

Determinante laganja u svakodnevnim situacijama

Đuras, Maja

Master's thesis / Diplomski rad

2022

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Zagreb, Faculty of Croatian Studies / Sveučilište u Zagrebu, Fakultet hrvatskih studija**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:111:056878>

Rights / Prava: [In copyright](#)/[Zaštićeno autorskim pravom.](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2024-11-09**



Repository / Repozitorij:

[Repository of University of Zagreb, Centre for Croatian Studies](#)





SVEUČILIŠTE U ZAGREBU
FAKULTET HRVATSKIH STUDIJA

Maja Đuras

**DETERMINANTE LAGANJA U
SVAKODNEVNIM SITUACIJAMA**

DIPLOMSKI RAD

Zagreb, 2022.



SVEUČILIŠTE U ZAGREBU
FAKULTET HRVATSKIH STUDIJA
ODSJEK ZA PSIHOLOGIJU

MAJA ĐURAS

**DETERMINANTE LAGANJA U
SVAKODNEVNIM SITUACIJAMA**

DIPLOMSKI RAD

Mentorica: izv.prof.dr.sc. Ines Sučić

Zagreb, 2022.

Determinante laganja u svakodnevnim situacijama

Sažetak

Ciljevi ovog istraživanja bili su: (1) ispitati čestinu laganja, sklonost prosocijalnom i antisocijalnom laganju u svakodnevnim i hipotetskim socijalnim situacijama i sklonost davanju egoističkih i moralističkih socijalno poželjnih odgovora (SPO), (2) ispitati povezanost između čestine laganja, prosocijalnog i antisocijalnog laganja u svakodnevnim i hipotetskim socijalnim situacijama i egoističkog i moralističkog SPO, (3) ispitati povezanost dobi i spola sudionika sa čestinom laganja, prosocijalnim i antisocijalnim laganjem u svakodnevnim i hipotetskim socijalnim situacijama, te egoističkim i moralističkim SPO i (4) ispitati razlike u antisocijalnom i prosocijalnom laganju u svakodnevnim i hipotetskim socijalnim situacijama, te egoističkom i moralističkom SPO s obzirom na opću čestinu laganja, nakon kontrole učinka dobi i spola.

Istraživanje je provedeno *online* anketnim ispitivanjem na prigodnom uzorku od 456 punoljetnih sudionika (81,1% sudionice), prosječne dobi 25 godina. Prikupljeni su podaci o dobi, spolu i učestalosti laganja, te stupnjevima slaganja s tvrdnjama na Skali socijalno poželjnog odgovaranja, Skali laganja u svakodnevnim situacijama i Skali laganja u hipotetskim socijalnim situacijama.

Učestalost laganja je iznosila u prosjeku 1,5 ($SD=2,15$) laži dnevno. Sudionici su više skloni prosocijalnom laganju u svakodnevnim i hipotetskim socijalnim situacijama u odnosu na antisocijalno, te moralističkom SPO u odnosu na egoističko. Čestina laganja pozitivno je povezana sa prosocijalnim i antisocijalnim laganjem u svakodnevnim i hipotetskim situacijama, te negativno sa moralističkim SPO. Moralističko SPO negativno je povezano sa svim podljestvicama laganja, a egoističko SPO pozitivno s ljestvicama antisocijalnog laganja. Utvrđena je pozitivna povezanost prosocijalnih i antisocijalnih ljestvica laganja. Dob je negativno povezana sa čestinom laganja. Muški spol je pozitivno povezan sa čestinom laganja i antisocijalnim svakodnevnim laganjem, a ženski spol je pozitivno povezan sa prosocijalnim laganjem u hipotetskim situacijama i moralističkim SPO. Utvrđeno je da opća čestina laganja ima značajan učinak na moralističko SPO, prosocijalno i antisocijalno svakodnevno laganje i antisocijalno direktno laganje, nakon kontrole učinka dobi i spola.

Ključne riječi: čestina laganja, prosocijalno laganje, antisocijalno laganje, egoističko socijalno poželjno odgovaranje, moralističko socijalno poželjno odgovaranje.

Determinants of lying in everyday situations

Abstract

The aims of this study were: (1) to investigate the lying frequency, prosocial and antisocial lying in everyday situations and hypothetical social situations and egoistic and moralistic socially desirable responding (SDR), (2) to investigate the relationship between lying frequency, prosocial and antisocial lying in everyday and hypothetical social situations and egoistic and moralistic SDR, (3) to investigate the relationship between age, gender, lying frequency, prosocial and antisocial lying in everyday and hypothetical situations and egoistic and moralistic SDR, and (4) to investigate differences in prosocial and antisocial lying in everyday and hypothetical situations and egoistic and moralistic SDR considering lying frequency, after controlling for age and gender.

The survey was conducted on a convenience sample of 456 adults (81,1% females), 25 being the average age. The data was collected through an *online* questionnaire consisting of: socio-demographic characteristics, lying frequency in the previous 24 hours, Lying in everyday situations scale, Lying in hypothetical social situations scale and Egoistic & Moralistic socially desirable responding scale.

The average number of lies in a day was 1,5 ($SD=2,15$). Participants have a higher preference for prosocial than antisocial everyday and hypothetical lying, and for moralistic than egoistic SDR. Lying frequency was positively related to prosocial and antisocial everyday and hypothetical lying, and negatively to moralistic SDR. Moralistic SDR was negatively associated with all lying scales, while egoistic SDR was positively correlated with antisocial scales. Prosocial and antisocial scales were positively related. Age was negatively related to lying frequency. The male gender was positively related to lying frequency and antisocial lying in everyday situations, while the female gender was positively related to prosocial lying in hypothetical social situations and moralistic SDR. There was a significant main effect of lying frequency on moralistic SDR, prosocial and antisocial lying in everyday situations and antisocial lying in hypothetical social situations after controlling for age and gender.

Key words: lying frequency, prosocial lying, antisocial lying, egoistic socially desirable responding, moralistic socially desirable responding

Sadržaj

1. Uvod	1
<i>1.1. Učestalost laganja</i>	1
<i>1.2. Motivi laganja i klasifikacija</i>	2
<i>1.3. Prepoznavanje i procjenjivanje laži</i>	4
<i>1.4. Spolne i dobne razlike u laganju</i>	6
<i>1.5. Osobine ličnosti i laganje</i>	7
<i>1.6. Socijalno poželjno odgovaranje</i>	8
<i>1.7. Egoističko i moralističko socijalno poželjno odgovaranje</i>	10
<i>1.8. Laganje i socijalno poželjno odgovaranje</i>	11
2. Cilj i problemi	13
3. Metoda	15
<i>3.1. Sudionici</i>	15
<i>3.2. Instrumenti</i>	15
<i>3.3. Postupak</i>	17
4. Rezultati	18
5. Rasprava	23
<i>5.1. Metodološka ograničenja, preporuke za buduća istraživanja i implikacije</i>	31
6. Zaključak	33
7. Literatura	35

1. Uvod

Tijekom svake socijalne interakcije ljudi pokušavaju postići ravnotežu između želje da govore istinu, te želje da ugone drugima ili postignu određenu korist za sebe – jedan od načina za razriješiti ovakav konflikt jest lagati, točnije služiti se tvrdnjama kojima je cilj obmanuti druge (Mann i sur., 2014). Takvo ponašanje predstavlja vrstu prilagodbe pojedinca situaciji u kojoj je procijenjeno da moguća korist obmane nadmašuje rizik negativnih posljedica (Hart i sur., 2019). Laganje se može tumačiti kao specifični oblik verbalne obmane, koja može biti uspješna ili neuspješna, a učestala je u svakodnevnim socijalnim interakcijama, te im ponekad može biti i cilj. U pozadini obmane jest pojedinčeva namjera o stvaranju uvjerenja kod drugih ljudi, a za koje on smatra da su netočna, kako bi postigao određen cilj koji drugačije ne može postići. Može se reći kako je laganje učestali i svojom važnošću gotovo temeljni dio svakodnevnog života te ima ulogu u preživljavanju, a takva sveprisutnost laganja prepoznata je i u psihološkoj literaturi (Curtis i sur., 2021; DePaulo i sur., 1996; Ennis i sur., 2008; Halevy i sur., 2014; Vrij, 2008). Iako je laganje često u socijalnim interakcijama, ljudi ga generalno ne odobravaju. Individualne razlike pridonose razlikama u laganju (Halevy i sur., 2014), međutim o specifičnoj interakciji pojedinih individualnih razlika s učestalošću i načinima laganja još se uvijek ne zna dovoljno.

1.1. Učestalost laganja

Iako u svakodnevnoj komunikaciji postoji pretpostavka o iskrenosti, mnogi istraživači se slažu da se ljudi redovito služe lažima. Neki idu tako daleko i tvrde kako ljudi lažu čak dvjesto puta dnevno - drugim riječima, govore tri laži svakih deset minuta, dok drugi takve nalaze smatraju pogrešnim tumačenjem broja laži dobivenih u eksperimentalnim uvjetima (Curtis i sur., 2021). Bez obzira na relevantnost i točnost ovakvih izjava, one su vrlo često zastupljene kako u znanosti, tako i u medijima. Ipak, najcitiranija i opće prihvaćena jest tvrdnja DePaula i sur. (1996) da ljudi izgovore jednu do dvije laži dnevno. Popularnost ovog gledišta doprinijela je stvaranju općeg dojma da „svi lažu“, i to svakodnevno i učestalo (Halevy i sur., 2014).

DePaulovim gledištem o „jednoj do dvije laži dnevno“ i pripadajućom problematikom prvi su se ozbiljnije pozabavili Serota i sur. (2010). Detaljnijim proučavanjem same distribucije učestalosti laganja zaključili su kako se prosjekom broja laži u 24 sata dobiva loša interpretacija fenomena. Naime, ekstremni rezultati i asimetrična distribucija predstavljaju

problem kod prosječnih rezultata, a to je upravo slučaj s učestalošću laganja (Curtis i sur., 2021). Pozitivno asimetrična distribucija učestalosti laganja svjedoči o činjenici da većina ljudi (čak do 60%) procjenjuje kako uopće ne laže u periodu od 24 sata, dok mala skupina ljudi izvještava o izgovaranju puno laži – većina samoprocjenjenih laži dobivenih u istraživanjima dolazi od oko 5% sudionika. Ovakva distribucija dobivena je i kod ponovnih analiza originalnih podataka iz istraživanja DePaula i sur. (1996), kao i kod analiza provedenih u kasnijim istraživanjima i na drugim uzorcima. Drugim riječima, navođenjem samo prosjeka broja laži izrečenih u danu stvara se pogrešna slika – tek uzimanjem u obzir cijele pozitivno asimetrične distribucije zaključuje se da većinu laži izgovara manjina sudionika (Hart i sur., 2019; Verigin i sur., 2019). Prema tome, s obzirom na postojanje određenih individualnih razlika, tvrdnju „svi lažu“ bilo bi primjerenije preoblikovati u „nekolicina laže – puno“ (Halevy i sur., 2014). Danas se smatra da, iako većina ljudi zaista laže, to rade rijetko (Curtis i sur., 2021; Halevy i sur., 2014).

1.2. Motivi laganja i klasifikacija

Na spomen laganja, mnogi će pomisliti na zlonamjerman i sebičan čin kojim se želi nanijeti šteta drugima te ostvariti nepoštena prednost, ili kojim se žele sakriti nemoralni postupci, beskrupuloznost i nepoštenje. Ipak, nije zanemarivo da je u pozadini mnogih laži dobronamjernost – koriste se u svrhu izbjegavanja povrede tuđih osjećaja, poštivanja pravila pristojnog ponašanja te izbjegavanja čudnih i neugodnih socijalnih situacija. Takve laži često nalazimo pod nazivom „bijele laži“ (eng. *white lies*) - one su toliko uobičajene da nerijetko ostaju neprepoznate (Hart i sur., 2019). Prema Vriju i Ganisu (2014), većina laži izgovorenih u svakodnevnom životu nema ozbiljnu konotaciju, te pridonosi očuvanju odnosa i izbjegavanju nepristojnosti. Tvrdi kako tzv. „socijalne laži“ donose korist i jednoj i drugoj strani – osobi koja laže pružaju zadovoljstvo zbog izbjegnute neugodne socijalne situacije i zbog mogućnosti ugađanja drugima, dok osobi kojoj se laže omogućuju održavanje vlastitog samopouzdanja. Neke od najčešće spominjanih kategorija laži u istraživanjima su: laganje zbog zaštite drugih ljudi, zbog uljepšavanja slike o sebi, izbjegavanja kazne ili konfrontacije, očuvanja privatnosti, održavanja odnosa, osvete itd. (Hart i sur., 2019). Svrha i kontekst izricanja laži mogu biti raznoliki, te još uvijek nije osmišljen sveobuhvatni model koji bi sustavno obuhvatio sve dosad poznate tipove i kategorije laži.

Ovisno o tome tko je izvukao korist iz čina laganja, tj. neku vrstu materijalnog ili psihološkog dobitka, klasifikacija laži najčešće razlikuje dva tipa: antisocijalno laganje i prosocijalno

laganje. Antisocijalno laganje jest ono koje za cilj ima stvoriti korist za samog sebe (primjerice dijete koje laže roditeljima da je napisalo zadaću kako bi moglo ići van s prijateljima (Mann i sur., 2014)), međutim može se odnositi i na osvetu i namjerno nanošenje štete drugima čime poprima negativniju konotaciju. U istraživanjima se često koristi i srodni termin „crne laži“ (eng. *black lies*), svojevrsna suprotnost „bijelim lažima“, taj termin označava sebične laži koje koriste lažljivcu na štetu slušatelja (Dreber i Johannesson, 2008). Hart i sur. (2019) za cilj antisocijalnog laganja navode kažnjavanje, povrijeđivanje i napadanje drugih ljudi, ili pak postizanje uzbuđenja i zabave. Antisocijalno laganje percipirano je kao neželjeno i negativno. Smatra se da ima štetan utjecaj na ljudske odnose, te se njegova pojava osuđuje i smatra nemoralnom (Bok, 1978, prema Ning i Crossman, 2007). S druge strane, prosocijalno laganje (popularnog naziva „bijele laži“) usmjereno je na očuvanje dobrobiti drugih ljudi i olakšavanje socijalnih interakcija, a takve laži većinom ne štete okolini (na primjer, laganje prijatelju da mu je zabava bila odlična iako su se svi pomalo dosađivali) (Mann i sur., 2014; Phillips i sur., 2011; Verigin i sur., 2019). Hart i sur. (2019) ovakvo laganje nazivaju laganjem zbog očuvanja odnosa kojim izbjegavamo sukobe prikriivanjem istine. Ipak, čak su i ovakve laži pomalo egoistične budući da njima stvaramo bolju sliku o sebi i osiguravamo da se druga osoba osjeća zahvalno i kao da nam „duguje“.

Smatra se da su prosocijalne laži moralno prihvatljivije u društvu, nekad se smatraju etičnijima od izricanja istine ili čak oblikom prosocijalnog ponašanja, te mogu jačati društvene veze ako nisu pretjerano ili pogrešno korištene (Mann i sur., 2014). Spomenute kategorije laži u istraživanjima su često pojašnjene kao kontinuum: s jedne strane tu su prosocijalne laži koje sadrže tek elemente obmane i olakšavaju socijalne interakcije, dok su s druge strane antisocijalne laži kojima osoba koja laže štiti sebe, a pritom takve laži sadrže vrlo malo istinitih dijelova ili nisu nimalo istinite (Semrad i sur., 2019). Prosocijalne laži se često nazivaju „laži zbog drugih“ (eng. *other-oriented lies*), a antisocijalne laži se još nazivaju „laži zbog sebe“ (eng. *self-oriented lies*), ovisno o tome žele li se zadovoljiti interesi osobe koja laže ili drugih ljudi u njenoj okolini (Kashy i DePaulo, 1996, prema Cantarero i sur., 2018).

Mnogi se slažu kako su laži zbog drugih puno češće od onih „sebičnih“ kojima ostvarujemo osobnu dobrobit (Phillips i sur., 2011; Whitty i Carville, 2008). Najviše laži koje ljudi izgovore su prosocijalne laži (DePaulo i Kashy, 1998, Erat i Gneezy, 2012, prema Levine i Schweitzer, 2015) zbog svoje veće moralne prihvatljivosti, manje problematičnosti i rizičnosti po osobu koja izriče laž (Ning i Crossman, 2007).

Osim spomenute klasifikacije, vrlo je zastupljena podjela laži s obzirom na direktnost kojom su one izrečene. Direktne laži (eng. *lies of commission*) očituju se kroz jasno i direktno izražavanje tvrdnje koja se smatra lažnom. Indirektne laži (eng. *lies od omission*) su one kojima se slušatelja navodi na krivo, lažno vjerovanje bez izricanja lažne tvrdnje – najčešće se radi o namjernom prešućivanju i izostavljanju određenih ključnih nepoželjnih informacija. Direktne laži su često percipirane moralno lošijima te se oštrije osuđuju od indirektnih koje lakše ostaju neprimjećene i ne nose toliku težinu u svakodnevnoj komunikaciji. Indirektne laži se smatraju češće korištenima, te ih ljudi najviše koriste u svakodnevnoj komunikaciji (Van Swol i sur., 2012).

Laži u literaturi susrećemo pod mnogim imenima i u mnogim oblicima: već spomenute „bijeale laži“, plemenite laži, poluistine, blefiranje, pretjerivanje, davanje nepotpunih podataka, izbjegavanje, poricanje, iskrivljavanje istine i tako dalje, a većinom ih se može smjestiti u već spomenute kategorije. Važno je napomenuti da ove kategorije ne isključuju postojanje drugih klasifikacija laži, te nisu jedini model objašnjavanja obmane u svakodnevnom životu.

1.3. Prepoznavanje i procjenjivanje laži

Najveći broj znanstvenih istraživanja u području laži u prošlosti, pa i danas, bavio se raznim mogućnostima detektiranja i procjenjivanja laži. Ovakav smjer istraživanja bio je potaknut mogućnošću praktične primjene prije svega u forenzičkom, kriminološkom i pravnom kontekstu. Iako u svakodnevnom životu neke od ovih metoda nisu primjenjive niti bi trebale biti, vrijedno ih je spomenuti jer su otvorile vrata učestalom znanstvenom proučavanju laganja kao i popularizaciji ovog psihološkog fenomena široj masi kroz veliku zastupljenost u TV serijama, filmovima i sličnom. Naglasak je prije svega na detektiranju tzv. „laži visokog rizika“ (eng. *high-stake lies*) koje imaju potencijalno značajne posljedice za osobu koja ih izriče i njenu okolinu, te iz tog razloga postoji visok stupanj motivacije za njihovim otkrivanjem.

Popularnoj seriji *Laži mi* (eng. *Lie to me*) može se zahvaliti popularizacija Paula Ekmana, vodećeg znanstvenika u području analize emocije, facijalnih ekspresija i znakova laganja. Njegov ključan doprinos jest u istraživanju mikroekspresija – brzih nenamjernih ekspresija lica koje osoba pokušava prikriti, a otkriva njezine emocije (Krajinović, 2017). Iako ih je na prvu teško zamijetiti, ta vještina se može naučiti, a primjenjiva je prije svega među policijskim službenicima u borbi protiv kriminala ili otkrivanju prijevare, a poznavanje nosi eventualnu korist i u svakodnevnim odnosima. Ekman smatra da lice otkriva koju emociju

osoba proživljava. Pojava mikroekspresija uključuju pokrete puno mišića koji tvore cjelovitu ekspresiju, a upućuje da osoba prikriva emociju ili nije ni svjesna kako se osjeća. Svoje je teorije temeljio na popularnim istraživanjima sa plemenskim domorodačkim stanovništvom u Novoj Gvineji gdje je zaključio da su ljudske ekspresije biološki, a ne kulturno determinirane, odnosno trebale bi se javljati kod svih ljudi, a mnoga daljna istraživanja sa još izoliranijim društvenim skupinama potvrdila su ova saznanja (Baić i sur., 2017). Ovakve emocionalne ekspresije povezane su s laganjem na način da su osobe koje lažu sklonije pokazivati određene emocije poput tjeskobe, straha ili krivnje, pa bi se prepoznavanje laži moglo vršiti, između ostalog, prepoznavanjem mikroekspresija. Međutim, detekcija laganja je kompleksan zadatak, koji ne može počivati samo na ovakvim vještinama, pogotovo u policijskom radu sa lažima visokog rizika.

Poligraf ili detektor laži je mjerni instrument tj. sredstvo u kriminalistici razvijen prije više od stotinu godina, a bio je još jedan pokušaj otkrivanja laži kod iskaza ispitanika te služi kao pomoć pri provođenju policijske istrage. Poligraf prati fiziološke reakcije ispitanika ili osumnjičenika na pitanja ispitivača poput krvnog tlaka, broja srčanih otkucaja, disanja i provodljivosti kože. Pitanja moraju biti prilagođena osobi koju se testira i kriminalnom slučaju koji se istražuje te bi trebala sadržavati „kritičnu česticu“ za koju se pretpostavlja da će uzбудiti počinitelja, ali i svakodnevna pitanja kojim se dobiva uvid u uobičajenu razinu pobuđenosti – valja naglasiti kako postoje različite metode postavljanja pitanja koje mogu biti više ili manje uspješne (Damjanović i Ljubin Golub, 2009). Glavni problem zaključivanja na temelju poligrafa jest činjenica da promjene u fiziološkoj pobuđenosti mogu biti rezultat različitih kognitivnih i emocionalnih faktora neovisnih o procesu laganja (Nortje i Tredoux, 2019). Zbog toga ova tehnika detekcije laži također nije potpuno pouzdana niti pogodna za samostalnu primjenu, te ne može služiti kao dokaz na sudu. Danas su poznate različite metode za detekciju laži – neverbalni i verbalni pokazatelji, analiza iskaza, analiza stresa glasa, *Reality Monitoring* metoda, snimanje moždanih aktivnosti, a treningom vještina detekcije povećava se vjerojatnost točnosti procjene (Damjanović i Ljubin Golub, 2009).

Detektiranje laži niskog rizika, najčešće prisutnih u svakodnevnim situacijama, pomoću većine navedenih metoda nije uobičajena praksa. S druge strane, u kvazi-eksperimentalnim uvjetima moguće je osmisliti određene nacрте koji bi koristili saznanja nekih od metoda. Također, razvija se sve više različitih ljestvica za procjenu sklonosti određenim tipovima laži, vlastite ili tuđe sposobnosti laganja, vlastitih motiva za laganje, čestine laganja u svakodnevnom životu, kao i vinjeta s opisima različitih situacija u kojima ljudi najčešće lažu.

Najveći problem ovakvih instrumenata jest činjenica da se laganje ne smatra socijalno-poželjnim ponašanjem, te je time otvorena mogućnost iskrivljavanja i uljepšavanja odgovora (Hart i sur., 2019).

1.4. Spolne i dobne razlike u laganju

Različita istraživanja uloge spola u laganju nisu polučila konzistentne rezultate, a potencijalne razlike između muškaraca i žena nisu u potpunosti razjašnjene. Laganje je heterogen konstrukt koji može varirati s obzirom na sadržaj, motive, kontekst ili težinu i samim time proučavanje individualnih razlika je otežano. Nema jednoglasnih dokaza da jedan od spolova laže češće od drugog, iako su ih neka istraživanja pokazala (Childs, 2012). Dok neki nalazi navode da muškarci lažu češće (Dreber i Johanesson, 2008; Gneezy, 2005; Serota i sur., 2010), drugi dobivaju oprečne rezultate prema koji žene lažu s većom učestalošću (DePaulo i sur., 1996; Tyler i sur., 2006, prema Dreber i Johanesson, 2008; Grosch i Rau, 2017). Najčešće su dobivene razlike male ili neznačajne.

Iako razna istraživanja o procjenjivanju obmane tvrde kako je prosječna osoba loša u detekciji laži, postoje saznanja da su žene u tome bolje od muškaraca (Tilley i sur., 2005). To se djelomično objašnjava različitostima u komunikaciji i socijalnoj percepciji. Žene, više od muškaraca, teže intimnosti i socijalnoj povezanosti zbog čega su pažljivije i usredotočenije na komunikacijski proces i različite znakove, te time uočavaju više znakova obmane. Osim toga, prema nekim autorima, žene imaju više etičke kriterije te mogu bolje spaziti neistinu i nepoštenje (Tilley i sur., 2005). Tijekom odrastanja i socijalizacije, žene su sklonije od muškaraca razvijati socio-emocionalne vještine, što im olakšava detektirati prikrivene emocije, a s obzirom na to i detektirati laži. Dakle, točnije otkrivaju obmanu iz facijalnih ekspresija, dok muškarci bolje koriste glasovne znakove obmane (Rosenthal i DePaulo, 1979, prema DeTurck, 1991).

Neki istraživači sugeriraju da spolne razlike variraju ovisno o sadržaju samih laži (Ning i Crossman, 2007; Haselton i sur., 2005, prema Serota i sur., 2010) pa je tako mnogim nalazima utvrđeno da se žene češće koriste tzv. lažima zbog drugih ili prosocijalnim lažima koje pružaju korist drugima, služe zaštiti drugih, izbjegavanju konflikta i slično. Muškarci uobičajaju koristiti laži zbog sebe ili, drugim riječima, antisocijalne laži kojima izvlače korist za same sebe, te izbjegavaju kažnjavanje (DePaulo i sur., 1996, Tyler i Feldman, 2004). Ovakvi nalazi ne čude s obzirom na već spomenutu različitu socijalizaciju muškaraca i žena, no ipak, prema Grosch i Rau (2017), ovakva saznanja o spolnim razlikama nisu potvrđena u

nekim daljnjim istraživanjima. Međutim, prema klasičnim psihološkim teorijama, žene su usmjerenije zajedništvu i kolektivu, češće se konformiraju, te iskazuju više razine altruizma u odnosu na muškarce, čime se može objasniti češće korištenje prosocijalnih laži kojima se nastoje brinuti o dobrobiti drugih.

Smatra se da se s dobi smanjuje sklonost laganju (Glätzle-Rützler i Lergetporer, 2015) s obzirom da se ciljevi i namjere također mijenjaju. Stariji ljudi više će od mlađih nastojati izbjegavati sukobe i davati prednost pozitivnim iskustvima (Charles i Carstensen, 2010, prema Sweeney, 2013) zbog čega će se više upuštati u prosocijalno laganje. Osim toga, sa dobi dolazi do većeg prihvatanja „bijelih laži“ kao primjera pozitivnog ponašanja, te odbojnosti prema sebičnim lažima kojima brinemo isključivo o svojoj dobrobiti (Buta i sur., 2020).

Za čestinu laganja tijekom životnog vijeka karakteristična je obrnuta U distribucija. Točnije, u djetinjstvu postoji postepen porast sklonosti laganju sa vrhuncem u adolescenciji, na način da adolescenti više lažu od odraslih, dok mlađi odrasli lažu učestalije od starijih. Drugim riječima, učestalost laganja smanjuje se kroz odraslu dob, starenjem (Levine i sur., 2013, prema Buta i sur., 2020; DePaulo i sur., 1996). Međutim, nalazi ni ovdje nisu potpuno konzistentni i jednoglasni.

1.5. Osobine ličnosti i laganje

Hart i sur. (2020) navode kako je osobine ličnosti vrijedno proučavati u kontekstu laganja jer potencijalno mogu objasniti individualne razlike u laganju. Primjerice, poznato je da su osobine mračne trijade (narcizam, makijavelizam i psihopatija) pozitivno povezane sa različitim nepoželjnim ponašanjima poput agresije, kriminala, varanja, ali i laganja (Jonason i sur., 2014; McLeod i Genereux, 2008). Zanimljivo je da je pronađena povezanost laganja i ostalih, ne tako mračnih, osobina: osobe sa izraženijom osobinom ekstraverzije ili neuroticizma sklonije su laganju, međutim niže razine ugodnosti i savjesnosti predviđaju veću sklonost laganju. Ipak, nije u potpunosti objašnjena veza sa tipovima laži – neke dimenzije ličnosti mogu utjecati na češću pojavu više tipova laži, dok su neke vezane samo za određene tipove, na primjer makijavelizam je snažan prediktor laži zbog sebe (McLeod i Genereux, 2008). Valja naglasiti kako naizgled oprečne osobine poput ljubavnosti ili ugodnosti te već spomenutog makijavelizma mogu imati sličan utjecaj na sklonost laganju zbog očuvanja odnosa i izbjegavanja konflikta, a različit utjecaj na sklonost lažima zbog sebe kojima želimo

ostvariti određeni materijalni ili psihološki dobitak. Time se stvara potreba za detaljnijim istraživanjem dispozicija i različitih motiva i vrsta svakodnevnih laži.

1.6. Socijalno poželjno odgovaranje

Kod mjerenja individualnih razlika samoprocjenama prisutna je zabrinutost zbog pristranosti u odgovaranju (eng. *response bias*) tj. namjernog biranja poželjnijeg odgovora, čime se narušava mogućnost otkrivanja stvarnih individualnih razlika (Paulhus, 2017). Socijalno poželjno odgovaranje odražava pojedinčevu potrebu za odobravanjem drugih (Farrow i sur., 2015), a opisuje se kao sklonost davanju pretjerano pozitivnih samoprocjena vlastitih osobina usklađenih s postojećim društvenim normama i standardima, te je kao takvo zanimljivo istraživačima u području ličnosti već mnogo desetljeća (Gudjonsson i Young, 2011; Paulhus, 2002, prema Parmač Kovačić, 2015; Perinelli i Gremigni, 2016). Prema Milasu (2004, prema Tonković Grabovac, 2013), socijalno-poželjno odgovaranje postaje popularnije u znanosti 20. stoljeća razvojem i upotrebom Minnesota multifazičnog inventara ličnosti (MMPI-a), te započinje rasprava o značenju konstrukta. Detaljnijim proučavanjem, znanstvenici se nisu mogli usuglasiti oko broja dimenzija i prirode ovog koncepta – prva stajališta zagovarala su jednodimenzionalnost te opisivali socijalno poželjno odgovaranje kao pogrešku mjerenja koja utječe na točnost procjene ličnosti, dok su drugi ovaj fenomen opisivali kao još jednu stabilnu osobinu ličnosti. Kasnije konceptualizacije opisivale su konstrukt kao dvodimenzionalan ili višedimenzionalan čime bi se obuhvatilo sve navedeno (Parmač Kovačić i sur., 2014). Niti jedan od ovih modela nije u potpunosti empirijski potvrđen, te se uz ovaj složeni konstrukt još uvijek veže puno nepoznanica.

Od početka istraživanja faktorske analize poznatih mjera socijalne poželjnosti, najčešće se pojavljuju dva nezavisna faktora – Wiggins ih je još 1964. godine nazvao Alfa i Gama (Tonković Grabovac, 2013). S obzirom na kompleksnost konstrukta, Paulhus je novom revizijom 1984. predložio dvofaktorski model socijalno poželjnog odgovaranja koji uključuje dvije ortogonalne dimenzije: samoosnaživanje (eng. *self-deceptive enhancement*) i upravljanje dojmovima (eng. *impression management*) (prema Peebles i Moore, 1998). Smatra se da ovakav model razlikuje socijalno poželjno odgovaranje na procesnoj razini. Samoosnaživanje jest nesvjesno socijalno poželjno odgovaranje te predstavlja stabilnu individualnu karakteristiku koja bi trebala biti neovisna o situaciji, a ispoljava se u obliku pretjerano pozitivnih samoopisa za koje pojedinac vjeruje da su točni. Može se reći da je to pojedinčeva iskrivljena percepcija vlastite poželjnosti. S druge strane je svjesno socijalno poželjno odgovaranje koje se još naziva upravljanjem dojmovima – ono predstavlja namjerno

uljepšavanje vlastitih karakteristika, te prešućivanje onih nepoželjnih s ciljem stvaranja pozitivne slike o sebi u očima drugih ljudi, a kao takvo ponajviše ovisi o karakteristikama situacije. Lajunen i Summala (2003) upravljanje dojmovima smatraju bliskim laganju zbog namjernog iskazivanja uljepšanih samoopisa. Moglo bi se reći kako se radi o svjesnoj obmani u slučaju upravljanja dojmovima, ili nesvjesnoj u slučaju samoosnaživanja (Pauls i Crost, 2004). Prema tome, samoosnaživanje bi trebalo biti prisutno u situacijama iskrenog odgovaranja, a upravljanje dojmovima javlja se u situaciji povećane potrebe za pozitivnim samoopisom. Točnije, objekt mjerenja u upitnicima socijalno-poželjnog odgovaranja mijenja se ovisno o situaciji (Parmač Kovačić i sur., 2014).

Glavnu razliku između dvije dimenzije čini pojedinčevo vjerovanje u vlastite pozitivne osobine koje je prisutno kod samoosnaživanja, dok upravljanje dojmovima predstavlja oblik svjesne obmane drugih vezano za vlastite osobine – obično u smjeru stvaranja što pozitivnije slike o sebi (Paulhus, 2002, prema Parmač Kovačić, 2015; Peebles i Moore, 1998; Rosenfeld i sur., 1996). Prema Paulhusu (2002) svjesno upravljanje dojmovima je osjetljivije na zahtjeve situacije i manje stabilno promjenom konteksta, dok je nesvjesno samoosnaživanje sličnije dispozicijama ličnosti. Najčešći primjer u svakodnevicu su situacije selekcijskih postupaka i intervjua za posao – osoba je svjesna da o njenim odgovorima ovisi ostvarivanje, za nju, poželjnog ili nepoželjnog ishoda, čime može pribjeći upravljanju dojmovima o sebi na svjesnoj razini. S druge strane, kada za osobu ne postoji neki direktan ishod, bilo pozitivan ili negativan, primjerice kod sudjelovanja u različitim znanstvenim istraživanjima gdje naglasak nije na pojedincu već interesnoj skupini, anonimnost i dobrovoljnost sudjelovanja bi trebala predstavljati situaciju iskrenog odgovaranja i pritom potaknuti nesvjesno samoosnaživanje.

Neka istraživanja pokazala su da razina iskazanog socijalno-poželjnog odgovaranja ovisi i o kulturalnim razlikama (Hopwood i sur., 2009; Lalwani i sur., 2006). Točnije, sklonost socijalno-poželjnom odgovaranju opada, kako se povećava razina individualizma. Ovakva gledišta izvire iz stereotipa koji opisuju ljude iz individualističkih kultura kao iskrene i neprijetvorne zbog same prirode individualizma koji osobu potiče da „bude svoja“ („*be yourself*“), dok su pak ljudi kolektivističkih kultura opisani kao skloniji lažima i socijalno-poželjnom odgovaranju zbog pridavanja velike važnosti očuvanju odnosa s drugima i uklapanje u vlastitu zajednicu. Iako na prvu zvuči kao površan prikaz tematike, prema nekim nalazima, ovo se pokazalo točnim – npr. Latinoamerikanci često postižu više razine socijalno-poželjnog odgovaranja od Amerikanaca (Hopwood i sur., 2009). S druge strane, nije u potpunosti jasno jesu li ovakve razlike zaista odraz kulturalnih učenja ili, primjerice,

pristranosti samih upitnika zapadnjačkoj kulturi. Druga objašnjenja idu u smjeru već spomenute podjele socijalno-poželjnog odgovaranja na samoosnaživanje i upravljanje dojmovima. Naime, neki autori tvrde da ljudi se ljudi svih kulturalnih orijentacija upuštaju u socijalno-poželjno odgovaranje, ali na drugačije načine. Drugim riječima, Amerikanci postižu više rezultate na ljestvicama samoosnaživanja, dok stanovnici Azijskih zemalja više rezultate postižu na ljestvicama upravljanja dojmovima (Lalwani i sur., 2006). Ovo ne čudi s obzirom da je samoosnaživanje povezano s vlastitim pozitivnim samoopisima sposobnosti, samokontrole ili neovisnosti u koje osoba čvrsto vjeruje, dok se upravljanjem dojmovima svjesno nastoji postići dojam uklapanja u socijalne norme, situacijske zahtjeve i potrebe okoline.

Glavna pretpostavka mnogih istraživanja jest mogućnost zasebnog i neovisnog mjerenja samoosnaživanja i upravljanja dojmovima pomoću dvije odvojene ljestvice. Novije studije naglašavaju kako vjerojatno ne postoji stroga granica svjesnog i nesvjesnog socijalno poželjnog odgovaranja. Parmač Kovačić i sur. (2014) pretpostavljaju da je vjerojatnije kako ljestvice socijalno poželjnog odgovaranja mijenjaju predmet mjerenja ovisno radi li se o situaciji iskrenog odgovaranja u kojoj će do izražaja doći samoosnaživanje, ili situaciji u kojoj sudionici imaju potrebu prikazati se u što boljem svijetlu i upravljati dojmovima o sebi. Kada postoji potreba za pozitivnom samoprezentacijom, ljestvice će mjeriti upravljanje dojmovima ili tzv. socijalno-poželjni „set“ odgovaranja (eng. *response set*), dok će stabilne osobine ličnosti ili socijalno-poželjni „stil“ odgovaranja (eng. *response style*) izaći na vidjelo kada ne postoji motivacija za iskrivljavanje (Tonković Grabovac, 2013). Nadalje, rezultati samoosnaživanja jednako kao i upravljanja dojmovima mogu biti lažirani u situacijama u kojima se to potiče odnosno povećavaju se s rastom potrebe za pozitivnom prezentacijom samog sebe, a u anonimnim uvjetima obje vrste predstavljaju nesvjesne pristrane samoopise (Dodaj, 2012; Galić i Jerneić, 2006; Lönnqvist i sur., 2007; Tonković Grabovac, 2013). Međutim u nekim istraživanjima je zaključeno da i ljestvice samoosnaživanja i ljestvice upravljanja dojmovima u određenom stupnju mjere neke trajne osobine ličnosti, slično kao i druge klasične mjere ličnosti.

1.7. Egoističko i moralističko socijalno poželjno odgovaranje

Paulhus (2002, prema Parmač Kovačić i sur., 2014) je iznio pretpostavku o postojanju dvaju, već spomenutih, zasebnih procesa socijalno poželjnog odgovaranja: nesvjesno samoosnaživanje i svjesno upravljanje dojmovima. Nadodao je kako ih je moguće promatrati

unutar dvije, sadržajno različite domene – egoističkog i moralističkog iskrivljavanja. Ovakva konceptualizacija razlikuje razinu svijesti, ali i razinu sadržaja samoopisa socijalno poželjnog odgovaranja, čime nadopunjava postojeći dvodimenzionalni model.

Pretpostavke o egoističkom i moralističkom iskrivljavanju proizašle su iz istraživanja strukture pozitivnih samoopisa pojedinaca čiji sadržaj može ići u smjeru djelotvornosti (eng. *agency*) ili zajedništva (eng. *communion*) – temeljnih ljudskih vrijednosti. Djelotvornost, koju još nazivamo egoističkim iskrivljavanjem, uključuje sudionikovu sklonost preuveličavanju vlastitog socijalnog i intelektualnog statusa, te nerealistično naglašavanje osobina kao što su neustrašivost, dominantnost, kreativnost, učinkovitost, inteligencija, te emocionalna stabilnost. Ovakvim osobinama stvara se opis „superjunaka“ (eng. *superhero*). Suprotno tome, zajedništvo ili moralističko iskrivljavanje podrazumijeva konformiranje socijalnim normama i poštivanje društvenih pravila, kao i izbjegavanje osude drugih ljudi kroz pozitivne samoopise. Često se ističu vlastiti atributi „svetosti“ (eng. *saintlike*) i moralne kvalitete s naglaskom na ugodnosti i savjesnosti, te se negiraju socijalno devijantni impulsi. Ukratko, djelotvornost se odnosi na isticanje i izdvajanje od drugih, te težnju za uspjehom, dok je za zajedništvo karakteristična briga za druge i uklapanje u društvo. O pojedinčevim vrijednostima, te o specifičnostima pojedine situacije ovisi hoće li sadržaj pozitivnih samoopisa ići u egoističkom ili moralističkom smjeru (Blasberg i sur., 2014; Parmač Kovačić, 2015; Parmač Kovačić i sur., 2014).

Spol je najčešće ispitivana sociodemografska značajka u kontekstu egoističke i moralističke pristranosti. Nalazima istraživanja utvrđeno je da muškarci postižu više rezultate na ljestvicama egoističkog, a žene na ljestvicama moralističkog socijalno poželjnog odgovaranja (Steenkamp i sur., 2010). Ovakvi samoopisi u određenoj mjeri ocrtavaju stereotipe o tradicionalnim ulogama muškarcima i ženama - s jedne strane tu je egoistički muški stereotip povezan s ulogama koje promiču vlastite interese, dok je s druge strane moralistički ženski stereotip povezan s ulogama koje zastupaju brigu o interesima drugih (Abele i Wojciszke, 2007). Postoje dokazi da žene i stariji iskazuju više razine socijalno poželjnog odgovaranja (Bobbio i Manganeli, 2011, Dalton i Ortegren, 2011, Soubelet i Salthouse, 2011, prema Danioni i Barni, 2020).

1.8. Laganje i socijalno poželjno odgovaranje

Iako je laganje učestalo u svakodnevnoj komunikaciji, nailazi na neodobranje u društvu. U tom kontekstu, većina istraživača smatra kako će sudionici koji postižu visoke

rezultate na ljestvicama socijalno poželjnog odgovaranja izvještavati o smanjenoj učestalosti laganja, točnije utvrdit će se negativna korelacija učestalosti laganja i socijalno poželjnog odgovaranja (Buta i sur., 2020; Hart i sur., 2019). Ljudi su skloniji održavati pozitivnu sliku o sebi zbog čega im nije prihvatljivo priznati da lažu, više ili manje učestalo, u svakodnevnom životu. Točnije, upravo laganje predstavlja oblik ponašanja koje nije socijalno-poželjno - stoga se mjerama socijalne poželjnosti često služi u svrhu kontrole eventualne pristranosti kod izvještavanja o sklonostima laganju u svakodnevnom životu koji je moralno zasićen konstrukt (Makowski i sur., 2021). Osim toga, postoje pretpostavke o negativnoj povezanosti socijalno poželjnog odgovaranja i laži zbog sebe ili antisocijalnih laži zbog njihove snažne negativne percipiranosti i samim time nepoželjnosti u odnosu na laži zbog drugih (Cantarero i sur., 2018).

S druge strane, neki istraživači predlažu opisivanje socijalno poželjnog odgovaranja kao relativno stabilne individualne dispozicije, čime se eventualno može promijeniti smjer međusobnih odnosa (Vecchione i sur., 2013). Pretpostavka je da u uvjetima anonimnosti koji predstavljaju nisku potrebu socijalno poželjnog odgovaranja, više do izražaja dolazi samoosnaživanje koje, prema nekim autorima, nema potrebe kontrolirati kao upravljanje dojmovima, a na samoosnaživanje se prije svega gleda kao na pokazatelj nekih stabilnih individualnih razlika (Paulhus, 1991; Vecchione i Alessandri, 2013). Osim toga, sadržajne razine socijalno poželjnog odgovaranja - moralističko i egoističko dijeli neke sličnosti sa konstruktima prosocijalnog i antisocijalnog laganja. Primjerice, Abele i Wojciszke (2007) kao glavnu razliku vrijednosti djelotvornosti (povezanih sa egoističkim iskrivljavanjem) i zajedništva (povezanih sa moralističkim iskrivljavanjem) vide u sklonosti osiguravanja dobrobiti za sebe ili za druge, a takve postavke su vrlo slične ključnoj razlici prosocijalnog i antisocijalnog laganja. Općenito je vrijednost zajedništva snažan prediktor prosocijalnog ponašanja, kao što je i prosocijalno laganje, po nekim autorima, jedan vid prosocijalnog ponašanja kojim se štiti dobrobit drugih ljudi (Gebauer i sur., 2014; Mann i sur., 2014). U slučaju da sklonost egoističkom i moralističkom socijalno poželjno odgovaranju pretstavlja dispozicije ličnosti, njihove pripadne ljestvice tada mjere stvarna ponašanja, a ne samo stilove samoprezentacije. Tada bi se moglo zaključiti da pojedinci koji postižu visoke rezultate na ljestvicama egoističkog samoosnaživanja zaista jesu kompetentni, dominantni i sposobni, dok su oni koji postižu visoke rezultate na ljestvicama moralističkog samoosnaživanja ugodni, suradljivi i altruistični – ne mora biti prisutno iskrivljavanje samoopisa (Vecchione i Alessandri, 2013).

Iako se točnost izvještavanja o vlastitom laganju u prijašnjoj literaturi često kontrolira upotrebom ljestvica socijalno poželjnog odgovaranja, o konkretnom odnosu prosocijalnog i antisocijalnog laganja, te egoističkog i moralističkog socijalno poželjnog odgovaranja kao sadržajnoj domeni konstrukta ne zna se puno. S obzirom na način bodovanja ljestvica socijalne poželjnosti (bodovanje samo ekstremnih pozitivnih odgovora, vidi Parmač Kovačić i sur., 2014), način provedbe istraživanja (anonimnost koja potiče samoosnaživanje) te na temelju prethodno navedenih saznanja, može se očekivati negativna povezanost egoističkog i moralističkog socijalno poželjnog odgovaranja sa prosocijalnim i antisocijalnim laganjem.

2. Cilj i problemi

Ovim istraživanjem nastojalo se proširiti spoznaje o lažima niskog rizika (eng. *low stake lies*) koje su često zastupljene u svakodnevnim situacijama. Iako je laganje relativno česta tema u psihološkim istraživanjima, postoje mnoge nepoznanice oko interakcija različitih individualnih razlika sa učestalošću i motivima laganja. Mnogi dobiveni rezultati su nejednoznačni, a postojanje različitih tipologija laži dodatno otežava situaciju, iako postoje tipovi i motivi koji se češće spominju. Osim toga, u Hrvatskoj su nedostatna istraživanja učestalosti i motiva laganja u svakodnevnim situacijama, kao i sadržajne razine socijalno poželjnog odgovaranja, te njihovih međusobnih odnosa.

Jedan od ciljeva istraživanja bio je ispitati opću čestinu laganja, kao i čestinu prosocijalnog i antisocijalnog laganja u svakodnevnim situacijama, direktnog prosocijalnog i antisocijalnog laganja u hipotetskim socijalnim situacijama i sklonost davanju socijalno poželjnih egoističkih i moralističkih odgovora. Drugi cilj bio je ispitati međusobne odnose među različitim tipovima laganja te razlike među njima s obzirom na čestinu laganja. S obzirom na utvrđene spolne i dobne razlike u prijašnjim istraživanjima u ovom je istraživanju cilj bio kontrolirati potencijalni doprinos dobi i spola objašnjavanju dobivenih razlika među različitim tipovima laganja.

U skladu s ciljevima i nalazima prijašnjih istraživanja, formirani su sljedeći problemi i hipoteze:

1. Ispitati čestinu laganja, čestinu prosocijalnog i antisocijalnog laganja u svakodnevnim situacijama, prosocijalnog i antisocijalnog direktnog laganja u hipotetskim socijalnim situacijama i sklonost davanju socijalno poželjnih egoističkih i moralističkih odgovora.

H1: Na temelju dosadašnjih spoznaja, očekuje se:

H1a. prosječan broj od dvije izrečene laži unutar 24h

H1b. češće prosocijalno laganje u svakodnevnim i hipotetskim socijalnim situacijama u odnosu na antisocijalno laganje

H1c. da neće biti razlike u sklonosti davanju socijalno poželjnih egoističkih i moralističkih odgovora

2. Ispitati povezanost između čestine laganja, različitih tipova laganja (prosocijalnog i antisocijalnog laganja u svakodnevnim situacijama, kao i direktnog prosocijalnog i antisocijalnog u hipotetskim socijalnim situacijama) i socijalno poželjnog egoističkog i moralističkog odgovaranja.

H2: Očekuje se:

H2a. značajna pozitivna povezanost čestine laganja sa prosocijalnim i antisocijalnim laganjem u svakodnevnim i hipotetskim socijalnim situacijama te značajna negativna povezanost čestine laganja sa socijalno poželjnim egoističkim i moralističkim odgovaranjem

H2b. značajna negativna povezanost egoističkog socijalno poželjnog odgovaranja i prosocijalnog te antisocijalnog laganja u svakodnevnim i hipotetskim socijalnim situacijama

H2c. značajna negativna povezanost moralističkog socijalno poželjnog odgovaranja i prosocijalnog te antisocijalnog laganja u svakodnevnim i hipotetskim socijalnim situacijama

H2d. nulta povezanost egoističkog i moralističkog socijalno poželjnog odgovaranja jer je u ovom istraživanju prisutna anonimna situacija iskrenog odgovaranja pa se odgovori ne iskrivljavaju u određenom smjeru (Parmač Kovačić i sur., 2014)

H2e. pozitivna povezanost prosocijalnog i antisocijalnog laganja u svakodnevnim i hipotetskim socijalnim situacijama

3. Ispitati povezanost dobi i spola sudionika sa čestinom laganja, prosocijalnim i antisocijalnim laganjem u svakodnevnim i hipotetskim socijalnim situacijama te sklonošću davanja socijalno poželjnih egoističkih i moralističkih odgovora.

H3: Očekuje se:

H3a. značajna pozitivna povezanost muškog spola sa čestinom laganja, čestinom antisocijalnog laganja u svakodnevnim i hipotetskim socijalnim situacijama te egoističkim socijalno poželjnim odgovaranjem

H3b. značajna pozitivna povezanost ženskog spola sa čestinom prosocijalnog laganja u svakodnevnim i hipotetskim socijalnim situacijama te moralističkim socijalno poželjnim odgovaranjem

H3c. značajna negativna povezanost dobi sa čestinom laganja

H3d. značajna pozitivna povezanost dobi sa čestinom prosocijalnog laganja u svakodnevnim i hipotetskim socijalnim situacijama

4. Ispitati razlike u antisocijalnom i prosocijalnom laganju u svakodnevnim i hipotetskim socijalnim situacijama te socijalno poželjnom moralističkom i egoističkom odgovaranju s obzirom na opću čestinu laganja, nakon kontrole učinka dobi i spola.

H4: Očekuju se značajne razlike u antisocijalnom i prosocijalnom laganju u svakodnevnim i hipotetskim socijalnim situacijama te socijalno poželjnom moralističkom i egoističkom odgovaranju s obzirom na opću čestinu laganja nakon kontrole učinka dobi i spola na način da osobe koje češće lažu iskazuju i značajno češće antisocijalno i prosocijalno laganje u svakodnevnim i hipotetskim socijalnim situacijama te rijeđe socijalno poželjno moralističko i egoističko odgovaranje.

3. Metoda

3.1. Sudionici

Istraživanje je provedeno na prigodnom uzorku punoljetnih građana Republike Hrvatske koji imaju pristup internetu. U istraživanju je sudjelovalo 456 sudionika od čega su 81,1% ($N=370$) činile sudionice, a 18,4% ($N=84$) sudionici. Prosječna dob sudionika bila je 25,54 godina ($SD_{dob}=8,02$), a raspon dobi se kretao od 18 do 64 godine.

3.2. Instrumenti

Skala egoističkog i Skala moralističkog socijalno poželjnog odgovaranja (eng. *Egoistic Socially Desirable Responding Scale & Moralistic Socially Desirable Responding Scale*) (Parmač Kovačić i sur., 2014) sastavljene su u svrhu provjere Paulhusovog (2002) dvorazinskog modela socijalno poželjnog odgovaranja kojim se ono na procesnoj razini dijeli na svjesno ili nesvjesno, a na sadržajnoj razini na egoističko ili moralističko socijalno poželjno odgovaranje. Skala egoističkog socijalno poželjnog odgovaranja mjeri sklonost preuveličavanju društvenih i intelektualnih kompetencija pojedinca kao što su neustrašivost, dominantnost i emocionalna stabilnost (npr. „Mogu vladati situacijom kad god to poželim.“). Skala moralističkog socijalno poželjnog odgovaranja mjeri sklonost konformiranju socijalnim normama, te preuveličavanju moralnih kvaliteta i osobina poput ugodnosti i savjesnosti (npr. „Moram priznati da osveta može biti slatka.“). Obje skale imaju po 10 čestica, a stupanj slaganja sudionici iskazuju na skali Likertovog tipa od sedam stupnjeva – 1 - uopće nije

točno, do 7 - potpuno točno. Za Skalu egoističkog socijalno poželjnog odgovaranja autori navode visinu koeficijenta pouzdanosti od $\alpha = .70$ do $\alpha = .80$, dok za Skalu moralističkog socijalno poželjnog odgovaranja navode α koeficijent od $\alpha = .66$ do $\alpha = .79$ (ovisno radi li se o situaciji iskrenog odgovaranja ili situaciji poticanja egoističkog/moralističkog iskrivljavanja). U ovom istraživanju dobivene su slične vrijednosti koeficijenta pouzdanosti: $\alpha = .72$ za prvu skalu i $\alpha = .68$ za drugu skalu.

Skala laganja u svakodnevnim situacijama (eng. *Lying in Everyday Situations Scale*) (Hart i sur., 2019) mjeri sklonost laganju u različitim svakodnevnim situacijama te obuhvaća više kategorija laži poput laganja zbog izbjegavanja kazne ili konfrontacije, zaštite drugih ljudi, osvete i slično. Skala je prevedena na hrvatski jezik u svrhu provođenja ovog istraživanja. Sastoji se od ukupno 14 čestica od kojih se prvih sedam odnosi na laganje zbog očuvanja odnosa tj. prosocijalno svakodnevno laganje (npr. „Lažem kako bih poštudio/la tuđe osjećaje.“), dok drugih sedam mjeri antisocijalno svakodnevno laganje kojem je svrha osveta ili povrijeđivanje drugih (npr. „Lažem kako bih kaznio/la druge.“). Samoprocjene slaganja sudionika sa navedenim tvrdnjama iskazuju se na ljestvici od 7 stupnjeva (1 – uopće se ne slažem, 7 – potpuno se slažem). Hart i sur. (2019) navode visoke koeficijente pouzdanosti subskala: za prosocijalno svakodnevno laganje pouzdanost iznosi $\alpha = .94$, a za antisocijalno svakodnevno laganje iznosi $\alpha = .96$. U ovom istraživanju dobivene su sljedeće pouzdanosti: $\alpha = .86$ za prvu subskalu i $\alpha = .93$ za drugu subskalu.

Skala laganja u hipotetskim socijalnim situacijama (Mann i sur., 2014) obuhvaća ukupno 16 scenarija laganja u socijalnim situacijama organizirana u četiri kategorije: antisocijalno direktno laganje, antisocijalno indirektno laganje, prosocijalno direktno laganje i prosocijalno indirektno laganje pri čemu je svakom kategorijom laganja obuhvaćeno 4 pitanja tj. scenarija. Antisocijalno laganje podrazumijeva laganje kojim stvaramo korist sebi samima, dok prosocijalno laganje za cilj ima omogućiti drugoj osobi da izvuče korist. Prilikom odgovaranja sudionici se trebaju zamisliti u svakoj od navedenih situacija i procijeniti vjerojatnost izricanja laži na ljestvici od 0 (uopće nije vjerojatno) do 10 (vrlo je vjerojatno). U ovom istraživanju prevedene su i korištene samo skale antisocijalnog direktnog laganja (npr. „Koliko je vjerojatno da ćete na zabavi pričati o sebi priče koje se nisu dogodile kako biste zvučali zanimljivije?“) i prosocijalnog direktnog laganja (npr. „Koliko je vjerojatno da ćete reći članu rodbine da Vam se njegov/njezin dar sviđa, iako se radi o nečemu beskorisnome?“) zbog njihovih viših pouzdanosti i jasnijih faktorskih zasićenja. S obzirom da svaka subskala ima samo četiri čestice, autori navode nešto niže koeficijente pouzdanosti - ovisno o uzorku

sudionika, Cronbach alfa za subskale direktnog laganja kreću se od $\alpha = .55$ do $\alpha = .65$. U ovom istraživanju, pouzdanost subskale antisocijalnog direktnog laganja iznosi $\alpha = .66$, a pouzdanost subskale prosocijalnog direktnog laganja $\alpha = .60$.

Samoiskaz o čestini laganja u protekla 24 sata predstavlja mjeru frekvencije laganja u navedenom periodu, a zadatak sudionika je brojkom upisati koliko su puta lagali.

Socio-demografski podaci su uključivali podatke o dobi i spolu sudionika.

3.3. Postupak

Prije početka provođenja istraživanja prikupljena su odobrenja autora za korištenje skala. Skale koje nisu imale hrvatsku inačicu prevedene su za potrebe istraživanja na način da su dva istraživača nezavisno prevela instrumente na hrvatski, a treći ih je ponovno preveo na engleski jezik.

Istraživanje je provedeno *online* anketom kreiranom putem lka.si platforme. Poveznica kojom se pozivalo na sudjelovanje podijeljena je putem društvenih mreža, elektroničke pošte i osobnih kontakata. Prije samog ispunjavanja ankete, sudionicima je predstavljen sadržaj, način odgovaranja, kao i cilj istraživanja. Sudionici su informirani o povjerljivosti podataka – istaknuta je anonimnost upitnika te činjenica da će se podaci koristiti samo na grupnoj razini i u znanstvene svrhe. Naglašeno je da je istraživanje namijenjeno punoljetnim osobama, te da se započinjanjem ispunjavanja upitnika potvrđuje punoljetnost i daje pristanak na sudjelovanje, točnije anketom je podešeno da označavanje slaganja sa izjavama o punoljetnosti sudionika, dobrovoljnosti i pristanku bude obavezno za nastavak istraživanja. Na ostala pitanja u anketi nije bilo obavezno odgovoriti i moglo ih se preskočiti ili odustati od sudjelovanja. Sudionicima je objašnjeno da na pitanja ne moraju odgovoriti i da u bilo kojem trenutku mogu odustati od daljnjeg ispunjavanja upitnika bez posljedica, a njihovi podaci se tada neće koristiti u obradi podataka. Sudionike se pozvalo da u slučaju nejasnoća pošalju upite i komentare na *e-mail* adresu istraživačice. Pretpostavljeno vrijeme ispunjavanja upitnika bilo je 10-20 minuta.

U prvom dijelu upitnika od sudionika su prikupljeni socio-demografski podaci vezani za dob i spol, kao i samoiskazi o čestini laganja u protekla 24 sata. Potom su sudionici iskazali svoj stupanj slaganja s tvrdnjama na: Skali socijalno poželjnog odgovaranja, Skali laganja u svakodnevnim situacijama i procijenili vjerojatnost vlastitog prosocijalnog i antisocijalnog laganja u različitim socijalnim situacijama.

Na kraju upitnika sudionicima je zahvaljeno na sudjelovanju u istraživanju i dan je kontakt istraživačice kojoj su se mogli obratiti u slučaju potrebe i/ili komentara.

4. Rezultati

Prvi problem ovog istraživanja bio je ispitati opću čestinu laganja, čestinu prosocijalnog i antisocijalnog laganja u svakodnevnim i hipotetskim socijalnim situacijama, te sklonost davanju socijalno poželjnih moralističkih i egoističkih odgovora. U Tablici 1. prikazani su deskriptivni podaci za podljestvice korištenih upitnika.

Tablica 1. *Deskriptivni podaci podljestvica socijalno poželjnog odgovaranja, laganja u svakodnevnim situacijama i scenarija hipotetskih situacija laganja*

	<i>N</i>	<i>Min</i>	<i>Max</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
Egoističko socijalno poželjno odgovaranje	440	0	10	2,20	2,129
Moralističko socijalno poželjno odgovaranje	438	0	9	3,25	2,258
Prosocijalno svakodnevno laganje	399	1	7	4,42	1,424
Antisocijalno svakodnevno laganje	396	1	7	1,68	1,165
Prosocijalno direktno laganje	407	0	10	8,46	1,913
Antisocijalno direktno laganje	408	0	10	5,05	2,198

Ljestvica socijalno poželjnog odgovaranja bodovana je dihotomno (sa 0 ili 1). Točnije, bodovani su samo ekstremni odgovori, što bi na Likertovoj ljestvici od 7 stupnjeva podrazumijevalo odgovore 6 i 7 kod pozitivno, te 1 i 2 kod negativno orijentiranih čestica. Sudionici su nešto više rezultate postizali na podljestvici moralističkog socijalno poželjnog odgovaranja ($M=3,25$, $SD=2,258$) u odnosu na egoističko ($M=2,20$, $SD=2,129$), a procjene se kreću ispod prosjeka teorijskih raspona ljestvica. Deskriptivni podaci vezani za laganje u svakodnevnim situacijama prikazuju prosječne rezultate bliske teorijskom prosjeku na podljestvici prosocijalnog svakodnevnog laganja ($M=4,42$, $SD=1,424$), dok su prosječni rezultati podljestvice antisocijalnog svakodnevnog laganja ispod teorijskog prosjeka ($M=1,68$, $SD=1,165$). Nadalje, kod prosocijalnog direktnog laganja u hipotetskim socijalnim situacijama također se prisutni iznadprosječni rezultati ($M=8,46$, $SD=1,913$), dok antisocijalno direktno laganje sudionici procjenjuju nižim, ali oko teorijskog prosjeka ljestvice ($M=5,05$, $SD=2,198$). Prema tome, sudionici su skloniji prosocijalnim lažima kojima

nastoje ići u korist drugome i očuvati odnose, dok je sklonost antisocijalnom laganju kojemu je cilj osveta ili povrijeđivanje drugih slabije izražena. Varijabilnost rezultata najizraženija je na podljestvicama socijalno poželjno odgovaranja i podljestvici antisocijalnog direktnog laganja. Deskriptivni podaci za varijablu čestine laganja u protekla 24 sata prikazani su u Tablici 2.

Tablica 2. *Deskriptivni podaci čestine laganja u proteklih 24 sata*

	<i>N</i>	<i>Min</i>	<i>Max</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
Koliko ste puta lagali u proteklih 24 sata?	428	0	10	1,49	2,147

Može se zaključiti kako su sudionici prijavljivali do 10 laži izrečenih u proteklom danu. Distribucija čestine laganja je pozitivno asimetrična - gotovo polovica sudionika (43,4%) navodi kako nisu nijednom lagali u navedenom vremenskom razdoblju, a ostali najčešći odgovori uključuju jednu (16,7%) ili dvije laži (14,3%). Samo 4,6% sudionika izriče oko 30% svih laži prijavljenih u istraživanju – ova manja skupina sudionika navodi izricanje šest ili više laži dnevno. Prosječan broj laži na temelju dobivenih podataka iznosi $M=1,49$ ($SD=2,147$).

Drugi istraživački problem odnosio se na ispitivanje povezanosti između čestine laganja, različitih tipova laganja i socijalno poželjnog egoističkog i moralističkog odgovaranja.

Tablica 3. *Povezanosti među varijablama*

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Dob	1	-,069	-,135**	,021	,174**	-,145**	-,082	-,141**	-,193**
2. Spol		1	-,125**	-,056	,136**	,064	-,150**	,136**	,010
3. Čestina laganja tijekom 24h			1	-,016	-,253**	,249**	,207**	,140**	,202**
4. Egoističko socijalno poželjno odgovaranje				1	,093	-,093	,195**	-,020	,141**
5. Moralističko socijalno poželjno odgovaranje					1	-,444**	-,380**	-,282**	-,479**
6. Prosocijalno svakodnevno laganje						1	,254**	,457**	,428**
7. Antisocijalno svakodnevno laganje							1	,124*	,418**
8. Prosocijalno direktno laganje u socijalnim situacijama								1	,408**
9. Antisocijalno direktno laganje u socijalnim situacijama									1

Napomena: ** $p < .01$, * $p < .05$

Iz Tablice 3. može se iščitati kako je varijabla čestine laganja u 24h značajno nisko pozitivno povezana sa svim podljestvicama laganja – sa prosocijalnim i antisocijalnim direktnim laganjem u socijalnim situacijama utvrđene su niske značajne pozitivne povezanosti ($r=,140$, $p<,01$; $r=,202$, $p<,01$), kao i sa prosocijalnim i antisocijalnim svakodnevnim laganjem ($r=,249$, $p<,01$; $r=,207$, $p<,01$). Sa podljestvicom moralističkog socijalno poželjnog odgovaranja ima najvišu značajnu, i ujedno negativnu, povezanost ($r=-,253$, $p<,01$).

Varijabla prosocijalnog direktnog laganja najviše je pozitivno povezana sa prosocijalnim svakodnevnim laganjem ($r=,457$, $p<,01$), te najviše negativno sa moralističkim socijalno poželjnim odgovaranjem ($r=-,282$, $p<,01$). Sa antisocijalnim svakodnevnim laganjem je utvrđena niža pozitivna povezanost ($r=,124$, $p<,05$).

Varijabla antisocijalnog direktnog laganja značajno je negativno povezana sa ljestvicom moralističkog socijalno poželjnog odgovaranja ($r=-,479$, $p<,01$), a to je ujedno najviša povezanost dobivena u istraživanju. S druge strane, sa ljestvicom egoističkog socijalno poželjnog odgovaranja dobivena je značajna niska pozitivna povezanost ($r=,141$, $p<,01$). Osim toga, umjerene pozitivne povezanosti utvrđene su sa podljestvicama skale laganja u svakodnevnim situacijama: prosocijalnim svakodnevnim laganjem ($r=,428$, $p<,01$), te antisocijalnim svakodnevnim laganjem ($r=,418$, $p<,01$).

Nije dobivena značajna povezanost podljestvice egoističkog socijalno poželjnog odgovaranja sa podljestvicom moralističkog socijalno poželjnog odgovaranja, dok je za podljestvice laganja u svakodnevnim situacijama – prosocijalno i antisocijalno svakodnevno laganje, utvrđena statistički značajna pozitivna povezanost ($r=,254$, $p<,01$). Prosocijalno i antisocijalno direktno laganje, kao podljestvice laganja u hipotetskim socijalnim situacijama, statistički su značajno umjereno pozitivno povezane ($r=,408$, $p<,01$).

Podacima iz Tablice 3. odgovoreno je i na treći istraživački problem kojim se htjelo ispitati povezanost dobi i spola sudionika sa čestinom laganja, prosocijalnim i antisocijalnim laganjem u svakodnevnim i hipotetskim socijalnim situacijama te sklonošću davanja socijalno poželjnih moralističkih i egoističkih odgovora. Dob je značajno negativno povezana sa gotovo svim mjerama laganja, a radi se o niskim povezanostima. Najviša negativna povezanost dobivena je između dobi i antisocijalnog direktnog laganja u svakodnevnim situacijama ($r=-,193$, $p<,01$). Podjednake negativne povezanosti dobivene su sa prosocijalnim svakodnevnim laganjem ($r=-,145$, $p<,01$) i prosocijalnim direktnim laganjem ($r=-,141$, $p<,01$). Također je utvrđena i niska negativna povezanost dobi i učestalosti laganja ($r=-,135$, $p<,01$). Dakle,

stariji sudionici manje su skloni laganju općenito te antisocijalnom direktnom laganju kao i prosocijalnom svakodnevnom i prosocijalnom direktnom laganju. Dobivena je značajna pozitivna povezanost jedino sa ljestvicom moralističkog socijalno poželjnog odgovaranja ($r=,174, p<,01$).

Za varijablu spola utvrđene su najviše pozitivne značajne povezanosti sa ljestvicom moralističkog socijalno poželjnog odgovaranja i ljestvicom prosocijalnog direktnog laganja ($r=,136, p<,01$), a najviša negativna povezanost spola je sa antisocijalnim svakodnevnom laganjem ($r=-,150, p<,01$). Također je utvrđena i negativna niska povezanost učestalosti laganja i spola ($r=-,125, p<,01$). Točnije, sudionice su sklonije moralističkom socijalno poželjnom odgovaranju i prosocijalnom direktnom laganju u hipotetskim socijalnim situacijama, dok su sudionici skloniji većoj učestalosti laganja i antisocijalnom svakodnevnom laganju.

Četvrti problem ovog istraživanja bio je ispitati razlike u antisocijalnom i prosocijalnom laganju u svakodnevnom i hipotetskim socijalnim situacijama, te socijalno poželjnom moralističkom i egoističkom odgovaranju s obzirom na opću čestinu laganja, nakon kontrole učinka dobi i spola. Prvo su testirane razlike na pojedinim podljestvicama, a rezultati su prikazani u Tablici 4.

Tablica 4. *Razlike u rezultatima sudionika na podljestvicama socijalno poželjnog odgovaranja, laganja u svakodnevnom situacijama i scenarija hipotetskih situacija laganja*

Ljestvica	Podljestvica	N	M	SD	t	df
Socijalno poželjno odgovaranje	Egoističko socijalno poželjno odgovaranje	435	2,20	2,130	-7,341**	434
	Moralističko socijalno poželjno odgovaranje		3,24	2,253		
Laganje u svakodnevnom situacijama	Prosocijalno svakodnevno laganje	394	4,43	1,413	34,734**	393
	Antisocijalno svakodnevno laganje		1,66	1,152		
Laganje u hipotetskim socijalnim situacijama	Prosocijalno direktno laganje	405	8,46	1,915	30,642**	404
	Antisocijalno direktno laganje		5,04	2,184		

Napomena: ** $p<,01$

T-testovima za zavisne uzorke utvrđeno je kako su sudionici statistički značajno skloniji moralističkom nego li egoističkom socijalno poželjnom ($t(434)=-7,341, p>,01$), prosocijalnom

nego li antisocijalnom svakodnevnom laganju ($t(393)=34,734, p<,01$) te prosocijalnom nego li antisocijalnom direktnom laganju ($t(404)=30,642, p<,01$).

Kako bi se u potpunosti odgovorilo na četvrti istraživački problem, provedena je MANCOVA. Dob i spol uvršteni su kao kovarijati u analizu zbog povezanosti sa navedenim zavisnim varijablama. Sudionici su s obzirom na čestinu laganja bili kategorizirani u tri skupine: one koji su izjavili da nisu izrekli niti jednu laž u posljednjih 24 sata ($N=162$), one koji su izjavili da su izrekli jednu ili dvije laži ($N=120$) i one koji su izjavili da su izrekli tri ili više laži u proteklih 24h ($N=73$). Rezultati MANCOVA analize pokazali su postojanje razlika u zavisnim varijablama s obzirom na čestinu laganja ($F(12, 690)=4,109, p<,01, Wilks \Lambda=,871$) nakon kontrole učinka dobi i spola sudionika. S obzirom da je *parcijalna* $\eta^2=,067$, učinak čestine laganja je mali tj. samo je 6,7% varijance rezultata u zavisnim varijablama objašnjeno čestinom laganja. Učinci kovarijata dobi ($F(6, 345)=2,825, p<,05, Wilks \Lambda=,953, parcijalni \eta^2=,047$) i spola ($F(6, 345)=5,313, p<,01, Wilks \Lambda=,915, parcijalni \eta^2=,085$) također su se pokazali značajnima.

Tablica 5. Prikaz značajnosti učinka kovarijata dobi i spola te čestine laganja na pojedinačne zavisne varijable

Zavisne varijable	Kovarijati		Nezavisna varijabla
	Dob	Spol	Čestina laganja
Egoističko socijalno poželjno odgovaranje	,046	2,824	,694
Moralističko socijalno poželjno odgovaranje	11,113**	9,784**	11,360**
Prosocijalno svakodnevno laganje	5,171*	1,517	13,506**
Antisocijalno svakodnevno laganje	1,270	6,525*	5,562**
Prosocijalno direktno laganje	6,829**	7,876**	2,368
Antisocijalno direktno laganje	11,098**	,013	9,621**

Napomena: ** $p<,01$, * $p<,05$

Kao što je prikazano u Tablici 5. za kovarijat dobi pronađen je statistički značajan efekt na varijable moralističkog socijalno poželjnog odgovaranja ($F=11,113, p<,01$), prosocijalnog svakodnevnog laganja ($F= 5,171, p<,05$) te prosocijalnog ($F= 6,829, p<,01$) i antisocijalnog direktnog laganja ($F= 11,098, p<,01$). Statistički značajan efekt kovarijata spola utvrđen je na varijable moralističkog socijalno poželjnog odgovaranja ($F= 9,784, p<,01$), antisocijalnog svakodnevnog laganja ($F= 6,525, p<,05$) i prosocijalnog direktnog laganja ($F= 7,876, p<,01$).

Nezavisna varijabla čestina laganja u protekla 24h ima statistički značajan efekt na moralističko socijalno poželjno odgovaranje ($F= 11,360, p<,01$), prosocijalno ($F= 13,506, p<,01$) i antisocijalno svakodnevno laganje ($F= 5,562, p<,01$), te antisocijalno direktno

laganje ($F= 9,621, p<,01$) nakon kontrole učinka dobi i spola. Daljnjom analizom utvrđeno je kako, nakon kontrole učinaka dobi i spola, sudionici koji nisu lagali u posljednjih 24h daju statistički značajno više moralistički socijalno poželjnih odgovora od onih koji su izrekli jednu ili dvije, odnosno tri ili više laži tijekom 24h. Također, sudionici koji nisu lagali u posljednjih 24h iskazuju statistički značajno manje prosocijalnih i antisocijalnih svakodnevnih laži od onih koji su izrekli jednu ili dvije, odnosno tri ili više laži tijekom 24h. Sudionici koji su u posljednjih 24h iskazali tri ili više laži iskazuju statistički značajno više antisocijalnih direktnih laži od onih koji nisu izrekli niti jednu laž tijekom 24h, odnosno onih koji su izrekli jednu ili dvije laži tijekom 24h.

5. Rasprava

Iako je tema laganja popularna među istraživača dugi niz godina, laži zastupljene u svakodnevnom životu nisu bile od tolikog interesa koliko npr. detekcija laži i patološki slučajevi često vezani uz forenzički, kriminološki i psihopatološki kontekst. To je vjerojatno i razlog nedostatka temeljne i sveobuhvatne tipologije laži u svakodnevnom životu. Obično su to laži niskog rizika koje nemaju ozbiljne posljedice po osobu koja ih izriče (Azizli i sur., 2016; DePaulo i sur., 1996; Gozna i sur., 2001). Prvotno se laganje opisivalo kao čestu i univerzalnu pojavu za koju individualne razlike nisu relevantne koliko značajke situacije (Makowski i sur., 2021). Danas je jasnije da proučavanje interakcije različitih individualnih razlika sa učestalošću i motivima laganja, ali drugim srodnim temama može dati značajne i potrebne nalaze koji će popuniti dosadašnju nedostatnost istraživanja u području svakodnevnih laži. Osim toga, budući da laganje ima snažnu moralnu konotaciju te u društvu nije percipirano kao pozitivno i poželjno, često se dovodi u vezu sa socijalno poželjnim odgovaranjem (Buta i sur., 2020; Hart i sur., 2019; Makowski i sur., 2021; Vecchione i Alessandri, 2013). Međutim, proučavanjem dosadašnjih saznanja o socijalno poželjnom odgovaranju može se naići na oprečna mišljenja vezano, kako uz samu prirodu tog konstrukta, tako i uz njegov odnos sa izricanjem laži. Još uvijek nije jasno predstavlja li socijalno poželjno odgovaranje mjeru pristranosti u odgovaranju ili stabilnu dispoziciju ličnosti (Parmač Kovačić, 2015; Parmač Kovačić i sur., 2014), čime se dodatno komplicira proučavanje tog konstrukta u kontekstu svakodnevnog laganja.

Sukladno navedenom, prvi problem ovog istraživanja bio je ispitati čestinu laganja, ispitati sklonost prosocijalnom i antisocijalnom laganju u svakodnevnim i hipotetskim socijalnim situacijama, te sklonost socijalno poželjnog egoističkom i moralističkom odgovaranju. Na

temelju dosadašnjim spoznaja, očekivao se prosječan broj od dvije izrečene laži unutar 24h. Može se reći da su rezultati ovog istraživanja u skladu s očekivanjima, budući da je prosječan broj izrečenih laži tijekom 24 sata o kojima su izvijestili sudionici iznosio 1,5. Ovo je u skladu sa najčešće spominjanim nalazom DePaula i sur. (1996) koji tvrdi da ljudi izgovaraju u prosjeku jednu do dvije laži dnevno. Iako je ovakav nalaz repliciran kako u našem, tako i u mnogim prijašnjim istraživanjima, Serota i sur. (2010) prvi su ukazali na problem računanja prosjeka rezultata s obzirom na dobivenu pozitivno asimetričnu distribuciju učestalosti laganja u 24h. Točnije, većina ljudi najčešće navodi kako nisu izgovorili nijednu laž u periodu od jednog dana, dok nekolicina prijavljuje veći broj laži. U ovom istraživanju gotovo polovica sudionika (43,4%) navodi kako nisu lagali u navedenom periodu, dok je 4,6% sudionika zaslužno za oko 30% laži prijavljenih u istraživanju, te navode izricanje 6 i više laži dnevno, što je također u skladu sa prethodno navedenim (Curtis i sur., 2021; Halevy i sur., 2014; Hart i sur., 2019; Verigin i sur., 2019). Dobivenom pozitivno asimetričnom distribucijom laganje daje se kontekst dobivenom prosjeku broja izrečenih laži tijekom 24h i potvrđuju dosadašnji nalazi, budući da istraživanja ukazuju na činjenicu da i do 50% svih laži izgovara mali postotak sudionika (obično oko 5%). Važno je naglasiti da su u prijašnjim istraživanjima pronađene pozitivne povezanosti samoiskaza o čestini laganja i stvarnog laganja u laboratorijskim uvjetima (Halevy i sur., 2014), a anonimn *online* oblik istraživanja dodatno smanjuje potrebu za socijalno poželjnim odgovaranjem, pa bi se i ove rezultate, uzimajući u obzir metodološke nedostatke istraživanja, moglo smatrati relativno valjanim indikatorom stvarne čestine laganja.

Govoreći o sklonosti prosocijalnom i antisocijalnom laganju, očekivalo se da će sudionici postizati više rezultate na ljestvicama prosocijalnog laganja u svakodnevnim te hipotetskim socijalnim situacijama, odnosno iskazivati općenito viši stupanj sklonosti prosocijalnom laganju. Dobiveni nalazi u skladu su s prethodnim očekivanjima, te dosadašnjim istraživanjima. Sudionici su postizali prosječne rezultate bliske teorijskom prosjeku na podljestvici prosocijalnog svakodnevnog laganja, te prosječne rezultate iznad teorijskog prosjeka na podljestvici prosocijalnog direktnog laganja u hipotetskim socijalnim situacijama. Prosječni rezultati podljestvice antisocijalnog svakodnevnog laganja bili su ispod teorijskog prosjeka, dok su prosječni rezultati podljestvice antisocijalnog direktnog laganja oko teorijskog prosjeka. Rezultati t-testa zavisnih uzoraka pokazali su statistički značajnu razliku rezultata sudionika na podljestvici antisocijalnog te na podljestvici prosocijalnog svakodnevnog laganja, kao i statistički značajnu razliku rezultata sudionika na podljestvicama

prosocijalnog i antisocijalnog direktnog laganja u hipotetskim socijalnim situacijama. Viši rezultati dobiveni su na podljestvicama prosocijalnog laganja. Ovakvi nalazi ne čude s obzirom da su prosocijalne laži društveno prihvatljivije, a u nekim situacijama opravdanije je iskoristiti prosocijalnu laž umjesto istine – mnoge interakcije bi bile čudne i gotovo nepristojne kada bi se istina govorila cijelo vrijeme, što bi doprinijelo neodrživosti odnosa (Mann i sur., 2014; Vrij i Ganis, 2014). Prema tome, takve laži mogu služiti učvršćivanju društvenih odnosa zbog toga što istovremeno osobi koja laže pružaju mogućnost udovoljavanja drugima, olakšavanja socijalnih interakcija te izbjegavanja neugodnosti i nesporazuma u komunikaciji, dok istovremeno osoba kojoj se laže ima priliku očuvati svoje samopoštovanje i samopouzdanje (Hart i sur., 2019; Semrad, 2019; Verigin i sur., 2019). Ovakve laži nose mali rizik, a kada su i prepoznate nisu toliko osuđivane u društvu kao antisocijalne laži (Mann i sur., 2014). Azizli i sur., (2016) navode slično – sudionici su češće izgovarali laži zbog drugih u odnosu na laži zbog sebe, što se može objasniti shvaćanjem prosocijalnih laži pokazateljem pristojnosti, a ne amoralnim ponašanjem. U istraživanju Verigin i sur. (2019) sudionici također najčešće navode korištenje „bijelih laži“ u svakodnevnom životu.

Očekivanja vezana uz egoističko i moralističko socijalno poželjno odgovaranje išla su u smjeru podjednake razina sklonosti egoističkog i moralističkom socijalno poželjnom odgovaranju kod sudionika. Razlog tome jest anonimna situacija iskrenog odgovaranja čime se pretpostavlja da sudionici neće imati potrebe iskrivljavati odgovore u određenom sadržajnom smjeru zbog zahtjeva situacije, već će odgovarati na temelju svojih vrijednosti (Parmač Kovačić i sur., 2014; Pauls i Crost, 2004). Dobiveni rezultati nisu u potpunosti u skladu s postavljenim očekivanjima i prijašnjim istraživanjima. Sudionici su u prosjeku postizali više rezultate na podljestvici moralističkog socijalno poželjnog odgovaranja, iako ti rezultati nisu puno viši od onih dobivenih na podljestvici egoističkog socijalno poželjnog odgovaranja. Ipak, t-test je pokazao statistički značajnu razliku između rezultata sudionika na podljestvicama egoističkog i moralističkog socijalno poželjnog odgovaranja. U istraživanju Parmač Kovačić i sur. (2014), autora navedenih podljestvica, dobiveni su nešto niži rezultati na obje podljestvice u situaciji iskrenog odgovaranja, a razlike među rezultatima dvije podljestvice su također manje. Unatoč tome, rezultati i dalje upućuju na situaciju iskrenog odgovaranja, budući da su rezultati ispod teorijskog prosjeka - u slučaju poticanog iskrivljavanja i pristranosti odgovora očekivali bi se značajno viši rezultati, kao i veće razlike među podljestvicama. Nadalje, u istraživanju Parmač Kovačić i sur. (2014) kao i u ovom

istraživanju, postoji veća sklonost moralističkom socijalno poželjnom odgovaranju, što se djelomično može objasniti „višom socijalnom poželjnošću“ same moralističke podljestvice u odnosu na egoističku, čime je sudionicima prihvatljivije odgovarati u skladu s vrijednostima poput zajedništva, ugodnosti i poštivanja socijalnih normi, dok im je manje prihvatljivo prikazivati se dominantnima, inteligentnima i slično (Paulhus, 2002, prema Pauls i Crost, 2004). Ovo je još relevantnije na postojećem uzorku kojeg dominantno čine sudionice, a poznato je da su žene sklonije socijalno poželjnom odgovaranju, a dodatno sklonije moralističkom odgovaranju (Abele i Wojciszke, 2007; Danioni i Barni, 2020; Steenkamp i sur., 2010). Mnoga istraživanja navode da sudionici redovito postižu više rezultate na ljestvicama moralističkog socijalno poželjnog odgovaranja, kako u uvjetima iskrenog odgovaranja, tako i u situaciji poticanog iskrivljavanja odgovora (Paulhus i sur. 1995, prema Musch i sur., 2012).

Drugi problem istraživanja bilo je ispitati povezanost između čestine laganja, različitih tipova laganja, te socijalno poželjnog odgovaranja. Na temelju dosadašnjih spoznaja, očekivala se značajna pozitivna povezanost čestine laganja u 24h sa prosocijalnim i antisocijalnim laganjem u svakodnevnim i hipotetskim socijalnim situacijama. Utvrđene su statistički značajne niske pozitivne povezanosti čestine laganja sa svim podljestvicama laganja, što je u skladu sa očekivanjima. Phillips i sur. (2011) naglašavaju da su različiti aspekti laganja obično povezani, a oni koji češće lažu to obično čine kroz sve tipove laganja. Hart i sur. (2019) dodatno navode povezanost Skale laganja u svakodnevnim situacijama sa različitim drugim instrumentima samoprocjene laganja, a k tome utvrđuju i povezanost učestalosti laganja u 24h sa prosocijalnim i antisocijalnim svakodnevnim laganjem, uz nešto više, umjerene pozitivne korelacije sa antisocijalnim svakodnevnim laganjem. Halevy i sur. (2014) također dobivaju značajnu pozitivnu povezanost učestalosti laganja i podljestvice o navikama laganja. Sudionici sa višom sklonosti laganju ujedno i izriču više lažu u jednom danu, što je potvrđeno kroz različita istraživanja.

Nadalje, očekivala se značajna negativna povezanost čestine laganja sa egoističkim i moralističkim socijalno poželjnim odgovaranjem. Mnoga prijašnja saznanja govore o ovakvom smjeru povezanosti, međutim malo se zna o odnosu sadržajne domene socijalno poželjnog odgovaranja (egoističkog i moralističkog) sa učestalošću laganja. Iako neki autori navode da će pojedinci u želji da se predstave poželjnim lagati do dva puta u 10 minuta, te da će oni skloniji upravljanju dojmovima govoriti više laži (Gozna i sur., 2001; Kashy i DePaulo, 1996; Feldman i sur., 2002, prema Weiss i Feldman, 2006), što ide u prilog pozitivnoj

povezanosti ova dva konstrukta, većina istraživanja govori o negativnog povezanosti učestalosti laganja i socijalno poželjnog odgovaranja (Buta i sur., 2020; Cantarero i sur., 2018; Halevy i sur., 2014; Hart i sur, 2019; Makowski i sur., 2021). Pretpostavka je da će sudionici skloniji socijalno poželjnom odgovaranju u želji da se prikažu u boljem svijetlu izvještavati o manje izrečenih laži. Laganje kao konstrukt ima određenu moralnu konotaciju (Makowski i sur., 2021) zbog koje bi moglo biti prisutno davanje socijalno poželjnijih odgovora bez obzira na anonimnost i poticanje iskrenosti u anketi, te provođenja istraživanja u *online* obliku. Očekivanja oblikovana na temelju spomenutih istraživanja djelomično su ispunjena. Rezultati pokazuju značajnu negativnu povezanost čestine laganja i moralističkog socijalno poželjnog odgovaranja, no nije utvrđena statistički značajna povezanost čestine laganja i egoističkog socijalno poželjnog odgovaranja. Manjak konkretnijih saznanja o odnosu egoističkog i moralističkog odgovaranja i laganja u svakodnevnom životu otežava interpretaciju ovakvih rezultata. Međutim, poznato je da su ljestvice moralističkog socijalno poželjnog odgovaranja sličnije klasičnim „skalama laži“, odnosno učinkovitije su u mjerenju pristranosti u odgovaranju kao i slične ljestvice socijalno poželjnog odgovaranja. Moralistička sklonost poštivanju socijalnih normi, koheziji i konformiranju sličnija je tradicionalnom opisu socijalne poželjnosti. Suprotno tome, egoističko samoosnaživanje pokazuje veću stabilnost, manje je ovisno o situaciji, te više nalikuje individualnim dispozicijama ličnosti (Musch i sur., 2012; Vecchione i Alessandri, 2013; Vecchione i sur., 2013). S obzirom na to, ne čudi da je ostvarena očekivana negativna povezanost moralističkog socijalno poželjnog odgovaranja sa čestinom laganja budući da bi ta ljestvica trebala relativno učinkovito mjeriti pristranost u odgovaranju.

Što se tiče egoističkog socijalno poželjnog odgovaranja, rezultati nisu utvrdili statistički značajnu povezanost sa ljestvicama prosocijalnog laganja, međutim utvrđene su značajne pozitivne povezanosti sa ljestvicama antisocijalnog laganja. Ovakvi nalazi nisu u skladu s očekivanjima o negativnoj povezanosti egoističkog socijalno poželjnog odgovaranja sa svim tipovima laganja. Hart i sur. (2019) izvještavaju o negativnoj povezanosti prosocijalnog i antisocijalnog svakodnevnog laganja sa socijalno poželjnim odgovaranjem. Osim toga, Cantarero i sur. (2018) također navode pretpostavku o negativnog povezanosti socijalno poželjnog odgovaranja i laži zbog sebe (eng. *self-oriented lies*) zbog njihove nepoželjnosti, a u ovome istraživanju dobiveno je upravo suprotno. Razlog može biti u tome što je u situaciji anonimnog ispitivanja najvjerojatnije bilo prisutno stabilno egoističko samoosnaživanje relativno neovisno o situacijskim uvjetima, čime se približava definiciji osobine ličnosti.

Moguće je da se podljestvica egoističkog odgovaranja odmakla od mjerenja stilova samoprezentacije i iskrivljavanja samoopisa ka mjerenju stvarnih ponašanja. Točnije, pojedinci viših sklonosti egoističkom socijalno poželjnom odgovaranju možda zaista jesu dominantniji i sposobniji, što bi objasnilo i značajne pozitivne povezanosti sa ljestvicama antisocijalnog laganja (Munsch i sur., 2012; Vecchione i Alessandri, 2013). Naime, i egoističko odgovaranje i antisocijalno laganje su na neki način usmjereni ka sebi i osiguravanju vlastite dobrobiti (Abele i Wojciszke, 2007). Važno je naglasiti da prijašnja istraživanja nisu uzimala u obzir sadržajnu domenu socijalno poželjnog odgovaranja u kontekstu laganja, čime je moguće objasniti drugačiji smjer povezanosti.

Rezultati ovog istraživanja utvrdili su negativnu povezanost moralističkog socijalno poželjnog odgovaranja te prosocijalnog i antisocijalnog laganja u svakodnevnim i hipotetskim socijalnim situacijama, a ujedno i najviša negativna povezanost u istraživanju dobivena je između moralističkog odgovaranja i antisocijalnog direktnog laganja u hipotetskim socijalnim situacijama. Ovakvi rezultati u skladu su s očekivanjima i prijašnjim saznanjima (Buta i sur., 2020; Hart i sur., 2019; Makowski i sur., 2021). Npr. Cantarero i sur. (2018) izdvajaju laži zbog sebe, koje povezujemo sa antisocijalnim laganjem, po negativnoj konotaciji, te su njihova očekivanja o negativnoj povezanosti tih laži sa socijalno poželjnim odgovaranjem potvrđena. Osim toga, iz rezultata je jasno kako je moralistička podljestvica puno sličnija tradicionalnim mjerama socijalno poželjnog odgovaranja u usporedbi sa egoističkom, što je potvrđeno dobivenim očekivanim negativnim odnosom sa sklonošću laganju u svakodnevnim situacijama.

Podljestvice egoističkog i moralističkog socijalno poželjnog odgovaranja nisu bile statistički značajno povezane, a nulta povezanost je i očekivana na temelju dosadašnjim spoznaja. Pod pretpostavkom da je prisutna situacija iskrenog odgovaranja, odgovori se ne iskrivljuju u određenom smjeru, te se zato očekuju vrlo niske ili nikakve povezanosti. Značajne povezanosti dviju podljestvica socijalno poželjnog odgovaranja nisu dobivene ni u istraživanju Parmač Kovačić i sur. (2014) što svjedoči o tome da su podljestvice zaista sadržajno različite i mjere različite komponente socijalno poželjnog odgovaranja tj. da se radi o dvije nepovezane i nezavisne sklonosti u odgovaranju (Musch i sur., 2012; Vecchione i Alessandri, 2013; Vecchione i sur., 2013).

Unatoč tome što se radi o dva različita tipa laganja koja se razlikuju u tome kojoj strani pružaju određenu korist, očekivana je pozitivna povezanost prosocijalnog i antisocijalnog

laganja u svakodnevnim te hipotetskim socijalnim situacijama. Razlog tome su saznanja o pozitivnoj povezanosti, kako podljestvica antisocijalnog i prosocijalnog svakodnevnog laganja, tako i različitih instrumenata za mjerenje sklonosti laganju u različitim kontekstima (Hart i sur., 2019). Rezultati ovog istraživanja u skladu su sa prethodno navedenim očekivanjima – dobivene su pozitivne niske do umjerene pozitivne povezanosti prosocijalnih i antisocijalnih podljestvica. Pokazalo se da visoku sklonost prosocijalnom laganju ujedno prati visoka sklonost antisocijalnom laganju, a slično tvrde Phillips i sur. (2011) također naglašavaju povezanost raznih tipova i aspekata laganja bez obzira na njihovu različitost.

Treći cilj ovog istraživanja bio je ispitati povezanost dobi i spola sa čestinom laganja, prosocijalnim i antisocijalnim laganjem u svakodnevnim i hipotetskim socijalnim situacijama, te socijalno poželjnim egoističkim i moralističkim odgovorima. Pronađena je pozitivna povezanost muškog spola sa čestinom laganja i antisocijalnim svakodnevnim laganjem. Ovo je u skladu s prijašnjim očekivanjima temeljenima na raznim istraživanjima koja naglašavaju da muškarci općenito lažu češće, te da su skloniji tzv. lažima zbog sebe odnosno antisocijalnim lažima kojima osiguravaju korist samima sebi (Childs, 2012; Dreber i Johanesson, 2008; Gneezy, 2005; Ning i Crossman, 2007; Serota i sur., 2010;). Nije jasno zašto je dobivena nulta povezanost spola i antisocijalnog direktnog laganja u hipotetskim socijalnim situacijama – možda je razlog u tome što se podljestvica sastoji od samo četiri čestice, te je i pouzdanost zbog toga nešto manja. Nadalje, dobivena je nulta povezanost spola i egoističkog socijalno poželjnog odgovaranja, što također nije u skladu s očekivanjima. Postoje saznanja o tome da muškarci postižu više rezultate na ljestvicama egoističkog odgovaranja, što je povezano sa stereotipima kako muškarci najviše brinu o vlastitim interesima (Steenkamp i sur., 2010), međutim ta istraživanja su manjkava i nisu provedena pomoću ovdje korištenih ljestvica zbog čega ih treba uzeti s rezervom. S druge strane, pronađena je značajna pozitivna povezanost ženskog spola sa sklonošću prosocijalnom direktnom laganju u hipotetskim socijalnim situacijama, ali ne i sa prosocijalnim svakodnevnim laganjem. Dakle, očekivanja o većoj sklonosti laži zbog drugih kod žena (DePaulo i sur., 1996; Tyler i Feldman, 2006) djelomično su potvrđena. Dosadašnja istraživanja spolnih razlika u laganju nisu polučila jednoglasne i konzistentne rezultate - slično se pokazalo i ovim istraživanjem. Utvrđena je značajna pozitivna povezanost ženskog spola i moralističkog socijalno poželjnog odgovaranja što je u skladu s očekivanjima da su žene općenito sklonije socijalno poželjnom odgovaranju, kao i moralističkom odgovaranju budući da su, barem prema tradicionalnim opisima spolnih uloga, sklonije brinuti o interesu

drugih, konformirati se, poštivati društvene norme i slično (Abele i Wojciszke, 2007; Danioni i Barni, 2020; Steenkamp i sur., 2010).

Promatrajući dob u kontekstu laganja, pronađena je značajna negativna povezanost dobi i čestine laganja što je u potpunosti u skladu s očekivanjima. Od prije je poznato da se učestalost laganja smanjuje kroz odraslu prema starijoj dobi (Buta i sur., 2020; DePaulo i sur., 1996; Glätzle-Rützler i Lergetporer, 2015). Međutim, očekivanje o pozitivnoj povezanosti dobi sa čestinom prosocijalnog laganja nije potvrđeno. Naime, dobivena je negativna povezanost sa svim tipovima laganja, čime nije potvrđena pretpostavka kako porastom dobi dolazi do većeg upuštanja u prosocijalno laganje. Iako postoje saznanja o većem prihvaćanju „bijelih laži“ s dobi (Buta i sur., 2020; Sweeney, 2013) nalazi o povezanosti dobi i laganja također su nekonzistentni i variraju od istraživanja do istraživanja, te se može zaključiti da ova tema zahtjeva dodatno i sveobuhvatnije istraživanje. Moguće da veće prihvaćanje takvih laži kod sebe i drugih ne znači nužno i samo upuštanje u takve laži, a s obzirom da se učestalost laganja općenito smanjuje s porastom dobi, nije toliko neobično da se smanjuje kroz sve tipove laži.

Zadnji problem istraživanja bio je ispitati razlike u antisocijalnom i prosocijalnom laganju u svakodnevnim i hipotetskim socijalnim situacijama te socijalno poželjnom moralističkom i egoističkom odgovaranju s obzirom na opću čestinu laganja, a nakon kontrole učinka dobi i spola. Dobiveni rezultati MANCOVA analize ukazali su na postojanje razlika u navedenim zavisnim varijablama s obzirom na čestinu laganja, nakon kontrole učinka dobi i spola, međutim učinak čestine laganja je mali - 6,7% varijance rezultata u zavisnim varijablama je objašnjeno čestinom laganja. Nadalje, opća čestina laganja imala je statistički značajan pojedinačni efekt na moralističko socijalno poželjno odgovaranje, prosocijalno i antisocijalno svakodnevno laganje, te antisocijalno direktno laganje, nakon kontrole učinka dobi i spola. Drugim riječima, utvrđeno je da sudionici koji nisu lagali u posljednjih 24h daju statistički značajno više moralistički socijalno poželjnih odgovora, te statistički značajno manje prosocijalnih i antisocijalnih laži u svakodnevnim situacijama, kao i statistički značajno manje antisocijalnih direktnih laži u hipotetskim situacijama od onih koji su izrekli jednu ili dvije, odnosno tri ili više laži. Ovakvi rezultati u potpunosti su u skladu s očekivanjima da će ljudi koji izvještavaju o izricanju više laži u jednom danu ujedno izvještavati o nižoj sklonosti socijalno poželjnom odgovaranju te višoj sklonosti različitim tipovima laganja, budući da su i razna već spomenuta istraživanja utvrdila tako usmjerene odnose - osobe koje su sklonije socijalno poželjnom odgovaranju, uslijed negativne percipiranosti čina laganja, izvještavat će

o manjem broju laži. Osim toga, osobe koje lažu češće, obično to čine kroz sve tipove laganja (Halevy i sur., 2014; Hart i sur., 2019; Makowski i sur., 2021; Phillips i sur., 2011).

5.1. Metodološka ograničenja, preporuke za buduća istraživanja i implikacije

Neki od glavnih nedostataka ovog istraživanja su prigodan nereprezentativni uzorak i neujednačenost po spolu, što otežava generalizaciju rezultata. Čak 81,1% uzorka činile su sudionice, a budući da se istraživane teme potencijalno razlikuju po spolu, ovakav uzorak sigurno ne daje potpuno točnu sliku istraživanih fenomena. Osim toga, u istraživanju su sudjelovale osobe od 18 do 64 godine, međutim prosječna dob je bila 25,54 godina što svjedoči o puno većem udjelu mlađih osoba. Za buduća istraživanja predlaže se što bolje obuhvatiti različite spolne i dobne skupine, kako bi se mogli donijeti neki konkretni zaključci u spolnim i dobnim razlikama u laganju ili socijalno poželjnom odgovaranju.

Nadalje, istraživanje je provedeno u *online* obliku što sa sobom povlači mnoge probleme. Iako za temu poput laganja *online* istraživanje nije toliko problematično, budući da omogućuje veći dojam anonimnosti što može doprinijeti iskrenom izvještavanju, ipak je prisutna mogućnost iskrivljavanja odgovora, preskakanja ili nasumičnog odgovaranja na pitanja, krivo razumijevanje određenih čestica od strane sudionika, a ne postoji mogućnost provjere pravog identiteta sudionika i točnosti socio-demografskih i drugih podataka. Također, uzorak se ograničava na one sudionike koji imaju pristup Internetu, elektroničkoj pošti i društvenim mrežama, čime se objašnjava puno veći broj mlađih sudionika. U budućnosti bi se trebalo razmisliti o provođenju istraživanja u kontroliranim uvjetima. Trebalo bi dodatno skratiti duljinu ankete kako bi se eliminirao potencijalni učinak umora sudionika usljed kojeg se povećava vjerojatnost nepotpunog ili nasumičnog odgovaranja.

Budući da samoizvještavanjem o vlastitom laganju ne možemo dobiti potpunu sliku s obzirom na nepoželjnost ovog ponašanja i uljepšavanje odgovora, preporučuje se provesti i kontrolirana eksperimentalna ili kvazi-eksperimentalna istraživanja u laboratorijskim uvjetima gdje bi se opažalo stvarno ponašanje, koja bi uz podatke samoiskaza popunila postojeće nedostatnosti. U takvim uvjetima možda bi bilo moguće upotrijebiti neku od metoda detekcija laganja kako bi se dodatno proširile spoznaje. Osim toga, trebalo bi se razmotriti dulje praćenje nezavisne varijable – iako je 24h vrlo prigodan vremenski period kojeg je relativno lako prizvati u sjećanje, ne mora biti reprezentativno za uobičajeno ponašanje sudionika. U eventualnom kvazi-eksperimentalnom istraživanju sa manjim brojem sudionika, mogla bi se uvesti upotreba dnevnika u kojima bi sudionici kroz tjedan dana ili

neki drugi vremenski period zapisivali navike laganja poput broja laži i učestalosti korištenja različitih tipova laži, slično kao kod DePaulo i sur. (1996). Osim toga bilo bi zanimljivo vidjeti kako se laganje manifestira u bliskim socijalnim odnosima, a kako sa poznanicima, npr. moguće je očekivati učestalije korištenje prosocijalnih laži u komunikaciji sa bližnjima. Valjalo bi voditi računa i o razlikama komuniciranja žene sa ženom, muškarca s muškarcem ili u muško-ženskom paru – naime neki nalazi tvrde da su žene puno sklonije drugoj ženi izgovoriti laži zbog drugih u odnosu na laži zbog sebe (DePaulo i sur., 1996).

Valja napomenuti kako je ovo istraživanje obuhvatilo jednu od mogućih klasifikacija laži, međutim prosocijalne i antisocijalne laži moguće je podijeliti na dodatne podvrste, a moguće su i neke potpuno drugačije klasifikacije. Bilo bi zanimljivo istraživanjem obuhvatiti još vrsta ili podvrsta laži čime bi se mogla dobiti šira i sveobuhvatnija slika.

Kulturalne razlike u laganju, ali i socijalno-poželjnom odgovaranju također bi bilo zanimljivo pobliže istražiti kako bi se saznalo na kojim način o različitim tipovima laži ili egoističkom i moralističkom socijalno-poželjnom odgovaranju razmišljaju više individualističke ili kolektivističke kulture. Na kraju, bilo bi zanimljivo vidjeti koliko su dob i laganje zaista povezani, ali i koliko su mjere socijalno poželjnog odgovaranja stabilne kroz vrijeme, što bi se moglo postići longitudinalnim istraživanjem.

Spoznaje o osobinama ličnosti u nekim su istraživanjima uspjele pružiti vrijedan uvid u individualne razlike u laganju. One bi se mogle uvrstiti kao kovarijati uz dob i spol u postojeći nacrt, a bilo bi značajno vidjeti povezanosti različitih osobina ličnosti sa prosocijalnim i antisocijalnim laganjem, učestalošću laganja ili egoističkim i moralističkim socijalno-poželjnim odgovaranjem koje u pozadini imaju neke temeljne ljudske vrijednosti.

Bez obzira na spomenute nedostatke, ovim istraživanjem dobivene su značajne spoznaje. Vrlo su rijetka istraživanja laganja u svakodnevnim situacijama, a još su rjeđe dovedena u odnos sa egoističkim i moralističkim socijalno poželjnim odgovaranjem koje je specifično po svojoj sadržajnoj domeni. Ovakva istraživanja su posebno manjkava u Hrvatskoj, te ovo istraživanje može poslužiti kao temelj onim budućim koji će ovu temu dodatno proširiti. Osim toga, ova saznanja mogu pomoći u stvaranju sveobuhvatnijeg modela laganja u svakodnevnim situacijama koje će obuhvatiti najčešće motive i tipove laganja, te njihove spolne i dobne razlike. Laganje u svakodnevnom životu kao i socijalna poželjnost zanimljivi su u kontekstu istraživanja ličnosti ili ljudskih vrijednosti te mogu dodatno obogatiti postojeće spoznaje.

6. Zaključak

Provedenim istraživanjem utvrđena je prosječna čestina laganja od jedne i pol laži dnevno, a 40% sudionika navodi kako u navedenom periodu uopće nisu lagali. Pokazalo se da sudionici izvještavaju o značajno višoj sklonosti prosocijalnom laganju u svakodnevnim i hipotetskim socijalnim situacijama u odnosu na antisocijalno laganje. Isto tako, sudionici su nešto skloniji moralističkom socijalno poželjnom odgovaranju, a manje egoističkom.

Čestina laganja značajno je pozitivno povezana sa sklonošću prosocijalnom i antisocijalnom laganju u svakodnevnim i hipotetskim socijalnim situacijama. Čestina laganja je također značajno negativno povezana sa moralističkim, ali ne i sa egoističkim socijalno poželjnim odgovaranjem. Nadalje, utvrđena je značajna negativna povezanost moralističkog socijalno poželjnog odgovaranja i prosocijalnog laganja u svakodnevnim i hipotetskim socijalnim situacijama, kao i značajna pozitivna povezanost egoističkog socijalno poželjnog odgovaranja i antisocijalnog laganja u svakodnevnim i hipotetskim socijalnim situacijama. Dobivena je nulta povezanost egoističkog i moralističkog socijalno poželjnog odgovaranja, te značajna pozitivna povezanost prosocijalnog i antisocijalnog laganja u svakodnevnim i hipotetskim socijalnim situacijama.

Vežano za sociodemografske karakteristike sudionika, utvrđena je značajno pozitivna povezanost muškog spola sa čestinom laganja u 24h i antisocijalnim laganjem u svakodnevnim situacijama, ali nije utvrđena pozitivna povezanost sa antisocijalnim direktnim laganjem u hipotetskim socijalnim situacijama kao ni sa egoističkim socijalno poželjnim odgovaranjem. S druge strane, ženski spol je značajno pozitivno povezan sa moralističkim socijalno poželjnim odgovaranjem i prosocijalnim direktnim laganjem u hipotetskim socijalnim situacijama, ali nije značajno pozitivno povezan sa prosocijalnim svakodnevnim laganjem. Dob je značajno negativno povezana sa čestinom laganja, a nije utvrđena značajna pozitivna povezanost dobi s prosocijalnim laganjem u svakodnevnim i hipotetskim socijalnim situacijama.

Utvrđeno je da opća čestina laganja ima statistički značajan efekt na podljestvice moralističkog socijalno poželjnog odgovaranja, prosocijalno i antisocijalno svakodnevno laganje, te antisocijalno direktno laganje u hipotetskim socijalnim situacijama, nakon kontrole učinka dobi i spola. Osobe koje češće lažu iskazuju značajno veću sklonost antisocijalnom i prosocijalnom laganju u svakodnevnim situacijama, kao i značajno veću sklonost

antisocijalnom direktnom laganju, ali iskazuju značajno nižu sklonost socijalno poželjnom moralističkom odgovaranju.

7. Literatura

- Abele, A. E., i Wojciszke, B. (2007). Agency and Communion From the Perspective of Self Versus Others. *Journal of Personality and Social Psychology*, 93(5), 751-763. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.93.5.751>
- Azizli, N., Atkinson, B. E., Baughman, H. M., Chin, K., Vernon, P. A., Harris E., i Veselka, L. (2016). Lies and crimes: Dark Triad, misconduct, and high-stake deception. *Personality and Individual Differences*, 89, 34-39. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2015.09.034>
- Baić, V., Deljkić, I., i Petrović, J. (2017). Prepoznavanje emocionalnih izraza i detekcija laganja. *Kriminalističke teme*, 3-4, 23-39.
- Blasberg, S. A., Rogers, K. H., i Paulhus, D. L. (2014). The Bidimensional Impression Management Index (BIMI): Measuring Agentic and Communal Forms of Impression Management. *Journal of Personality Assessment*, 96(5), 523-531. <https://doi.org/10.1080/00223891.2013.862252>
- Buta, M., Visu-Petra, G., Koller, S. H., i Visu-Petra, L. (2020). A Little Lie Never Hurt Anyone: Attitudes toward Various Types of Lies over the Lifespan. *Psychology in Russia: State of the Art*, 13(1), 71-81.
- Cantarero, K., Van Tilburg, W. A. P., i Szarota, P. (2018). Differentiating everyday lies: A typology of lies based on beneficiary and motivation. *Personality and Individual Differences*, 134, 252-260. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2018.05.013>
- Childs, J. (2012). Gender differences in lying. *Economics Letters*, 114(2), 147-149. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2011.10.006>
- Curtis, D. A., Levine, T. R., Hart, C. L., i Serota, K. B. (2021). Does Information about the Frequency of Lying Impact Perceptions of Honesty?. *North American Journal of Psychology*, 23(2).
- Damjanović, N., i Ljubin Golub T. (2009). Metode otkrivanja laži. *Policija i sigurnost*, 18(2), 222-236. <https://hrcak.srce.hr/79343>
- Danioni, F., i Barni, D. (2020). Value priorities, impression management and self-deceptive enhancement: Once again, much substance and a little bit of style. *The Journal of Social Psychology*, 161(2), 146-159. <https://doi.org/10.1080/00224545.2020.1778619>
- DePaulo, B. M., Kashy, D. A., Kirkendol, S. E., Wyer, M. M., i Epstein, J. A. (1996). Lying in everyday life. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70(5), 979-995. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.70.5.979>
- DeTurck, M. A. (1991). Training Observers to Detect Spontaneous Deception: Effects of Gender. *Communication Reports*, 4(2), 81-89. <https://doi.org/10.1080/08934219109367528>
- Dodaj, A. (2012). Social Desirability and Self-Reports: Testing a Content and Response-Style Model of Socially Desirable Responding. *Europe's Journal of Psychology*, 8(4), 651-666. <https://doi.org/10.5964/ejop.v8i4.462>

- Dreber, A., i Johannesson, M. (2008). Gender differences in deception. *Economics Letters*, 99(1), 197-199. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2007.06.027>
- Ennis, E., Vrij, A., i Chance, C. (2008). Individual differences and lying in everyday life. *Journal of Social and Personal Relationships*, 25(1), 105-118. <https://doi.org/10.1177/0265407507086808>
- Farrow, T. F. D., Burgess, J., Wilkinson, I.D., i Hunter, M. D. (2015). Neural correlates of self-deception and impression-management. *Neuropsychologia*, 67, 159-174. <https://doi.org/10.1016/j.neuropsychologia.2014.12.016>
- Galić, Z., i Jerneić, Ž. (2006). Socijalno poželjno odgovaranje u različitim motivacijskim kontekstima: provjera Paulhusova modela socijalne poželjnosti. *Suvremena psihologija*, 9(2). <https://hrcak.srce.hr/81338>
- Gebauer, J. E., Sedikides, C., Lüdtke, O., i Neberich, W. (2014). Agency-communion and interest in prosocial behavior: Social motives for assimilation and contrast explain sociocultural inconsistencies. *Journal of Personality*, 82(5), 452-466. <https://doi.org/10.1111/jopy.12076>
- Glätzle-Rützler, D., i Lergetporer P. (2015). Lying and age: An experimental study. *Journal of Economic Psychology*, 46, 12-25. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2014.11.002>
- Gneezy, U. (2005). Deception: The role of consequences. *American Economic Review*, 95(1), 384-394.
- Gozna, L. F., Vrij, A., i Bull, R. (2001). The impact of individual differences on perceptions of lying in everyday life and in a high stake situation. *Personality and Individual Differences*, 31(7), 1203-1216. [https://doi.org/10.1016/S0191-8869\(00\)00219-1](https://doi.org/10.1016/S0191-8869(00)00219-1)
- Grosch, K., i Rau, H. A. (2017). Gender Differences in Honesty: The Role of Social Value Orientation. *Journal of Economic Psychology*, 62, 258-267. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2017.07.008>
- Gudjonsson, G. H., i Young, S. (2011). Personality and deception. Are suggestibility, compliance and acquiescence related to socially desirable responding?. *Personality and Individual Differences*, 50(2), 192-195. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2010.09.024>
- Halevy, R., Shalvi, S., i Verschuere, B. (2014). Being Honest About Dishonesty: Correlating Self-Reports and Actual Lying. *Human Communication Research*, 40(1), 54-72. <https://doi.org/10.1111/hcre.12019>
- Hart, C. L., Jones, J. M., Terrizzi Jr, J. A., i Curtis, D. A. (2019). Development of the Lying in Everyday Situations Scale. *The American Journal of Psychology*, 132(3), 343-352. <https://doi.org/10.5406/amerjpsyc.132.3.0343>
- Hart, C. L., Lemon, R., Curtis, D. A., i Griffith, J. D. (2020). Personality Traits Associated with Various Forms of Lying. *Psychological Studies*, 65(3), 239-246. <https://doi.org/10.1007/s12646-020-00563-x>
- Hopwood, C. J., Flato, C. G., Ambwani, S., Garland, B. H., i Morey, L. C. (2009). A Comparison of Latino and Anglo Socially Desirable Responding. *Journal of Clinical Psychology*, 65(7), 769-780. <https://doi.org/10.1002/jclp.20584>

- Jonason, P. K., Lyons, M., Baughman, H. M., i Vernon, P.A. (2014). What a tangled web we weave: The Dark Triad traits and deception. *Personality and Individual Differences*, 70, 117-119. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2014.06.038>
- Krajinović, K. (2017). *Neverbalna komunikacija: mikroekspresije*. Magistarski rad. Zagreb: Fakultet hrvatskih studija.
- Lajunen, T., i Summala, H. (2003). Can we trust self-reports of driving? Effects of impression management on driver behaviour questionnaire responses. *Transportation Research Part F: Traffic Psychology and Behaviour*, 6(2), 97-107. [https://doi.org/10.1016/S1369-8478\(03\)00008-1](https://doi.org/10.1016/S1369-8478(03)00008-1)
- Lalwani, A. K., Shavitt, S., i Johnson, T. (2006). What is the Relation Between Cultural Orientation and Socially Desirable Responding. *Journal of Personality and Social Psychology*, 90(1), 165-178. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.90.1.165>
- Levine, E. E., i Schweitzer, M. E. (2015). Prosocial lies: When deception breeds trust. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 126, 88-106. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2014.10.007>
- Lönnqvist, J. E., Paunonen, S., Tuulio-Henriksson, A., Lönnqvist, J., i Verkasalo, M. (2007). Substance and Style in Socially Desirable Responding. *Journal of Personality*, 75(2), 291-322. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.2006.00440.x>
- Makowski, D., Pham, T., Lau, Z. J., Raine, A., i Chen, S. H. A. (2021). The structure of deception: Validation of the lying profile questionnaire. *Current Psychology*, 1-16. <https://doi.org/10.1007/s12144-021-01760-1>
- Mann, H., Garcia-Rada, X., Houser, D., i Ariely, D. (2014). Everybody Else Is Doing It: Exploring Social Transmission of Lying Behavior. *PloS ONE*, 9(10), e109591. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0109591>
- McLeod, B. A., i Genereux, R. L. (2008). Predicting the acceptability and likelihood of lying: The interaction of personality with type of lie. *Personality and Individual Differences*, 45(7), 591-596. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2008.06.015>
- Musch, J., Ostapczuk, M., i Klaiber, Y. (2012). Validating an Inventory for the Assessment of Egoistic Bias and Moralistic Bias as Two Separable Components of Social Desirability. *Journal of Personality Assessment*, 94(6), 620-629. <https://doi.org/10.1080/00223891.2012.672505>
- Ning, S. R., i Crossman, A. M. (2007). We Believe in Being Honest: Examining Subcultural Differences in the Acceptability of Deception. *Journal of Applied Social Psychology*, 37(9), 2130-2155. <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.2007.00254.x>
- Nortje, A., i Tredoux, C. (2019). How good are we at detecting deception? A review of current techniques and theories. *South African Journal of Psychology*, 49(4), 491-504. <https://doi.org/10.1177/0081246318822953>
- Parmač Kovačić, M. (2015). Sveci i superheroji, ili općenito savršeni: Provjera mogućnosti odvajanja egoističkoga od moralističkoga socijalno poželjnog odgovaranja. *Psiholgijske teme*, 24(2), 259-277. <https://hrcak.srce.hr/142131>

- Parmač Kovačić, M., Galić, Z., i Jerneiđ, Ź. (2014). Social Desirability Scales as Indicators of Self-Enhancement and Impression Management. *Journal of Personality Assessment*, 96(5), 532-543. <https://doi.org/10.1080/00223891.2014.916714>
- Paulhus, D. L. (2017). Socially Desirable Responding on Self-Reports. *Encyclopedia of Personality and Individual Differences*, 1-5.
- Pauls, C. A., i Crost, N. W. (2004). Effects of faking on self-deception and impression management scales. *Personality and Individual Differences*, 37(6), 1137-1151. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2003.11.018>
- Peebles, J., i Moore, R. J. (1998). Detecting Socially Desirable Responding with the Personality Assessment Inventory: The Positive Impression Management Scale and the Defensiveness Index. *Journal of Clinical Psychology*, 54(5), 621-628. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1097-4679\(199808\)54:5<621::AID-JCLP8>3.0.CO;2-N](https://doi.org/10.1002/(SICI)1097-4679(199808)54:5<621::AID-JCLP8>3.0.CO;2-N)
- Perinelli, E., i Gremigni, P. (2016). Use of Social Desirability Scales in Clinical Psychology: A Systematic Review. *Journal of Clinical Psychology*, 72(6), 534-551. <https://doi.org/10.1002/jclp.22284>
- Phillips, M. C., Meek, S. W., i Vendemia, J. M. C. (2011). Understanding the underlying structure of deceptive behaviors. *Personality and Individual Differences*, 50(6), 783-789. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2010.12.031>
- Rosenfeld, P., Booth-Kewley, S., Edwards, J. E., i Thomas, M. D. (1996). Responses on Computer Surveys: Impression Management, Social Desirability, and the Big Brother Syndrome. *Computers in Human Behavior*, 12(2), 263-274. [https://doi.org/10.1016/0747-5632\(96\)00006-4](https://doi.org/10.1016/0747-5632(96)00006-4)
- Semrad, M., Scott-Parker, B., i Nagel, M. (2019). Personality traits of a good liar: A systematic review of the literature. *Personality and Individual Differences*, 147, 306-316. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2019.05.007>
- Serota, K. B., Levine, T. R., i Boster, F. J. (2010). The Prevalence of Lying in America: Three Studies of Self-Reported Lies. *Human Communication Research*, 36(1), 2-25. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2958.2009.01366.x>
- Steenkamp, J. B. E. M., De Jong, M. G., i Baumgartner, H. (2010). Socially Desirable Response Tendencies in Survey Research. *Journal of Marketing Research*, 47(2), 199-214. <https://doi.org/10.1509/jmkr.47.2.199>
- Sweeney, C. (2013). *Deception Detection, Transmission, & Modality In Age, Sex, Social Class, & Personality*. Doktorska disertacija. Ithaca: Cornell University Graduate School. <https://hdl.handle.net/1813/33982>
- Tilley, P., George, J. F., i Marett, K. (2005). Gender Differences in Deception and Its Detection Under Varying Electronic Media Conditions. *Proceedings of the 38th Hawaii International Conference on System Sciences*. 1-9.
- Tonković Grabovac, M. (2013). Povijest proučavanja i pregled konceptualizacija socijalno poželjnog odgovaranja na upitnicima ličnosti. *Društvena istraživanja: časopis za opća društvena pitanja*, 22(3), 413-434.

- Tyler, J. M., i Feldman, R.S. (2004). Truth, Lies and Self-Presentation: How Gender and Anticipated Future Interaction Relate to Deceptive Behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, 34(12), 2602-2615. <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.2004.tb01994.x>
- Van Swol, L. M., Braun, M. T., i Malhotra, D. (2012). Evidence for the Pinocchio Effect: Linguistic Differences Between Lies, Deception by Omissions, and Truths. *Discourse Processes*, 49(2), 79-106. <https://doi.org/10.1080/0163853X.2011.633331>
- Vecchione, M., i Alessandri, G. (2013). Disentangling trait from state components in the assessment of egoistic and moralistic self-enhancement. *Personality and Individual Differences*, 54(8), 884-889. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2012.12.027>
- Vecchione, M., Alessandri, G., Barbaranelli, C., i Caprara, G. (2013). A Longitudinal Investigation of Egoistic and Moralistic Self-Enhancement. *Journal of Personality Assessment*, 95(5), 506-512. <https://doi.org/10.1080/00223891.2013.810152>
- Verigin, B. L., Meijer, E. H., Bogaard, G., i Vrij, A. (2019). Lie prevalence, lie characteristics, and strategies of self-reported good liars. *Plos ONE*, 14(12), e0225566. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0225566>
- Vrij, A. (2008). *Detecting lies and deceit: Pitfalls and opportunities*. John Wiley & Sons.
- Vrij, A., i Ganis, G. (2014). Theories in Deception and Lie Detection. In *Credibility assessment* (pp. 301-374). Academic Press. <https://doi.org/10.1016/B978-0-12-394433-7.00007-5>
- Weiss, B., i Feldman, R. S. (2006). Looking Good and Lying to Do It: Deception as an Impression Management Strategy in Job Interviews. *Journal of Applied Social Psychology*, 36(4), 1070-1086. <https://doi.org/10.1111/j.0021-9029.2006.00055.x>
- Whitty, M. T., i Carville, S. E. (2008). Would I lie to you? Self-serving lies and other-oriented lies told across different media. *Computers in Human Behavior*, 24(3), 1021-1031. <https://doi.org/10.1016/j.chb.2007.03.004>