate na skali prestiža. Nismo utvrdili značajnu povezanost rezultata na  $IAT_{(M-N)}$ -u i samoprocjena dominantnosti te procjena od strane drugih. Kada je riječ o rezultatima na  $IAT_{(D-S)}$ -u, dobili smo umjereno visoku i pozitivnu povezanost s rezultatima na samoprocjeni ( $r = ,44, p < ,01$ ) i procjeni ( $r = ,47, p < ,01$ ) dominantnosti. Dakle, osobe koje na  $IAT_{(D-S)}$ -u imaju izraženiju sklonost k motivu za moći same sebe procjenjuju dominantnijima, a isto čine i drugi. Samoprocjene i procjene dominantnosti značajno koreliraju ( $r = ,53, p < ,01$ ), što znači da bliske osobe smatraju dominantnijima one sudionike koji same sebe vide dominantnima.

U Tablici 5 prikazane su korelacije implicitnih i eksplicitnih motiva s mjerama intrinzične i ekstrinzične motivacije.

*Tablica 5*  
Korelacije implicitnog motiva za moći i eksplicitnog motiva za moći s kriterijskim mjerama ekstrinzične i intrinzične motivacije

	IAT <sub>M-N</sub>	IAT <sub>D-S</sub>	Dominantnost (S)	Prestiž (S)	URP (I)	URP (E)	IA (I)	IA (E)
IAT <sub>M-N</sub>	1	,28*	,25	,28*	-,03	,21	-,03	,02
IAT <sub>D-S</sub>		1	,44**	,18	,37**	,07	,29*	,27
Dominantnost (S)			1	,22	,17	,09	-,23	,22
Prestiž (S)				1	,01	-,03	,08	,29*
URP (I)					1	-,11	,06	,05
URP (E)						1	,18	,51**
IA (I)							1	,24*
IA (E)								1

\*\* $p < ,01$ , \* $p < ,05$

Legenda: *IAT<sub>M-N</sub>* – Test implicitnih asocijacija s atributima moć i nemoć; *IAT<sub>D-S</sub>* – Test implicitnih asocijacija s atributima dominacija i suradnja; *URP* – Upitnik radnih preferencija; *IA* – Indeks aspiracije; *I* – Intrinzična motivacija; *E* – Ekstrinzična motivacija; *S* – Samoprocjene.

Rezultati pokazuju kako implicitni motiv za moći dobiven na IAT<sub>(M-N)</sub>-u ne korelira značajno ni s jednom kriterijskom varijablom ekstrinzične i intrinzične motivacije. Za razliku od toga, implicitni motiv dobiven na IAT<sub>(D-S)</sub>-u značajno i pozitivno korelira s razinom intrinzične motivacije u Upitniku radnih preferencija ( $r = ,37, p < ,01$ ) i s faktorom intrinzične aspiracije ( $r = ,29, p < ,05$ ). Što se tiče mjera eksplicitnog motiva za moći, jedina značajna i pozitivna povezanost pronađena je između samoprocjene prestiža i faktora ekstrinzične aspiracije ( $r = ,29, p < ,05$ ).

## RASPRAVA

U ovom istraživanju željeli smo usporediti dvije verzije Testa implicitnih asocijacija za mjerenje motiva za moći koji su imali drugačije definirane kategorije atributa. U jednoj verziji koristili smo kategorije „Moć“ i „Nemoć“, no postojala je mogućnost da će rezultati biti pomaknuti prema izraženijem motivu za moći zbog razlike u evaluativnom značenju ovih dimenzija. Kako bismo ujednačili poželjnost obje kategorije, umjesto navedenih dimenzija upotrijebili smo „Dominanciju“ i „Suradnju“, proizašle iz

dihotomije motiva u socioanalitičkoj teoriji (Hogan i Holland, 2003) i učestalosti njihovih sinonima u različitim teorijskim okvirima. Oba IAT-a primijenjena su na prigodnom uzorku studenata psihologije.

Na temelju pregleda deskriptivnih podataka možemo zaključiti kako se dvije verzije IAT-a razlikuju. Prosječan rezultat na IAT-u koji ima kategorije „Moć-Nemoć“ iznosi  $M = 0,31$  dok je na IAT-u koji ima kategorije „Dominacija-Suradnja“ iznosio  $M = -0,27$ . Dakle, sudionici su na prvom testu imali kraće vrijeme reakcije na kompatibilnim blokovima („Ja-Moć“, „Drugi-Nemoć“) što znači da su snažnije asociirali motiv za moći s pojmom o sebi. Za razliku od toga, na drugom testu brže su kategorizirali podražaje na nekompatibilnim blokovima („Drugi-Dominacija“, „Ja-Suradnja“) i to nam govori da kod njih postoji jače povezivanje pojma o sebi sa suradnjom. Rasponi rezultata dobiveni na testovima odgovaraju teorijski predviđenim rasponima koji obuhvaćaju vrijednosti od  $-2,5$  do  $+2,5$ , ali su znatno manji zbog čega odgovaraju i rasponima dobivenima u empirijskim istraživanjima, u kojima vrijednosti rijetko prelaze  $\pm 1,5$  (Greenwald i sur., 2003). Pokazatelji asimetričnosti i zakrivljenosti na oba testa ukazuju na asimetrične distribucije: kod prvog IAT-a radi se o blago negativno asimetričnoj krivulji, a kod drugog IAT-a o pozitivno asimetričnoj krivulji. No, Kolmogorov-Smirnov test normalnosti distribucije pokazao je kako raspodjela rezultata na oba IAT-a ne odstupa značajno od normalne. Korelacija rezultata na  $IAT_{(M-N)}$ -u i  $IAT_{(D-S)}$ -u je pozitivna, ali niska i iznosi  $r = ,28$  ( $p < ,05$ ), što znači da dvije verzije testa dijele samo 7,84% zajedničke varijance.

Možemo reći da su dobiveni rezultati u skladu s nalazima iz literature koja se odnosi na evaluativnu ujednačenost kategorija atributa. U IAT-u koji suprotstavlja „Moć“ i „Nemoć“ uočljiva je razlika u valenciji dviju kategorija, što je moglo dovesti do kategoriziranja na temelju odnosa „pozitivno-negativno“. Nemoć je izrazito negativna osobina zbog čega su sudionici bili skloniji asociirati pojam o sebi s dimenzijom koja je pozitivnija (Schnabel i sur., 2008) i poželjnija (Perkins i Forehand, 2006), a to je u ovom slučaju moć. Do promjene je došlo kada su uključene dimenzije dominacije i suradnje. Njih smo smatrali izjednačenima u valenciji jer su obje važne i poželjne u radnom okruženju (Holland i sur., 1998). U društvu se jednako cijeni ostvarivanje

dobrih odnosa s drugim osobama na radnom mjestu kao i osobno napredovanje. Sudionici su u ovom slučaju pokazali tendenciju prema snažnijem asociranju suradnje s pojmom o sebi. Smatramo kako su podaci dobar pokazatelj da evaluativno značenje može utjecati na rezultate samo ako se dopuste varijacije u valencijama (Perkins i Forehand, 2006), kao što je bio slučaj u prvoj verziji.

Oba IAT-a imaju visoku pouzdanost procijenjenu metodom unutarnje konzistencije. Za prvu verziju IAT-a Cronbach alfa koeficijent pouzdanosti iznosi ,87, a za drugu verziju  $\alpha = ,83$ . Premda je nešto manji u odnosu na koeficijent prvog testa, i dalje možemo govoriti o dosta visokoj pouzdanosti. U prethodnim istraživanjima pouzdanost izračunata metodom unutarnje konzistencije kretala se u rasponu od ,70 do ,90 (Banse i sur., 2001; prema Schnabel i sur.; 2007), a prosječni koeficijent pouzdanosti dobiven u meta-analizi iznosio je ,79 (Hofmann i sur., 2005). Rezultati dobiveni u ovom istraživanju nalaze se u tom rasponu, a viši su od prosječne pouzdanosti IAT-a. Na temelju toga možemo zaključiti kako se IAT-om mogu pouzdano ispitivati individualne razlike u implicitnom motivu za moći. Važno je naglasiti kako se ovdje radi o mjeri utemeljenoj na vremenu reakcije te da ostale implicitne mjere imaju nezadovoljavajuće i vrlo niske koeficijente pouzdanosti (Schnabel i sur., 2007), što predstavlja značajnu prednost IAT-a nad drugim implicitnim mjerama.

Osim deskriptivnih pokazatelja i pouzdanosti, ispitali smo odnos između implicitnog motiva za moći dobivenog u dvjema verzijama IAT-a i eksplicitnih motiva koje smo dobili pomoću samoprocjena na Skali dominantnosti i prestiža. U oba slučaja dobivena je statistički značajna pozitivna korelacija implicitnog i eksplicitnih motiva. Povezanost je nešto niža za prvu verziju IAT-a, gdje iznosi  $r = ,28$  ( $p < ,05$ ) sa samoprocjenama prestiža. Dakle, osobe koje snažnije povezuju motiv za moći s pojmom o sebi imaju viši rezultat na skali prestiža. Implicitni motiv dobiven na IAT<sub>(D-S)</sub>-u značajno je povezan jedino sa samoprocjenom dominantnosti ( $r = ,44$ ,  $p < ,01$ ), što znači da oni kod kojih je izraženija asocijacija motiva za moći i pojma o sebi izvještavaju o višoj razini vlastite dominantnosti. Premda različiti, ovi podaci su u skladu s onima zabilježenima u literaturi, gdje se govori o velikoj raznolikosti korelacija implicitnih i eksplicitnih

motiva. Meta-analizom je utvrđen njihov raspon koji se kreće od  $-,25$  do  $,60$ , s prosječnom korelacijom od  $,24$  (Hofmann i sur., 2005).

U prvom slučaju, korelacije odgovaraju prosječnim korelacijama u navedenoj meta-analizi i može se reći kako se radi o niskoj korelaciji dok kod drugog IAT-a govorimo o umjerenj korelaciji. Izostanak visokih korelacija između implicitnih i eksplicitnih mjera koje se bave istim konstruktom može se objasniti na dva načina. U jednom pristupu, male do umjerene korelacije smatraju se dokazom kako implicitne i eksplicitne mjere ne ispituju isti konstrukt, odnosno da se radi o neovisnim mjerama. Drugi, zastupljeniji pristup govori suprotno: ovakva povezanost ukazuje na različite, ali povezane mjere koje zahvaćaju različite dijelove istog konstrukta (Schnabel i sur., 2007). U našem slučaju, možemo reći kako IAT zahvaća implicitni, nesvjesni dio motiva za moći kojem se ne može introspektivno pristupiti, dok samoprocjene zahvaćaju njegov svjesni dio.

Promjena obrasca korelacija mogla bi se pripisati izmjeni kategorija atributa, odnosno relativnoj prirodi IAT-a. Pri primjeni prvog IAT-a rezultati sudionika su, vjerojatno zbog kategoriziranja na temelju valencije, bili pomaknuti prema izraženijem motivu za moći te su bili u niskim korelacijama sa samoprocjenama prestiža. Kada su se atributi izjednačili u valenciji, implicitni motiv umjereno je korelirao jedino sa samoprocjenama dominantnosti unatoč tome što su podražaji za kategoriju dominacije ostali isti kao za moć. Dva su moguća objašnjenja ovakvih rezultata. Prvo, moguće je da je mnogo sudionika imalo visok  $D$  na  $IAT_{(N-M)}$ -u zbog nepoželjnosti atributa „Nemoć“ u odnosu na „Moć“, dok su na  $IAT_{(D-S)}$ -u, kada su kategorije atributa bile izjednačene po svojoj valenciji, visok rezultat postizali samo oni sudionici koji imaju izražen motiv za moći. Druga mogućnost je da prvom verzijom IAT-a nismo mjerili izraženost motiva za moći nego nešto sasvim drugo. U prilog ovoj mogućnosti govore i dobiveni rasponi rezultata. Širina raspona rezultata na oba IAT-a gotovo je identična, ali su rasponi pomaknuti prema suprotnim krajevima distribucije.

Provjerili smo povezanost implicitnog motiva za moći i eksplicitnog motiva za moći dobivenog samoprocjenama s procjenama dominantnosti i prestiža. Rezultati na prvoj

verziji IAT-a, koji je imao kategorije moć i nemoć, nisu značajno korelirali ni s jednom skalom procjene. Za razliku od toga, motiv za moći dobiven IAT<sub>(D-S)</sub>-om značajno je korelirao s procjenama dominantnosti. Bliske osobe procjenjivale su dominantnijima one sudionike koji su snažnije povezivale motiv za moći s pojmom o sebi. Ovdje se ponovno možemo vratiti na mogućnost kako je na IAT<sub>(N-M)</sub>-u većina sudionika imala izraženiji motiv za moći zbog evaluativne neujednačenosti kategorija dok su na IAT<sub>(D-S)</sub>-u ostali samo oni kod kojih je taj motiv stvarno izražen. Zamjena druge kategorije „Suradnjom“, koja je po valenciji ekvivalentnija „Dominaciji“, ublažila je pomaknutost rezultata prema izraženijem asociranju motiva za moći s pojmom o sebi, a to je utjecalo na korelacije s procjenama pa možemo reći da smo drugom verzijom IAT-a uspjeli detektirati osobe koje imaju visok implicitni motiv za moći. No, ovakve korelacije s procjenama moći možemo gledati i kao dokaz da prvom verzijom IAT-a nismo mjerili ono što smo htjeli. Eksplicitni motiv dobiven samoprocjenom dominantnosti pozitivno je povezan s procjenama dominantnosti, što znači da su one osobe koje su sebe procijenile dominantnijima takvima procijenjene i od strane drugih.

Upitnik radnih preferencija i Indeks aspiracije bili su mjere intrinzične i ekstrinzične motivacije te ujedno naš drugi kriterij. Prema nekim autorima, motiv za moći i ekstrinzična motivacija imaju zajedničke elemente. Osobe koje imaju izražen motiv za moći žele kontrolirati druge, vole se natjecati i teže stjecanju bogatstva i statusa, a to su sve ekstrinzični poticaji koji usmjeravaju ponašanje (Kasser i Ryan, 1993; Sheldon i sur., 2007). Rezultati našeg istraživanja ne potvrđuju ovakvu teorijsku povezanost. Implicitni motiv za moći dobiven na IAT<sub>(N-M)</sub>-u nije značajno korelirao ni s jednom mjerom motivacije. Za razliku od toga, pronađena je značajna pozitivna korelacija između motiva za moći mjenog IAT<sub>(D-S)</sub>-om i obje mjere intrinzične motivacije. Dakle, osobe koje su snažnije povezivale motiv za moći i pojam o sebi imale su više rezultate na faktoru intrinzične aspiracije i viši nivo intrinzične motivacije. Ako se podsjetimo što obuhvaćaju skale, to znači da su osobe s izraženim motivom za moći orijentirane na smislene odnose, osobni rast i doprinos zajednici te uživaju u zadacima u koje se uključuju zbog znatiželje i kompetentnosti. Dobili smo i značajnu korelaciju eksplicitnog motiva za moći s faktorom ekstrinzične aspiracije. Oni koji postižu visoke

rezultate na skali prestiža usmjeravaju se na dobivanje priznanja od drugih te su orijentirani na ekstrinzične aspiracije poput bogatstva i ugleda.

Iako suprotni našim očekivanjima, ovakvi rezultati u skladu su s teorijskim i empirijskim gledištem McClellanda i sur. (1989) iz kojeg proizlazi kako bi implicitni motiv za moći trebao biti povezan s intrinzičnom motivacijom. Oni su pri distinkciji implicitnih i samo-pripisanih motiva naglasili kako između tih motiva postoji jasna razlika. Osobe s visokim implicitnim motivom za moći uživaju u prilikama koje im pruža rukovodeća pozicija – donošenje važnih odluka, utjecaj, kontrola. Njihovo ponašanje potaknuto je isključivo zadovoljstvom zbog izvršenja same aktivnosti, npr. užitek zbog svladavanja teškog zadatka (Schultheiss i sur., 2010). Za razliku od toga, osobe koje imaju visok samo-pripisani motiv za moći nisu uspješne u obavljanju rukovoditeljskih poslova jer ne uživaju u utjecanju na druge ljude i za svaku odluku koju donose moraju znati kako se odražava na njihov napredak (McClelland i sur., 1989). Također, osjetljive su na ekstrinzične poticaje, npr. zahtjev od drugih da se obavi zadatak (Schultheiss i sur., 2010) što znači da bi samo-pripisani motivi trebali više biti korelati ekstrinzične nego intrinzične motivacije. Pozitivna povezanost koju smo dobili između samoprocjene prestiža i faktora ekstrinzične aspiracije ide u prilog toj pretpostavci.

Razmatrajući ove rezultate kao cjelinu, može se zaključiti da smo drugom verzijom IAT-a, koja sadrži kategorije dominacija i suradnja, ostvarili poboljšanje u odnosu na prvu verziju IAT-a za mjerenje motiva za moći. Oba testa imaju dobru pouzdanost, no čini se kako je IAT<sub>(D-S)</sub> valjaniji. Motiv za moći dobiven IAT<sub>(D-S)</sub>-om značajno je i pozitivno povezan sa svim mjerama koje su korištene u istraživanju: eksplicitnim motivom za moći dobivenim iz samoprocjena dominantnosti, procjenama moći od strane drugih na skali dominantnosti te s mjerama intrinzične motivacije. Na temelju korelacija koje smo dobili, možemo reći da smo u određenoj mjeri uspjeli ispitati implicitni motiv za moći. Međutim, problem se javlja kod mjere eksplicitnog motiva za moći. Skale samoprocjene i procjene dominantnosti i prestiža različito koreliraju s implicitnim motivom, a gotovo izostaje povezanost s mjerama motivacije. Pri tome, skala dominantnosti pokazala se boljom u odnosu na skalu prestiža. Moguće je da



odabir mjere eksplicitnog motiva za moći nije adekvatan te bi u budućim istraživanjima trebalo pronaći neku drugu mjeru. Također, preporuka za daljnja istraživanja bila bi upotreba još neke implicitne mjere koja će poslužiti za ispitivanje konvergentne valjanosti IAT-a. U tu svrhu mogao bi se koristiti Test uvjetovanog rezoniranja koji je pokazao dobra psihometrijska svojstva i čija se verzija za mjerenje motiva za moći također razvija.

Što se tiče ostalih metodoloških ograničenja i budućih istraživanja, ponajprije moramo istaknuti problematičnost prigodnog uzorka studenata. U istraživanju je sudjelovao relativno mali broj sudionika, a taj je broj dodatno varirao od upitnika do upitnika. Budući da se radi o korelacijskom istraživanju, ono zahtijeva adekvatan broj sudionika (Schnabel i sur., 2007). Nadalje, svi sudionici bili su studenti psihologije koja pripada u društveno-humanističku skupinu zanimanja i smatra se „pomagačkom“ strukom, što dovodi u pitanje reprezentativnost uzorka, a samim time i mogućnost generalizacije dobivenih rezultata. Imajući na umu da se radi o instrumentu koji bi se koristio u selekcijske svrhe, sama činjenica da se radi o studentima otežava donošenje zaključaka primjenjivih na populaciju zaposlenih osoba. U budućim primjenama IAT-a valjalo bi povećati broj sudionika, a ukoliko se angažiraju studenti trebalo bi uključiti raznovrsnije studijske smjerove. Bilo bi svakako bolje kada bi se IAT primijenio na zaposlenim osobama te u realnim radnim i selekcijskim okruženjima. Time bi se provjerilo kako funkcionira u stvarnim situacijama za koje je namijenjen, kao što su odabir rukovoditelja te odluke o unaprijeđenju.

Sljedeći problem je redoslijed rješavanja testova. Prilikom rješavanja prve verzije IAT-a, većina ispitanika ispunjavala je najprije samoprocjene, a nakon određenog vremenskog razdoblja IAT. Oni koji tada nisu uspjeli ispuniti samoprocjene, to su učinili tijekom primjene druge verzije IAT-a, neposredno prije ili nakon njega. Premda neka istraživanja pokazuju kako su efekti redoslijeda implicitnih i eksplicitnih mjera na korelacije mali ili nikakvi (Hofmann i sur., 2005), i sami autori naglašavaju da se taj nalaz mora uzeti s oprezom jer se radi o specifičnom načinu mjerenja. Ako sudionici prvo ispunjavaju samoprocjene, može se dogoditi da na temelju toga donesu zaključke o tome što je predmet mjerenja. I obrnuto, ako prvo rješavaju IAT, aktivirane asocijacije

mogu utjecati na rezultate na samoprocjenama (Nosek i sur., 2007). U budućim istraživanjima stoga je potrebno balansirati redosljed implicitnih i eksplicitnih mjera. Dodatan nedostatak predstavlja manjak kontrole tijekom ispunjavanja testova. Rezultati u drugoj primjeni IAT-a prikupljeni su računalnim putem, a testovi su sudionicima poslani preko internetske poveznice. Upitna je motiviranost studenata, posebice u drugom krugu prikupljanja podataka na IAT-u s kategorijama „Dominacija-Suradnja“ u kojem je odaziv bio nešto manji. Bilo bi poželjno poboljšati sam postupak primjene testova kako bi se izbjegle ovakve poteškoće.

Na kraju, možemo zaključiti kako je IAT instrument koji pokazuje zadovoljavajuće metrijske karakteristike, uz naglasak na visokoj pouzdanosti koja ga izdvaja od ostalih implicitnih mjera. Relativno je jednostavan za konstruiranje, vrlo je fleksibilan i ima velik istraživački potencijal u ispitivanju implicitne ličnosti. Ako se pokaže valjanim, IAT namijenjen mjerenju implicitnog motiva za moći mogao bi pronaći svoju praktičnu primjenu u profesionalnoj selekciji, posebice kada su u pitanju kandidati za rukvođeća mjesta. Buduća istraživanja svakako su potrebna kako bi se dodatno ispitala valjanost testa.

## **ZAKLJUČAK**

Svrha ovog istraživanja bila je usporedba dvije verzije Testa implicitnih asocijacija namijenjenih mjerenju motiva za moći. U jednoj verziji kategorije atributa bile su „Moć“ i „Nemoć“, a u drugoj verziji „Dominacija i Suradnja“. Iako su obje verzije imale visoku pouzdanost, IAT u kojem su korištene kategorije „Dominacija“ i „Suradnja“ pokazao je nekoliko prednosti.

U prvoj verziji IAT-a rezultati su pokazali kako većina sudionika ima izraženiji motiv za moći. Ta pomaknutost rezultata smanjena je u drugoj verziji IAT-a, na kojem je većina sudionika pokazala tendenciju snažnijeg povezivanja motiva za suradnjom s pojmom o sebi, što govori u prilog adekvatnom odabiru kategorija. Pozitivne korelacije s eksplicitnim motivom za moći dobivene su u obje verzije te se nalaze u rasponu korelacija zabilježenima u literaturi.

Dobivene su značajne i pozitivne korelacije motiva za moći dobivenog na drugoj verziji IAT-a s procjenom moći od strane drugih, koje ukazuju na to da procjenjivači dominantnijima procjenjuju osobe koje jače asociraju motiv za moći s pojmom o sebi. Korelacije s mjerama intrinzične i ekstrinzične motivacije pokazale su kako je motiv za moći iz druge verzije IAT-a značajno i pozitivno povezan s obje mjere intrinzične motivacije, dok motiv za moći dobiven prvom verzijom IAT-a ne korelira ni s jednom mjerom motivacije.

## REFERENCE

- Amabile, T.M., Hill, K.G., Hennessey, B.A. i Tighe, E.M. (1994). The Work Preference Inventory: Assessing Intrinsic and Extrinsic Motivational Orientations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 950-967.
- Back, M.D., Schmukle, S.C. i Egloff, B. (2009). Predicting Actual Behavior From the Explicit and Implicit Self-Concept of Personality. *Journal of Personality and Social Psychology*, 97, 533-548. doi: 10.1037/a0016229.
- Carter, N.T., Daniels, M.A. i Zickar, M.J. (2013). Projective testing: Historical foundations and uses for human resources management. *Human Resource Management Review*, 23, 205-218. doi: 10.1016/j.hrmr.2012.12.002.
- Greenwald, A.G., Poehlman, T.A., Uhlmann, E.L. i Banaji, M.R. (2009). Understanding and Using the Implicit Association Test: III. Meta-analysis od Predictive Validity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 97, 17-41. doi: 10.1037/a0015575.
- 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, 197-216. doi: 10.1037/0022-3514.85.2.197.
- Greenwald, A.G., Banaji, M.R., Rudman, L.A., Farnham, S.D., Nosek, B.A. i Mellott, D.S. (2002). A Unified Theory of Implicit Attitudes, Stereotypes, Self-Esteem, and Self-Concept. *Psychological Review*, 109, 3-25. doi: 10.1037//0033-295X.109.1.3.
- 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, 1464-1480.

- Guillen, L. i Saris, W.E. (2013). Competencies, Personality Traits, and Organizational Rewards of Middle Managers: A Motive-Based Approach. *Human Performance*, 26, 66-92. doi: 10.1080/08959285.2012.736898.
- 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. *PSPB*, 31, 1369-1385. doi: 10.1177/0146167205275613.
- Hogan, J. i Holland, B. (2003). Using Theory to Evaluate Personality and Job-Performance Relations: A socioanalytic Perspective. *Journal of Applied Psychology*, 88, 100-112. doi: 10.1037/0021-9010.88.1.100.
- Hogan, J., Rybicki, S.L., Motowidlo, S.J. i Borman, W.C. (1998). Relations Between Contextual Performance, Personality, and Occupational Advancement. *Human Performance*, 11, 189-207.
- James, L. R., LeBreton, J. M., Mitchell, T. R., Smith, D. R., DeSimone, J. A., Cookson, R., & Lee, H. J. (2012). Use of conditional reasoning to measure the power motive. *Advances in Methodology. SIOP Frontier Series. San Francisco: Jossey-Bass*.
- Jex, S.M. i Britt, T.W. (2008). *Organizational psychology: A scientist-practitioner approach*. New Jersey: John Wiley and Sons.
- Johnson, R.E. i Steinman, L. (2009). Use of Implicit Measures for Organizational Research: An Empirical Example. *Canadian Journal of Behavioural Science*, 41, 202-212. doi: 10.1037/a0015164.
- Kasser, T. i Ryan, 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, 410-422.

- Lane, K.A., Banaji, M.R., Nosek, B.A. i Greenwald, A.G. (2007). Understanding and using the Implicit Association Test: IV. What we know (so far)'. U Wittenbrink, B. i Schwarz, N. (Ur.), *Implicit measures of attitudes: Procedures and Controversies* (str. 59-101). New York: Guilford Press.
- Locke, E.A. (2004). Work motivation. U Spielberger, C.D. (Ur.), *Encyclopedia of Applied Psychology Vol. 3* (str. 709-713). Michigan: Elsevier Academic Press.
- McClelland, D.C., Koestner, R. i Weinberger, J. (1989). How Do Self-Attributed and Implicit Motives Differ?. *Psychological Review*, 96, 690-702.
- McClelland, D.C. i Boyatzis, R.E. (1982). Leadership motive pattern and long-term success in management. *Journal of Applied Psychology*, 67, 737-743.
- 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.), *Automatic processes in social thinking and behavior* (str. 265-292). Psychology Press.
- Perkins, A. i Forehand, M.R. (2006). Decomposing IAT-Measured Self-Associations: The Relative Influence of Semantic Meaning and Valence. *Social Cognition*, 24, 387-408.
- Robbins, S.P. i Judge, T.A. (2010). *Organizacijsko ponašanje*. Zagreb: Mate d.o.o.
- Rothstein, M.G. i Goffin, R.D. (2006). The use of personality measures in personnel selection: What does current research support?. *Human Resource Management Review*, 16, 155-180.
- Rudman, L.A., Greenwald, A.G. i McGhee, D.E. (2001). Implicit Self-Concept and Evaluative Implicit Gender Stereotypes: Self and Ingroup Share Desirable Traits. *PSPB*, 27, 1164-1178.

- Schnabel, K., Asendorpf, J.B. i Greenwald, A.G. (2008). Understanding and Using the Implicit Association Test: V. Measuring Semantic Aspects of Trait Self-Concepts. *European Journal of Personality*, 22, 695-706. doi: 10.1002/per.697.
- Schnabel, K., Asendorpf, J.B. i Greenwald, A.G. (2007). Using Implicit Association Tests for the Assessment of Implicit Personality Self-Concept. U Boyle, G.J., Matthews, G. i Saklofske, H. (Ur.), *Handbook of Personality Theory and Testing* (str. 508-528). London: Sage.
- Schultheiss, O. C., Rösch, A. G., Rawolle, M., Kordik, A. i Graham, S. (2010). Implicit motives: Current topics and future directions. U Urđan, T. C. i Karabenick, S. A. (Ur.), *Advances in motivation and achievement* (str. 199-233). Bingley: Emerald.
- 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, 263-280. doi: 10.1002/per.630.
- 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, 553-601. doi: 10.1177/1094428112442750.
- Vazire, S. i Carlson, E.N. (2011). Other Sometimes Know Us Better Than We Know Ourselves. *Current Directions in Psychological Science*, 20, 104-108. doi: 10.1177/0963721411402478.
- Winter, D.G., John, O.P., Stewart, A.J., Klohnen, E.C. i Duncan, L.E. (1998). Traits and Motives: Toward an Integration of Two Traditions in Personality Research. *Psychological Review*, 105, 230-250. doi: 10.1037/0033-295X.105.2.230.

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, 67-80.

**PRILOZI**



PRILOG A. Podražaji za kategoriju ciljnih pojmova u Testu implicitnih asocijacija.

<b>JA</b>	<b>DRUGI</b>
Ja	Oni
Meni	Njima
Moj	Njihov
Moja	Njihova
Moje	Njihovo
Mene	Njih
Svoje	Tuđe
Sebe	Druge

PRILOG B. Podražaji za kategorije atributa u dvije verzije Testa implicitnih asocijacija.

<b>MOĆ</b>	<b>NEMOĆ</b>	<b>SURADNJA</b>
Moć	Pokoravanje	Suradivati
Utjecaj	Podređenost	Dogovoriti se
Dominacija	Nemoć	Kompromis
Vladati	Submisivnost	Podrška
Vođa	Služiti	Uvažavati
Šef	Poslušnost	Zajedništvo
Kontrolirati	Bespomoćnost	Pomagati
Naređivati	Predati se	Partnerstvo
Upravlјati	Sljedbenik	Ravnopravnost
Nadmoćnost	Prepustiti se	Jednakost