

POVEZANOST NARCIZMA SA SAMOPOŠTOVANJEM I SOCIJALNO POŽELJNIM ODGOVARANJEM*

Nemanja Vogroni *

Vesna Gojkovi *

Univerzitet UNION Fakultet za pravne i poslovne studije dr Lazar Vrkati , Novi Sad

Cilj istraživanja bio je utvrđivanje povezanosti narcizma sa samopoštovanjem i sklonošću ka socijalno poželjnom odgovaranju. Testirano je 218 ispitanika iz Apatina i Novog Sada, prosečno starih 20 godina, primenom upitnika NPI-40 (narcizam), RSES (samopoštovanje) i MC-SDS (sklonost ka socijalno poželjnom odgovaranju). Utvrđena je trofaktorska struktura narcizma, kao i četvorofaktorska struktura sklonosti ka socijalno poželjnom odgovaranju.

Suprotno očekivanom, narcizam pozitivno korelira sa samopoštovanjem i negativno sa faktorima socijalno poželjnog odgovaranja. Samopoštovanje i socijalno poželjno odgovaranje su značajno, pozitivno povezani. Narcistički strukturirane osobe ne nastoje da se prikažu kao konformisti, jer ih odlikuju antagonističke, dominantne, a ne prosocijalne strategije.

KLJUČNE REČI: narcizam / samopoštovanje / socijalno poželjno odgovaranje / NPI-40 / MC-SDS

* Ovaj tekst je nastao kao rezultat na projektu "Kriminal u Srbiji: fenomenologija, rizici i mogućnosti socijalne intervencije" (broj 47011) koji finansira Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja RS.

* E-mail: vogronic.nemanja@gmail.com

* E-mail: vesna_gojkovic@vektor.net

UVOD

Konstrukt **narcizma** prisutan je u psihologiji dugi niz godina, i danas se uglavnom razlikuju dva istraživačka pristupa – kategorijalni, koji definiše narcizam kao poremećaj ličnosti, patološko stanje, i dimenzionalni, koji narcizam određuje kao interpersonalnu crtu ličnosti. U DSM V (APA, 2013), narcistički poremećaj ličnosti (NPD) čine simptomi kao što su dominacija osećanja grandioznosti, posebnosti, onipotencije, kao i nesposobnost emocionalnog ulaganja u druge ljude. Bihejvioralni korelati NPD, kao i komorbiditet, se proučavaju na kliničkim uzorcima. U psihologiji ličnosti, međutim, visok stepen posedovanja ovih osobina ne podrazumeva nužno prisustvo patologije, ali podrazumeva svakako narcističku strukturu ličnosti. Neka istraživanja koja su upoređivala ova dva pristupa (Miller & Campbell, 2008) su pokazala da NPD primarno čine osobine aberantnog afekta (negativan afekat i zaravnjen afekat), dok narcizam čine ekstravertne osobine i emocionalna rezilijentnost. Zajednička komponenta je antagonistički interpersonalni stil.

Marić (2005) daje kratak opis narcističke ličnosti: "Narcistična ličnost stalno traži pažnju, pohvalu i divljenje... Osoba je zaokupljena naročito utiskom koji je ostavila na okolinu. Veruje da je specijalna i jedinstvena... Na kritiku često reaguje hladnoćom, indiferentnošću, osećanjem srdžbe, inferiornosti, stida ili poniznosti. Takođe, očekuju određene privilegije bez recipročnih ustupaka; arogantni su i spremni na iskorištavanje drugih osoba radi zadovoljenja sopstvenih potreba. Međutim, iza grandioznog nastupa kojim žele ostaviti pozitivan utisak na ljude oko sebe, često se krije nizak stepen samopoštovanja". (Marić, 2005). U interpersonalnim odnosima mogu biti šarmantni, ali i ovde se ubrzo primećuje njihova isključiva usmerenost na sebe, tako da je emotivni odnos sa njima gotovo nemoguć. U izvesnim istraživanjima, kod narcisa je zabeleženo preterano naglašavanje sopstvenog doprinosa u grupnim zadacima (ali ne i doprinosa drugih članova grupe) (John & Robins, 1994), i dijadnim zadacima (Campbell et al., 2000; Farwell & Wohlwend-Lloyd, 1998). Narcisi takođe vole da se "pokazuju" i hvale, ili na drugi način impresioniraju druge. (Buss & Chiodo, 1991). Savremena istraživanja su pokazala da subklinički narcizam ima visok stepen komorbiditeta sa subkliničkom psihopatijom i makijavelizmom, što je dovelo do uvođenja posebnog konstrukta (Pauhlus & Williams, 2002) koji meri averzivni karakter i ljudsko zlo, pod nazivom "crni trijas".

Ekscesivno samoljublje koje se manifestuje kroz interpersonalne tehnike umanjivanja vrednosti drugim ljudima, uz postojanje istovremene potrebe za neprekidnim divljenjem od strane tih ljudi, je jedan od osnovnih

antagonističkih mehanizama funkcionisanja narcistične ličnosti. Smatra se da je to, najverovatnije, ključna razlika u prepoznavanju poželjnog, zdravog samoljublja od patološkog. U tom smislu, pokušali smo da utvrdimo da li narcističko samoljublje, podrazumeva i visoko samopoštovanje, kao i da li je ambivalentan odnos narcisa prema drugim ljudima vezan za konformizam i strategiju socijalnog kameleona (prikazati se u socijalno poželjnom svetlu, kako bi privukli ljude i dobili aplauze, ali i lakše manipulisali njima).

Pojam **samopoštovanja** određuje se kao dispozicija koju osoba poseduje, i koja predstavlja njen sud o sopstvenoj vrednosti. (Rosenberg, 1965). Istražujući prirodu povezanosti samopoštovanja i narcizma, Kembel i saradnici (Campbell et al., 2002) navode, da iako na prvi pogled ove dve osobine idu jedna sa drugom, ipak postoje bitne razlike. Naime, oni naglašavaju da osobe sa visoko izraženim stepenom narcizma ujedno imaju i tendenciju da postižu visoke skorove na varijablama egocentričnog karaktera (ekstraverzija, otvorenost, inteligencija, samopouzdanje), ali niske skorove na varijablama moralističkog karaktera (savesnost, prijatnost, moralnost). S druge strane, osobe koje imaju visoko izraženo samopoštovanje, beleže visoke skorove na varijablama egocentričnog, ali i na varijablama moralističkog karaktera. Dakle, osobe koje imaju visoko samopoštovanje, ne samo da su otvorene, komunikativne i sigurne u sebe, već su ujedno i prijatne, savesne i moralne, za razliku od narcisoidnih osoba.

To bi dalje značilo da narcisi u želji da privuku pažnju, ne prezaju od toga da lažu i prikazuju sebe upravo onakvim kakvim bi njihovo okruženje to želelo. Odnosno, pretpostavka je da oni postižu značajno veće skorove na dimenzijama koje mere socijalno poželjne odgovore.

Sklonost ka socijalno poželjnom odgovaranju, ili sklonost ljudi da lažu i prikazuju se u lepšem svetlu, nije ništa novo i deo je ljudske evolucije. Ekstremna izraženost ove osobine, međutim, ukazuje na poseban karakter, strukturu ličnosti, i ometa funkcionisanje ne samo osobe koja je poseduje, nego i okoline. Ova osobina privlači stručnu pažnju psihologa sredinom prošlog veka, jer se pokazalo da može bitno da utiče na rezultate različitih istraživanja, zbog svoje specifične prirode. Iz tog razloga, psiholozi pokušavaju da kontrolišu uticaj laganja (svesnog i nesvesnog) na ukupnu procenu ličnosti, uvođenjem "kontrolnih" skala u različite inventare za procenu ličnosti – najpoznatije su L i K skala u okviru MMPI, i L skala u okviru EPQ (Eysenck & Eysenck, 1975). Konstruišu se i upitnici koji mere ovu varijablu kao crtu ličnosti, nezavisno od patologije, a jedna od poznatijih je skala Socijalno poželjnog odgovaranja, Marlova i Krouna (Marlowe & Crowne, 1960). Kasnije, istina retko, psiholozi su pokušali da utvrde relacije ove skale sa

narcizmom. Watson i Moris (Watson & Morris, 1991) pominju određene nalaze nekih ranijih istraživanja koja su privukla pažnju autora. Rezultati su pokazali da dok između faktora narcizma Liderstvo/Autoritet i laganja, zaista postoji pozitivna koreliranost, faktor narcizma Koristoljublje/Privilegovano pravo korelira negativno sa laganjem. Isti rezultati dobijeni su u više navrata, koristeći i Edvardsovu (Edwards, 1957) i Marlov-Krounovu skalu (Marlowe & Crown, 1964). Watson, Hud, Moris i Hol (Watson, Hood, Morris & Hall, 1984) takođe su dobili identične nalaze. Ujedno, Hol i Raskin su pominjali i negativnu korelaciju NPI instrumenta sa Ajzenkovom L skalom u EPQ testu (Eysenck & Eysenck, 1975); budući da se L skala pomenutog instrumenta tumačila kao "skala socijalne naivnosti", Raskin i Hol su tvrdili da narcisoidne osobe zbog svoje izražene manipulativnosti i spretnosti u socijalnim odnosima, mogu veoma lako da manipulišu skalom laganja.

U literaturi postoji veliki broj sprovedenih istraživanja o narcizmu, i njegovoj povezanosti sa drugim psihološkim konstruktima. Nalazi su uglavnom podudarni kada je reč o vezi sa samopoštovanjem, i pokazuju da narcisi imaju nisko samopoštovanje (Morf, Horvath & Torchetti, 2011; Campbell & Foster, 2007). Međutim, kada se radi o socijalno poželjnom odgovaranju, nema puno istraživanja i rezultati su kontradiktorni. Raskin, Novasek i Hogan (Raskin, Novacek & Hogan, 1991), u svom istraživanju dobili su rezultate koji ukazuju na to da narcizam i tendencija ka davanju socijalno poželjnih odgovora individualno, to jest kvalitativno različito, koreliraju sa stepenom samopoštovanja. Blikl, Šlegel, Fassbender i Klajn (Blickle, Schlegel, Fassbender & Klein, 2006), zaključili su na osnovu rezultata dobijenih u svom istraživanju, da narcizam pozitivno korelira sa sklonošću ka davanju socijalno poželjnih odgovora. Pregled literature ukazuje na to da je odnos narcizma i socijalno poželjnog odgovaranja vrlo složen i da je potrebno dalje ga istraživati, posebno imajući u vidu da kod nas nisu rađena istraživanja ovog tipa.

Dakle, osnovno istraživačko pitanje jeste da li je, i na koji način, narcizam povezan sa samopoštovanjem i tendencijom ka davanju socijalno poželjnih odgovora.

METOD

Uzorak je činilo 218 ispitanika, srednjoškolaca i studenata, iz Apatina i Novog Sada, prosečno starih 20,12 godina.

Za merenje narcizma korišćen je instrument *NPI-40 (Narcissistic Personality Inventory, Raskin & Terry, 1988)*. U originalnoj formi upitnik je dihlotomna skala, i sadrži 40 ajtema raspoređenih u sedam subskala: autoritet, samodovoljnost,

superiornost, egzibicionizam, koristoljublje, sujeta i privilegovano pravo. Procena samopoštovanja vršena je primenom RSES (Rosenberg Self-Esteem Scale, Rosenberg, 1965), četvorostepene skale Likertovog tipa. Za ispitivanje sklonosti ka davanju socijalno poželjnih odgovora primenjena je skala MC-SDS (Marlowe-Crowne Social Desirability Scale, Marlowe & Crowne, 1960), koja je u originalnoj formi dihotomna, i sadrži 33 ajtema raspoređena u dva faktora: atribucija i poricanje.

Sva tri instrumenta su primenjena u Likert formi izbora stavki, proveravana je njihova pouzdanost, a postupkom faktorske analize, utvrđena je faktorska struktura narcizma i socijalno poželjnih odgovora, nakon čega su apstrahovani faktori korišćeni kao varijable u istraživanju.

REZULTATI:

Psihometrijske odlike korišćenih skala

Utvrđene su sledeće vrednosti Kronbahove Alfe: NPI-40 $\alpha=0.91$; RSES $\alpha=0.83$; MC-SDS $\alpha=0.76$. Dakle, svi primenjeni instrumenti imaju prihvatljivu i visoku pouzdanost.

Rezultati faktorske analize

NPI-40 (Narcizam)

Primenjena je Varimax rotacija na upitniku NPI-40, i prema vrednosti karakterističnog korena koji je veći od 2, izdvojilo se 3 faktora. Katelov dijagram potvrđuje jasnu tačku preloma kod trećeg faktora, i odlučeno je da se usvoji trofaktorsko rešenje koje objašnjava 36,47% varijanse. U sledećim tabelama prikazani su rezultati faktorske analize.

Tabela 1. Faktorska analiza varijabilnosti

Faktor	Karakteristični koren	Procenat varijanse (%)	Procenat kumulativne varijanse (%)
1. Sujeta/Samoljublje	9.511	23.778	23.778
2. Superiornost/Autoritarnost	3.027	7.569	31.346
3. Samopouzdanje/Harizma	2.051	5.128	36.475

Prvi apstrahovani faktor sastoji se od 13 ajtema, prema čijem sadržaju ovaj faktor nosi naziv **Sujeta/Samoljublje**; odnosi se na preteranu usmerenost na sebe, i verovanje da je osoba lepša, pametnija i bolja u bilo kom smislu od ostalih ljudi. Procenat objašnjene varijanse ovim

faktorom iznosi 23,78 %. Drugi faktor dobijen primenom postupka faktorske analize nazvan je **Superiornost/Autoritarnost**. Čini ga 13 ajtema koji prikazuju dominantnost u odnosima, i slepu poslušnost i nametanje autoriteta. Procenat objašnjene varijanse je 7,57%. Treći apstrahovani faktor nosi naziv **Samopouzdanje/Harizma**, i objašnjava 5,13% varijanse. Sastavljen je od 14 ajtema čiji sadržaj se odnosi na lako uspostavljanje i snalaženje u socijalnim odnosima, manipulativnost i harizmatičnost.

MC-SDS (Sklonost ka davanju socijalno poželjnih odgovora)

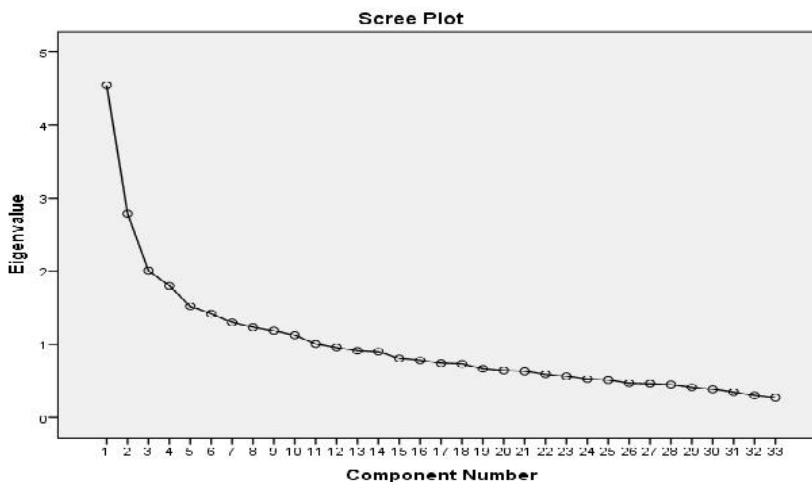
Primenjena je Varimax rotacija na upitniku MC-SDS, i prema vrednosti karakterističnog korena koji je veći od 2, izdvojilo se 3 faktora. Međutim, nakon uvida u Katelov dijagram, na kom se može uočiti jasna tačka preloma kod četvrtog faktora, odlučeno je da se usvoji četvorofaktorsko rešenje koje objašnjava 33,75% varijanse. U sledećim tabelama prikazani su rezultati faktorske analize, kao i slika Katelovog dijagrama.

Tabela 2. Faktorska analiza varijabilnosti

Faktor	Karakteristični koren	Procenat varijanse (%)	Procenat kumulativne varijanse (%)
1. Saradljivost/Odgovornost	4.542	13.765	13.765
2. Autoritet/Individualnost	2.788	8.448	22.213
3. Savest/Moral	2.005	6.076	28.289
4. Samokontrola	1.801	5.458	33.746

Prvi apstrahovani faktor sastoji se od 10 ajtema, prema čijem sadržaju ovaj faktor nosi naziv **Saradljivost/Odgovornost**; odnosi se na ulepšano predstavljanje sebe kao pouzdane, odgovorne i dosledne osobe, koja je prijatna za saradnju. Procenat objašnjene varijanse ovim faktorom iznosi 13,76 %. Drugi faktor nazvan je **Autoritet/Individualnost**. Čini ga 7 ajtema koji prikazuju poricanje ili umanjivanje svojih individualistički obojenih osobina; karakteristični su negiranje nametanja svog autoriteta u socijalnim odnosima, i predstavljanje sebe kao osobe koja nema apsolutno nikakav problem sa tuđim sugestijama i/ili savetima. Procenat objašnjene varijanse je 8,45%. Treći apstrahovani faktor nosi naziv **Savest/Moral**, i objašnjava 6,08% varijanse. Sastavljen je od 9 ajtema čiji sadržaj se odnosi na preuveličano prikazivanje sebe kao savesne, poštene i moralne osobe. Četvrti faktor koji se izdvojio sačinjen je od 7 ajtema, i nazvan je **Samokontrola**. Sadržaj ovog faktora opisuje osobe koje u prevelikoj meri naglašavaju svoju sposobnost da kontrolišu svoje postupke, želje i emocionalno reagovanje. Objlašnja 5,46% varijanse.

Slika 1. Katelov dijagram



Katelov dijagram pokazuje jasnu tačku preloma kod četvrtog faktora za psihološki konstrukt sklonosti ka davanju socijalno poželjnih odgovora; iz tog razloga usvojeno je četvorofaktorsko rešenje.

Povezanost varijabli, primenom Pirsonovog metoda korelacije

Narcizam i samopoštovanje

Utvrđeno je da **samopoštovanje pozitivno korelira sa ukupnim narcizmom** ($r=0.29$ $p=0.000$), kao i sa faktorima narcizma Superiornost/Autoritarnost ($r=0.23$ $p=0.001$) i Samopouzdanje/Harizma ($r=0.38$ $p=0.000$).

To znači da osobe sa većim stepenom narcizma poseduju veći stepen samopoštovanja, i obrnuto. Takođe, osobe koje imaju veće samopoštovanje doživljavaju sebe kao bolje i moćnije od drugih, pune su samopouzdanja i harizmatične, veruju u svoje sposobnosti, i sklone su autoritativnom načinu ponašanja i manipulaciji drugim ljudima. Međutim, narcistička osobina Sujeta/Samoljublje, koja nosi najveći procenat varijanse, i koja po svom sadržaju čini suštinu narcizma ("ja sam veći, bolji, lepši od drugih"), nije povezana sa samopoštovanjem.

Narcizam i sklonost ka davanju socijalno poželjnih odgovora

Tabela 3. Korelacija narcizma i sklonosti ka davanju socijalno poželjnih odgovora

		Sklonost ka socijalno poželjnom odgovaranju	Saradljivost/ Odgovornost	Autoritet/ Individualnost	Savest/ Moral	Samokontrola
Narcizam	r	-.123	.034	-.360**	-.011	-.013
	p	.069	.616	.000	.871	.853
Sujeta/ Samoljublje	r	-.216**	-.032	-.366**	-.059	-.156*
	p	.001	.642	.000	.387	.021
Superiornost/ Autoritarnost	r	-.138*	-.003	-.260**	-.125	.016
	p	.042	.967	.000	.065	.816
Samopouzdanje/Harizma	r	.073	.137*	-.269**	.182**	.137*
	p	.282	.043	.000	.007	.044
	N	218	218	218	218	218

Na osnovu podataka iz tabele 3. konstatuje se da između ukupnih skorova narcizma i sklonosti ka davanju socijalno poželjnih odgovora postoji veoma slaba, ali ne statistički značajna povezanost, negativnog usmerenja, što bi značilo da sklonost ka prikazivanju u boljem svetlu nije odlika narcisa.

Međutim, stvari su složenije, jer, podaci pokazuju značajnu negativnu povezanost ukupnog narcizma, kao i svih faktora narcizma sa faktorom Autoritet/Individualnost; to ukazuje da se narcisoidne osobe i ne trude previše da ostave pozitivan utisak kada su u pitanju njihovo autoritativno i individualističko ponašanje u odnosima sa drugim ljudima. Narcisi jednostavno ne poriču svoju dominaciju, autoritet; naprotiv, oni ih ističu i smatraju to poželjnim ponašanjem.

Dalje, faktor Sujeta/Samoljublje statistički značajno i negativno je povezan sa ukupnom sklonošću ka davanju socijalno poželjnih odgovora, faktorom Autoritet/Individualnost i faktorom Samokontrola; to ukazuje da se osobe koje su izrazito oduševljene sobom i sopstvenim (prvenstveno) fizičkim i psihičkim karakteristikama, i koje vole da budu centar svačije pažnje, ne prikazuju kao da posvećuju previše pažnje ostavljanju pozitivnog opšteg utiska, kao ni pozitivnog utiska kada se radi o usmerenosti na sebe u socijalnim relacijama i samokontroli. Slično ovim rezultatima, faktor Superiornost/Autoritarnost statistički značajno negativno korelira sa ukupnom sklonošću ka socijalno poželjnom odgovaranju i faktorom

Autoritet/Individualnost; to znači da se osobe koje za sebe smatraju da su bolje i moćnije od drugih, i da zaslužuju određeni autoritet, ne opterećuju preterano davanjem socijalno poželjnih odgovora, posebno kada je u pitanju njihov autoritativan odnos sa drugim ljudima.

Faktor Samopouzdanje/Harizma jedini je narcistički faktor koji statistički značajno i pozitivno korelira sa faktorima Saradljivost/Odgovornost, Savest/Moral i Samokontrola, što govori da osobe koje sebe doživljavaju kao samopouzdanе, harizmatične i sposobne, žele da se prikažu i kao odgovorne, prijatne za saradnju, visoko moralne i samokontrolisane. Negativna povezanost sa faktorom *Autoritet/Individualnost*, ukazuje da osobe sa visokim stepenom samopouzdanja i vere u sebe, i pored pomenute sklonosti ka prikazivanju sebe u boljem izdanju po pitanjima odgovornosti, saradljivosti, moralnosti i samokritičnosti, nemaju tendenciju da sebe prikazuju boljim nego što jesu kada se radi o njihovom autoritativnom stilu u interpersonalnim odnosima. Ovo zapravo znači da narcisi sebe smatraju prijatnim za saradnju i pored toga što su usmereni na sebe i autoritativni u odnosima sa drugim ljudima.

Samopoštovanje i sklonost ka davanju socijalno poželjnih odgovora

Utvrđeno je da između samopoštovanja i sklonosti ka davanju socijalno poželjnih odgovora postoji statistički značajna povezanost, pozitivnog usmerenja ($r=0.31$ $p=0.000$). Takođe, postoje pozitivne, statistički značajne korelacije između samopoštovanja i faktora *Saradljivost/Odgovornost* ($r=0.26$ $p=0.000$), *Samokontrola* ($r=0.37$ $p=0.000$) i *Savest/Moral* ($r=0.18$ $p=0.007$).

Ovi podaci ukazuju na to da su osobe sa većim stepenom samopoštovanja sklonije davanju socijalno poželjnih odgovora, posebno onih koji ih prenaplašeno predstavljaju kao odgovorne, saradljive, savesne, visoko moralne i samokontrolisane osobe. Napominjemo da faktor *Autoritet/Individualnost* jedini nije povezan sa samopoštovanjem, a da istovremeno jedini ostvaruje povezanost (negativnu) sa svim faktorima narcizma.

DISKUSIJA:

U radu smo pokušali da odgovorimo na pitanje da li narcistične osobe odlikuje visoko ili nisko samopoštovanje, kao i da li su sklone prikazivanju sebe u socijalno poželjnom svetlu.

Proverom psihometrijskih odlika primenjenih instrumenata, utvrđeno je da svi imaju visoku pouzdanost, uključujući i skalu MC-SDS koja je prevedena sa engleskog jezika za potrebe rada. Faktorskom analizom utvrđene su latentna struktura narcizma i sklonosti ka davanju socijalno poželjnih odgovora, koje se donekle razlikuju od pretpostavljenih.

Utvrđeno je da narcizam čine osobine Sujeta/Samoljublje, Superiornost/Autoritarnost i Samopouzdanje/Harizma. Kroz sva tri faktora se provlače ajtemi originalnog faktora Privilegovano pravo, pa pretpostavljamo da osobe sa narcističnom strukturom ličnosti u najvećem broju slučajeva smatraju da imaju pravo na ono što požele, bez obzira na ostale okolnosti. Utvrđeni narcistički profil ukazuje da su ispitanici sujetni, vole da im se dive i da budu u centru pažnje, autoritarni su i manipulativni, što čini set osobina *asertivnih narcisa*. (Barry & Wallace, 2010).

Sklonost ka davanju socijalno poželjnih odgovora, na našem uzorku čine četiri faktora: Saradljivost/Odgovornost, Autoritet/Individualnost, Savest/Moral i Samokontrola. Prva dva faktora odnose se pretežno na saopštavanje socijalno poželjnih odgovora po pitanju odnosa sa drugim ljudima (interpersonalna komponenta). Druga dva faktora koja su se izdvojila u ovom istraživanju odnose se na socijalno poželjno odgovaranje po pitanju procene sopstvenih vrednosti (intrapersonalna komponenta).

Drugim rečima, oni koji postignu visok skor na faktorima Autoritet/Individualnost i Samokontrola često poriču svoju sklonost ka poštovanju i nametanju autoriteta, i preteranu usmerenost na sebe u interpersonalnim odnosima; i s druge strane, poriču bilo koji vid impulsivnog reagovanja i prikazuju se kao da imaju apsolutnu kontrolu nad sobom i svim aspektima svog ponašanja. Osobe koje postignu visok skor na faktorima Saradljivost/Odgovornost i Savest/Moral sklone su pripisivanju sebi nekih socijalno poželjnih karakteristika, kao što su odgovornost, savesnost, moralnost, prijatnost i saradljivost.

POVEZANOST MERENIH VARIJABLI

U našem istraživanju utvrđene su značajne korelacije neočekivanog usmerenja, odnosno, utvrđeno je da narcistične osobe imaju visok nivo samopoštovanja, ali i da nisu sklone davanju socijalno poželjnih odgovora. Takođe, utvrđeno je da veći stepen samopoštovanja predviđa i veći stepen lažnog samoprikazivanja.

Ovi podaci idu u prilog nekim ranijim istraživanjima (Zeigler-Hill, Clark & Pickard, 2008), ali sa nekima se i ne podudaraju (Raskin, Novacek & Hogan, 1991). Naime, rezultati našeg istraživanja kažu da osobe koje veruju da su bolje, sposobnije i moćnije od drugih, kao i vešte u manipulaciji ljudima, imaju visoko samopoštovanje. Sa jedne strane, očekivano je da uspeh u manipulativnim strategijama imaju osobe koje veruju u sebe. Sa druge strane, ako imamo u vidu da je reč o narcističkom doživljaju onipotencije, postavlja se pitanje prirode samopoštovanja. Jedno od mogućih objašnjenja, a što su i pojedina navedena istraživanja pokazala, jeste da samopoštovanje koje narcisoidne osobe poseduju nije bazirano na realističnom (nekontingentnom) samopouzdanju, već na površnom (kontingentnom), koje umnogome zavisi od eksternih izvora potvrđivanja. To takođe govori u prilog nalazu da veće samopoštovanje imaju osobe koje su sklone davanju socijalno poželjnih odgovora; osoba će imati bolje mišljenje o sebi ukoliko okolina bolje misli o njoj, pa se stoga izgrađuje "maska" koju društvo kreira. (Raskin, Novacek & Hogan, 1991; Wallace, 2011). Kada je reč o narcističkom samopoštovanju, psihoanaliza smatra da to samopoštovanje zapravo potiče iz dubokog osećanja bazične inferiornosti, kao svojevrstan vid odbrane individue od tog osećanja nesigurnosti i inferiornosti. (Kernberg, 1998). S druge strane, teorije biheviorističke orijentacije, smatraju da su narcisi kroz razne vrste potkrepljenja naučili da je takav stil ponašanja poželjan i otuda visoko samopoštovanje. Takođe, moguće objašnjenje odnosi se i na kognitivnu sklonost koju poseduju narcisi - egocentrizam, koja utiče na to da narcisoidne osobe mnogo lakše i brže opažaju i uzimaju u obzir aspekte i produkte svog ponašanja koje oni sami smatraju dobrim i poželjnim; time oni "hrane" svoje samopoštovanje i povećavaju stepen njegove izraženosti. (Chambers & Windschitl, 2004; Kruger et al., 2008).

U većini studija o narcizmu navodi se da je za njih karakterističan dominantan, kompetitivan a ne komunalni, kooperativni interpersonalni stil (Hogan & Hogan, 2001), što je potkrepljeno nalazima da narcizam ima negativne korelacije sa osobinama koje su neophodne za prosocijalni život: nisko osećanje bliskosti i intime, kao i empatije (Watson, Grisham, Trotter & Biderman, 1984; Sedikides, Campbell, Reeder, Elliot & Gregg, 2002); niska saradljivost, savesnost i odsustvo morala (Paulhus & John, 1998; Kufner, Nestler & Back, 2013). Istovremeno, oni žude za prisustvom drugih ljudi, koji ih najčešće i uprkos navedenim osobinama, opažaju kao zabavne, šarmantne, dinamične osobe (Raskin & Terry, 1988; Campbell, Bush, Brunell & Shelton, 2005; Hogan & Hogan, 2001). Ako imamo u vidu da je konformizam (u određenoj meri) prosocijalna komponenta, onda ne čudi da narcisi sebe ne prikazuju kao adaptirane jedinke. Posebno ne žele da se prikažu kao

saradljive i odgovorne osobe, koje su spremne da prihvate tuđe savete, i da budu jednaki sa drugima. Narcisi su toliko zadivljeni sobom da žele da to i drugi vide, smatraju da su specijalni, "elitni", a ne prosečni članovi društva. *Dok većina ljudi smatra pristojnim da ne ističe previše sebe u odnosu na druge, i prikazuju se kao kooperativni članovi društva, narcisi upravo ističu osobine koje podrazumevaju dominaciju i moć* (tabela 3). Ono što je iznenađujuće, jeste da ljudi prihvataju takav odraz i da ih doživljavaju kao uspešne lidere (Nevicka et al., 2013), poželjne romantične partnere (žene vole "loše momke") (Foster & Twenge, 2011), pametne i sposobne saradnike (Wu & Lebreton, 2011).

Većina prethodnih istraživanja, kojih doduše nije bilo mnogo, pokazala je suprotno, odnosno postojanje pozitivne korelacije između narcizma i davanja poželjnih odgovora (Blickle, Schlegel, Fassbender & Klein, 2006), dok su u nekim istraživanjima negativnu povezanost između ukupnih skorova narcizma i socijalno poželjnih odgovora, autori tumačili značajnim parcijalnim doprinosom dimenzije Eksploativnost/Privilegovano pravo. (Watson & Morris, 1991). Deo rezultata dobijenih u našem istraživanju, koji kaže da narcistične osobe kod kojih dominira izvesna crta harizme, ipak vode računa o socijalno poželjnom odgovaranju po pitanjima samokontrole, odgovornosti i poštenja, može se tumačiti kao očekivan, obzirom da se radi o harizmatičnim osobama koje ne karakterišu toliko superiornost i osećaj sirove nadmoći nad drugim ljudima, koliko suptilno i manipulacijom ispunjeno prikupljanje pažnje, korišćenjem socijalno poželjnih načina odgovaranja i celokupnog ponašanja.

Generalno, rezultati ovog istraživanja ukazuju da narcisoidne osobe poseduju visok stepen samopoštovanja, kao i to da u zavisnosti od predominacije narcističkih osobina, socijalno poželjno odgovaranje može biti izraženo u većoj ili manjoj meri; harizmatični narcisi skloni manipulisanju češće će saopštavati socijalno poželjne odgovore, dok se oni koje karakteriše uverenje da su bolji i moćniji od drugih ljudi, neće prikazivati na socijalno poželjan način (naprotiv). Narcisi ni u kom slučaju neće negirati svoju sklonost ka liderstvu, dominaciji, posebnosti i neće prikazivati sebe kao timske igrače. Mogli bismo reći da je takvo ponašanje socijalno potkrepljeno, jer se ljudi danas dive upravo tim osobinama. Takođe, osobe koje imaju visoko samopoštovanje, sklonije su laganju, to jest ulepšanom i preuveličanom prikazivanju sebe. Utisak je međutim, da u literaturi nema dovoljno istraživačkih nalaza koji bi preciznije rasvetlili prirodu odnosa između merenih konstrukata.

LITERATURA

- (1) American Psychiatric Association. (2013). *Diagnostic and statistical manual of mental disorders Fifth Edition*. Washington, DC: Author.
- (2) Barry, C. T. & Wallace, M. T. (2010). Current considerations in the assessment of youth narcissism: Indicators of pathological and normative development. *Journal of Psychopathology and Behavioral Assessment*, 32, 479–489.
- (3) Blickle, G., Schlegel, A., Fassbender, P. & Klein, U. (2006). Some Correlates of Business White-Collar Crime *Applied Psychology: An International Review*, 55: 220-233.
- (4) Buss, D. M. & Chiodo, L. M. (1991). Narcissistic Acts in Everyday Life. *Journal of Personality*, 59 (2): 179–215.
- (5) Campbell, M., Fitzpatrick, R., Haines, A., Kinmonth, A. L., Sandercock, P., Spiegelhalter, D. & Tyrer, P. (2000). Framework for design and evaluation of complex interventions to improve health. *BJM*: 321:694.
- (6) Campbell, W. K., Bush, C. P., Brunell, A. B., & Shelton, J. (2005). Understanding the social costs of narcissism: the case of tragedy of the commons. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31, 1358–1368.
- (7) Campbell, W. K. & Foster, J. D. (2007). The narcissistic self: background, an extended agency model, and ongoing controversies. In C. Sedikides, & S. Spencer (Eds.), *Frontiers in social psychology: the self* (pp. 115–138). Philadelphia, PA: Psychology Press.
- (8) Campbell, W. K., Rudich, E. A. & Sedikides, C. (2002). Narcissism, Self-Esteem, and the Positivity of Self-Views: Two Portraits of Self-Love. *Personality and Social Psychology Bulletin*: 358-368.
- (9) Chambers, J. R. & Windschitl, P. D. (2004). Biases In Social Comparative Judgements: The Role of Nonmotivated Factors in Above and Comparative-Optimism Effects. *Psychological Bulletin*, 30: 813-838.
- (10) Edwards, A. L. (1957). *The Social Desirability Variable in Personality Assesment and Research*. New York, NY: Dryden.
- (11) Eysenck, H. J. & Eysenck, S. B. G. (1975). *Manual of the Eysenck Personality Questionnaire (Junior and Adult)*. Kent, UK: Hodder & Stoughton.
- (12) Farwell, L. & Wohlwend-Lloyd, R. (1998). Narcissistic processes: optimistic expectations, favorable self-evaluations, and self-enhancing attribution. *Journal of Personality*, 66 (1): 65–83.

- (13) Foster, J. D. & Twenge, J. M. (2011). Narcissism and relationships: From light to dark. In W. R. Cupach & B. H. Spitzberg (Eds.), *The dark side of close relationships II* (pp. 381–407). New York, NY, USA: Routledge/Taylor & Francis Group.
- (14) Hogan, R. & Hogan, J. (2001). Assessing leadership: A view from the dark side. *International Journal of Selection and Assessment*, 9: 40–51.
- (15) John, O. P. & Robins, R. W. (1994). Effects of Visual Perspective and Narcissism on Self-Perception: Is Seeing Believing? *Psychological Science*, 8 (1): 37-42.
- (16) Kernberg, O. F. (1998). Pathological narcissism and narcissistic personality disorder. In E. F. Ronningstam (Ed.), *Disorders of narcissism: Diagnostic, clinical, and empirical implications* (pp. 28 – 51). Washington, DC: American Psychiatric Press.
- (17) Kruger, J., Windschitl, P. D., Burrus, J., Fessel, F. & Chambers, J. R. (2008). The Rational Side of Egocentrism in Social Comparisons. *Journal of Experimental Social Psychology*, 44: 220-232.
- (18) Kufner, C.P., Nestler, S. & Back, M.D. (2013). The Two Pathways to Being an (Un-)Popular Narcissist, *Journal of Personality*, 81:2. DOI: 10.1111/j.1467 6494.2012.00795.x
- (19) Marić, J. (2005). *Klinička psihijatrija* (11. izdanje). Beograd: Megraf.
- (20) Marlowe, D. & Crowne, D. P. (1960). A New Scale of Social Desirability Independent of Psychopathology. *Journal of Consulting Psychology*: 349-354.
- (21) Marlowe, D. & Crowne, D. P. (1964). *The approval motive: studies in evaluative dependence*. New York: Wiley, p.233.
- (22) Miller, J. D. & Campbell, W. K. (2008). Comparing clinical and socialpersonality conceptualizations of narcissism. *Journal of Personality*, 76: 449–476. doi:10.1111/j.1467-6494.2008.00492.x
- (23) Morf, C. C., Horvath, S. & Torchetti, L. (2011). Narcissistic selfenhancement: tales of (successful?) self-portrayal. In M. D. Alicke, & C. Sedikides (Eds.), *Handbook of self-enhancement and self-protection* (pp. 399–424). New York: Guilford.
- (24) Nevicka, B., De Hoogh, A.H.B., vanVianen, A.E.M. & TenVelden, F.S. (2013). Uncertainty enhances the preference for narcissistic leaders, *European Journal of Social Psychology*, 43: 370–380. Published online 11 May 2013 in Wiley Online Library (wileyonlinelibrary.com) DOI: 10.1002/ejsp.1943
- (25) Paulhus, D. L. & John, O. P. (1998). Egoistic and moralistic bias in self-perceptions: the interplay of self-deceptive styles with basic traits and motives. *Journal of personality*, 66: 1024-1060.

- (26) Paulhus, D. L. & Williams, K. M. (2002). The Dark Triad of personality: Narcissism, Machiavellianism and Psychopathy. *Journal of Research in Personality*, 36: 556–563.
- (27) Raskin, R. & Terry, H. (1988). A Principal-Component Analysis of the Narcissistic Personality Inventory and Further Evidence of Its Construct Validity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54 (5): 890-902.
- (28) Raskin, R., Novacek, J. & Hogan, R. (1991). Narcissism, Self-Esteem, and Defensive Self-Enhancement. *Journal of Personality*, 59: 19-38.
- (29) Rosenberg, M. (1965). *Society and the Adolescent Self-Image*, Princeton, NJ: Princeton University Press. In Skues, J. L., Williams, B., Wise, L. (2012). *The Effects of Personality Traits, Self-Esteem, Loneliness, and Narcissism on Facebook Use Among University Students*. *Computers in Human Behavior*, 28: 2414-2419.
- (30) Sedikides, C., Campbell, W. K., Reeder, G., Elliot, A. J. & Gregg, A. P. (2002). Do Others Bring out the Worst in Narcissists? The "Others Exist for Me" Illusion. In Y. Kashima, M. Foddy, & M. Platow (Eds.), *Self and Identity: Personal, Social, and Symbolic* (pp. 103–123). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- (31) Wallace, H. M. (2011). Narcissistic self-enhancement. In W. K. Campbell & J. D. Miller (Eds.), *The handbook of narcissism and narcissistic personality disorder: Theoretical approaches, empirical findings, and treatments* (pp. 309–318). Hoboken, NJ: Wiley.
- (32) Watson, P. J., Grisham, S. O., Trotter, M. V. & Biderman, M. D. (1984). Narcissism and empathy: Validity evidence for the narcissistic personality inventory. *Journal of Personality Assessment*, 45: 159-162.
- (33) Watson, P. J., Hood, R. W., Morris, R. J. & Hall, J. R. (1984). Empathy, religious orientation, and asocial desirability. *Journal of Psychology*, 117: 211-216.
- (34) Watson, P. J. & Morris, R. J. (1991). Narcissism, Empathy and Social Desirability. *Personality and Individual Differences*, 12 (6): 575-579.
- (35) Wu, J. & Lebreton, J.M. (2011). Reconsidering the dispositional basis of counterproductive work behavior: the role of aberrant personality. *Personal Psychology*, 64: 593–626.
- (36) Zeigler-Hill, V., Clark, C. B., Pickard, J. D. (2008). Narcissistic Subtypes and Contingent Self-Esteem: Do All Narcissists Base Their Self-Esteem on the Same Domains? *Journal of Personality*, 76 (4): 753-774.

NARCISSISM, SELF-ESTEEM AND SOCIAL DESIRABILITY BIAS

The aim of this study was to determine the relation of self-esteem and social desirability bias, to narcissism. The study tested 218 examinees from Apatin and Novi Sad, average age 20 years, using questionnaires NPI-40 (narcissism), RSES (self-esteem) and MC-SDS (social desirability bias). The factor analyses results showed a tri-factor structure of narcissism, and four-factor structure of social desirability bias.

Contrary to expected, narcissism was positively correlated to self-esteem, and negatively correlated to the factors of social desirability bias. Self-esteem and social desirability bias were significantly, positively related. Narcissistically structured personalities are not trying to present themselves as a conformists, because they are distinguished by antagonistic, dominant, and not by prosocial strategies of behaviour.

*KEY WORDS: Narcissism / Self-Esteem / Social Desirability
Bias / NPI-40 / MC-SDS*