

Sociální desirabilita a integrita zjišťována za pomoci polostrukturevaného rozhovoru

Using semi-structured interview to assess social desirability and integrity

Nikola Minarčíková^{1,2*}, Marek Preiss^{1,3}

¹Národní ústav duševního zdraví, Klecany

²Pedagogická fakulta Univerzity Karlovy

³University of New York in Prague

Abstrakt

Autoři vytvořili nový polostrukturevaný rozhovor, který je zaměřen na zjišťování míry integrity a odhalování tendencí k sociálně žádoucímu odpovídání. Rozhovor má sloužit jako varianta dotazníkových metod zaměřených na tyto konstrukty. Polostrukturevaný rozhovor byl vytvořen na základě originální české testové baterie Integrita v pracovním prostředí (Příhodová et al., 2017). Vzniklý rozhovor obsahuje celkem 8 otázek, v nichž jsou představeny krátké příběhy. U každého příběhu je úkolem respondent posoudit své chování a následně také chování druhých. Prvního výzkumu využívajícího tento nový rozhovor se zúčastnilo 8 pacientů (4 ženy, 4 muži, věk 21-61 let) 2. oddělení Národního ústavu duševního zdraví. Výsledky ukazují, že na základě rozhovoru je možné rozpoznat odlišnou míru integrity na základě výpovědí o vlastním chování, užívání mechanismů morálního vyvážení se a preferování externích či interních atribucí.

Klíčová slova: integrita, morální integrita, sociální desirabilita, morální vyvážení se

Abstract

This paper deals with two constructs – social desirability and integrity. Both constructs are related to honesty and trustfulness. Socially desirable responding interferes with accurate self-presentation and therefore can contaminate data from self-report questionnaires (Paulhus, 2002). Person with integrity is one who is not only honest but also has a strong sense for moral principles and is consistent (Dudzinski, 2004). Integrity is one of character strengths and virtues (Peterson & Seligman, 2004a). Integrity and social desirability are operationalized by questionnaires. Using qualitative methods to assess social desirability and integrity can help to establish a conceptual framework of both vaguely defines constructs (Barnard, Schurink, & De Beer, 2008). The main aim of this study is to develop a semi-structured interview assessing integrity and social desirability. The interview is based on original Czech test battery focusing on integrity at the workplace – Integrita v Pracovním Prostředí

* Korespondenční autor: Nikola Minarčíková, Národní ústav duševního zdraví, Topolová 748, 250 67 Klecany
E-mail: nikola.minarcikova@nudz.cz

(Příhodová et al., 2017). Specifically, overt integrity test *Integrita v Pracovním a Běžném Životě* alongside with questionnaire assessing social desirability was used. Semantic and correlation analysis of these two questionnaires helped to create a total of eight questions forming the semi-structured interview. The questions mainly cover lying, cheating and theft. Each question includes a short story from everyday life, and the respondent is asked to judge his or her behaviour in the presented situation and subsequently the behaviour of others as well. Respondents are asked to judge behaviour of others because it's hypothesised that dishonest behaviour is more likely to occur in respondents who approve of dishonest behaviour of others, in those who have a positive attitude towards dishonest behaviour in general and in those who have behaved dishonestly in the past (Van Iddekinge, Roth, Raymark, & Odle-Dusseau, 2012). Eight respondents (4 women, 4 men, 21 to 61 years old) from department n.2 of National Institute of Mental Health took part in the first research using a newly developed semi-structured interview. Besides the semi-structured interview *Integrita v Pracovním a Běžném Životě* as overt integrity test and a questionnaire assessing social desirability was used. Short demographic questionnaire was presented as well. Based on their integrity level according to integrity test results the respondents were divided into three groups to low integrity group ($N = 3$), medium integrity group ($N = 3$) and high integrity group ($N = 2$). Data obtained from the interviews were analysed while theoretical background how people with different levels of integrity differ was considered. The results showed that the semi-structured interview can distinguish respondents by their level of integrity. The distinction is possible through respondents' description of their own behaviour, usage of moral disengagement and their preferences to make either internal or external attributions. Distinguishing different levels of tendencies to socially desirable responding was not possible due to homogeneity of the research group in observed trait.

Keywords: integrity, moral integrity, social desirability, moral disengagement

Úvod

Sociální desirabilita a integrita jsou dva koncepty, které jsou svým významem spojeny (mimo jiné) s upřímností jedince a pravdivostí jeho výpovědí o sobě samém. Nicméně jejich vzájemný vztah je předmětem odborných debat. Zatímco někteří autoři tvrdí, že sociální desirabilita nemá na výsledky testů integrity žádný vliv (Ones & Viswesvaran, 1998; Ones, Viswesvaran, & Reiss, 1996), jiní autoři naopak tvrdí, že vliv sociální desirability na výsledky testů integrity je značný (Coyne & Bartram, 2002; LoBello & Sims, 1993). Pravdou však je, že oba konstrukty se vyznačují velkým množstvím různých definic a tím, že různí autoři k nim přistupují odlišně. Stejně tak existuje velký počet operacionalizací obou konstruktů, které se tak díky svému odlišnému teoretickému pozadí, zaměřují na rozdílné charakteristiky osobnosti s nimi spojenými (Paulhus & Trapnell, 2008).

Sociální desirabilita jako odpověďový styl je tendence zakrývat a podhodnocovat sociálně nežádoucí chování, zatímco chování hodnocené jako sociálně žádoucí je nadhodnocováno (Ganster, Hennessey, & Luthans, 1983; Phillips & Clancy, 1972; Randall & Fernandes, 1991). Jde tedy o systematickou tendenci odpovídat způsobem, který interferuje s přesným podáváním

informací o sobě samém a zkreslovat tak svou sebe prezentaci při odpovídání na sebe posuzovací dotazníky (Paulhus, 2002). Podléhání sociálně žádoucímu odpovídání může mít kontaminující vliv na kvalitu získaných dat. K odhalování tendencí k sociálně žádoucímu odpovídání v rámci sebe posuzovacích dotazníků byla vyvinuta řada metod nespecifických i specifických jako je například Edwardsova škála sociální desirability (Edwards, 1957), Marlowe-Crowne škála sociální desirability (Crowne & Marlowe, 1960) nebo Dotazník žádoucího stylu odpovídání (BIDR) (Paulhus, 1991).

Nejčastěji se při výzkumech sociální desirability pracuje s jejím dvoufaktorovým pojetím. Na rozlišení sociální desirability do dvou faktorů pracovalo několik autorů (Damarin & Messick, 1965; Sackeim & Gur, 1979; Wiggins, 1964), jejich pojetí se však ve svých definicích odlišují. O integraci těchto různých přístupů se pokusil Delroy L. Paulhus (1984, 1991, 2002), který rozděluje sociální desirabilitu na sebeklam a impression management (řízené utváření dojmů). Zatímco impression management je vědomou snahou o ovlivňování prezentovaného sebeobrazu, sebeklam je snahou nevědomou spojenou s nevědomými obranami (Paulhus & Trapnell, 2008).

Integrita je psychologicko-filosofický konstrukt, který etymologicky vychází z latinského slova *integer* znamenající celý, celistvý, neporušený (Rosen, 1992). Dudzinská (2004) integritu rozděluje do tří dimenzí jako kvalitu spojení celku a jeho částí, dále jako bytí ve stavu úplnosti, nenarušenosti a v neposlední řadě jako bytí spojené s morálními principy. Obecněji se dá říci, že existují dva základní přístupy k vymezení integrity. V prvním z nich je integrita pojímána jako věrnost zásadám, které daný jedinec subjektivně považuje za nejlepší (Dudzinski, 2004). Člověk s integritou je tak ten, který je koherentní sám se sebou, konzistentní sám se sebou, ale to nutně nemusí znamenat, že je ctnostný (Dudzinski, 2004). Druhé pojetí integrity je spojeno s ctnostmi (*areté*) a označuje tak to, že jedinec jedná ve shodě s platnými standardy a principy (Dudzinski, 2004; Krámský, 2016). Tato integrita je spojována s morálkou člověka a vlastnostmi jako čestnost, upřímnost, důvěryhodnost, odvážnost, pokora (Dudzinski, 2004). Podobné je odlišení na morální a osobní integritu, které používá McFall (1987). Osobní integrita znamená, že si jedinec stojí za svými principy a zásadami. Morální integrita pak zdůrazňuje morálnost člověka a to, že jedinec jedná v souladu s platnými morálními zásadami a je konzistentní v jejich dodržování (McFall, 1987; Peterson & Seligman, 2004b). Pocit integrity je nejzřetelnější ve chvíli, kde je ohrožen a je potřeba jej bránit (Beebe, 1992; McFall, 1987).

Zjišťování integrity osobnosti je nejčastější v oblasti psychologie práce a při výběrových řízeních. Testy integrity jsou používány k odhalování pracovního výkonu uchazeče a jeho sklonů ke kontraproduktivnímu chování na pracovišti (např. krádeže na pracovišti) (Coyne & Bartram, 2002; Ones, Viswesvaran, & Schmidt, 1993). Testy integrity se rozlišují na zjevné (*overt*) a skryté (*covert*) (Coyne & Bartram, 2002; Sackett, Burris, & Callahan, 1989). *Zjevné testy* integrity se respondentem přímo ptají na jeho postoje k tématům jako jsou krádeže, podvádění nebo lhaní. Předpokladem je, že u těch, kdo mají pozitivní postoj k nečestnému chování, v minulosti se chovali nečestně a schvalují nečestné chování druhých, je pravděpodobnější, že se toto chování skutečně objeví (Van Iddekinge et al., 2012). *Skryté testy* integrity se nezaměřují na konkrétní projevy nečestného chování, ale na osobnostní proměnné, které jsou s integritou svázané. Jde například o svědomitost a přívětivost (podle Big Five), které mají pozitivní korelační vztahy s integritou (Ashton & Lee, 2008; Ones et al., 1993), nebo také o machiavelismus, který s integritou koreluje negativně (Forsyth, Banks, & McDaniel, 2012; Schlenker, 2008).

Jak již bylo zmíněno dříve, vztah sociální desirability a integrity je zkoumán různými autory (Coyne & Bartram, 2002; LoBello & Sims, 1993; Ones & Viswesvaran, 1998; Ones et al., 1996), nicméně výsledky těchto studií nejsou jednoznačné. Zatímco Ones (Ones & Viswesvaran, 1998; Ones et al., 1996, 1993) ve svých meta-analýzách poukazuje na to, že korelační vztahy mezi testy integrity a sociální desirability jsou velmi nízké a vymezuje se tak proti možnosti ovlivnění výsledků testů integrity tendencemi k sociální desirabilitě, Schlenker, Miller a Johnson (2009) spolu s Petersonem a Seligmanem (2004b) argumentují, že rysy, které jsou s integritou spojovány, jako je upřímnost, důvěryhodnost, spolehlivost, jsou považovány za vysoce sociálně žádoucí, a tudíž že vliv tendencí k sociálně žádoucímu odpovídání v testech integrity je nepopiratelný.

S morální integritou je možné spojovat **mechanismy morálního vyvázání se** (Schlenker, 2008; Schlenker et al., 2009), jejichž cílem je zbavit jedince pocitů viny. Díky mechanismům morálního vyvázání dochází k potlačení morálních zásad a je tak umožněno dosažení stanoveného cíle bez ohledu na použité prostředky (Bandura, 1991, 1999). Bandura (1991) vyděluje celkem osm mechanismů morálního vyvázání se, které jedinec užívá tehdy, když chování, kterým je možné dosáhnout žádaného cíle, je zároveň v rozporu s vnitřními normami a vznikne tak konflikt. Bandura (1991) definuje následujících osm mechanismů:

1. *Morální ospravedlnění* (moral justification) – nemorální chování sloužící k dosažení morálních cílů je označeno za správné.
2. *Eufemistické nálepkování* (euphemistic labelling) – nemorální chování je přeznačkováno za pomoci neutrálního pojmenování, např. z krádeže se tímto přeznačkováním stane půjčka.
3. *Výhodné srovnávání* (advantageous comparison) – vlastní nemorální chování je srovnáno s jiným nemorálním chováním, vůči kterému se pak jeví jako méně závažné.
4. *Přenesení odpovědnosti* (displacement of responsibility) – dochází k záměně příčiny nemorálního chování.
5. *Rozptýlení odpovědnosti* (diffusion of responsibility) – vina jedince je přenesena na širší skupinu lidí.
6. *Překrucování následku nebo nevšímavost k následkům* (disregard or distortion of consequences) – následky nemorálního chování jsou přehlíženy, bagatelizovány.
7. *Dehumanizace* (dehumanization) – oběť nemorálního činu je zbavena svých lidských charakteristik, tento mechanismus je často spojen s přeznačkováním oběti, např. „špína“.
8. *Atribuce viny* (attribution of blame) – jedinec necítí vinu, protože bylo jeho chování vyvoláno provokací, či chováním někoho druhého.

Metodika

Cíl a předpoklady výzkumu

Operacionalizace sociální desirability i integrity za pomoci kvalitativních metod není v českém prostředí ani v zahraničí příliš obvyklá. Jak poznamenává Barnard se svými kolegy (2008), kvalitativní metody mohou přinést nové poznatky, které pomohou v lepší konceptualizaci nejasně definovaných pojmů, jakými integrita i sociální desirabilita jsou. Naším cílem bylo vytvořit rozhovor, který by mohl sloužit jako face-to-face varianta dotazníkových metod zaměřených na

odhalování tendencí k sociální desirabilitě a zjišťování integrity osobnosti. Zde prezentovaný výzkum je součástí diplomové práce autorky tohoto článku (Minarčíková, 2018).

Na základě předchozích výzkumných zjištění bylo vytvořeno několik předpokladů o tom, na jakém základě je možné osoby s různou mírou tendencí k sociálně žádoucímu odpovídání a odlišnou integritou rozlišovat. Prvním předpokladem je, že osoby s vysokou integritou budou mít menší sklony k sociálně žádoucímu odpovídání. Dále, že na základě rozhovoru bude možné s ohledem na integritu (tzn. upřímnost, morálnost) osob odlišit ty, kteří mají sklony prezentovat se lépe, než odpovídá skutečnosti, od těch, kteří podávají přesné informace. Osoby s různou mírou integrity se také budou lišit v používání mechanismů morálního vyvázání se (Schlenker, 2008; Schlenker et al., 2009). Dalším předpokladem je, že se osoby s různou mírou integrity budou lišit v atribučních procesech přisuzování příčinnosti vlastnímu chování a chování druhých osob (Martinko, Gundlach, & Douglas, 2002).

Použité metody

Pro získání dat o integritě respondentů a jejich tendencích k sociálně žádoucímu odpovídání byly použity dva dotazníky, které jsou součástí testové baterie *Integrita* v pracovním prostředí (Příhodová et al., 2017). Tato testová baterie kombinuje skryté i zjevné metody zjišťování integrity osobnosti. Testová baterie obsahuje originální český zjevný test integrity **Integrita v pracovním a běžném životě** (*Integrita*). Tento dotazník obsahuje 32 položek, u nichž respondent vyjadřuje svůj souhlas s daným tvrzením od 1 (zcela nesouhlasím) po 5 (zcela souhlasím). Skór je získán součtem položek, některé položky jsou hodnoceny reverzně. Vyšší dosažený skór značí vyšší míru integrity (do 106 bodů jako nízká integrita, 107 až 139 bodů střední integrita a nad 140 bodů jako vysoká integrita) (Příhodová et al., 2017).

Součástí testové baterie je také **dotazník sociální desirability**, který je upravenou verzí dotazníku BIDR-CZ (Preiss & Mačudová, 2013). Tento dotazník zahrnuje 37 položek, 17 položek ve škále sebeklamného zlepšování (SDE) a 20 položek ve škále impression management (IM). Respondent může získat maximálně 119 bodů ze škály SDE, přičemž méně než 83 značí nízké tendence a více než 97 bodů vysoké tendence k sebeklamnému zlepšování. Ze škály IM je možné získat maximálně 140 bodů, skóre pod 111 je hodnoceno jako nízké a nad 128 bodů jako vysoké (Příhodová et al., 2017).

Polostrukturovaný rozhovor byl vytvářen na základě korelační a sémantické analýzy 32 položek dotazníku *Integrita* a 37 položek dotazníku sociální desirability. K těmto analýzám byla využita databáze 80 pacientů 2. oddělení Národního ústavu duševního zdraví (43 žen, věk v rozmezí 18 až 66 let, průměrný věk 36,21 let), kteří se zúčastnili výzkumu *Integrita, morální vyvázání se a další příbuzné konstrukty* (GAČR, reg. č. 16-06264S). Takto vzniklo 8 otázek rozhovoru, která tematicky nejvíce pokrývají lhaní, podvádění a krádeže. Tato témata všeobecně tvoří tři klasická témata, na něž jsou testy integrity zaměřeny (Coyne & Bartram, 2002). V každé otázce je představena krátká situace a respondent je tázán na posouzení vlastního chování v této situaci a následně je žádán, aby zhodnotil chování druhých ve stejné situaci. Byly provedeny tři pilotní rozhovory (2 ženy, 1 muž, průměrný věk 24,3 let), na jejichž základě byly otázky upraveny a přeformulovány. Celá instrukce rozhovoru zní následovně: „Nyní Vám představím několik různých situací, se kterými se můžete setkat v běžném životě. U každé situace Vás poprosím, abyste zkusil/a říct, co byste udělal/a Vy a pak také, co si myslíte, že by udělali druzí. Poprosím

Vás o co nejpodrobnější odpovědi, řekněte cokoliv, co Vás k dané situaci napadne. Čím víc toho řeknete, tím lépe. Pokud Vás napadne příklad konkrétní situace, kterou jste zažil, tak se nebojte jej říct. Nejsou žádné správné a špatné odpovědi.“ Finální podoba otázek je uvedena v Tabulce 1. Délka rozhovoru variovala v rozmezí 15 – 30 minut.

Tab. 1 Finální podoba otázek rozhovoru

1. Představte si situaci, kdy máte možnost získat povýšení v práci, povýšení ale spočívá na projektu, který jste dělal/a s pomocí svého kolegy/kolegyně. Jak byste se zachoval/a? Přiznal/a byste jeho/její pomoc nebo ne? Jak by se podle Vás zachovali jiní lidé v této situaci?
2. Představte si situaci, kdy Vám pokladní v obchodě vrátí o 10Kč více, než měl/a, co byste udělal/a? Co myslíte, že by udělali druzí lidé?
3. Představte si situaci, kdy uděláte v práci chybu, která způsobí zpoždění a potíže. Vy víte, že jste udělal/a chybu, nicméně Vaši kolegové ani nadřízení ne. Jak byste se zachoval/a? Přiznal/a byste se, nebo byste se snažil/a, aby se na to nepřišlo? Jak by se zachovali jiní lidé v této situaci?
4. Představte si situaci, kdy jste v tíživé situaci, myslíte, že byste uvažoval/a o tom, jak obejít systém, abyste získal/a nějaký příspěvek od státu? Myslíte si, že byste byl/a ochotná/y například zalhat o svém zdravotním stavu, abyste peníze získal/a? Co by podle Vás udělali druzí lidé?
5. Představte si situaci, kdy byste na odpoledne po práci měl/a naplánovanou nějakou zajímavou aktivitu, hodilo by se Vám tedy odejít z práce co nejdříve. V práci ale musíte zůstat dle řádné pracovní doby. Nicméně, ještě před koncem pracovní doby, již všichni odešli a nikdo od Vás nic nepotřebuje, a tak by se Vám naskytla možnost odejít dříve. Odešel/Odešla byste, i přesto že byste musel/a nahlásit, že jste tam byl/a dle řádné pracovní doby? Jak by se v této situaci zachovali jiní lidé?
6. Představte si situaci, kdy byste měl/a možnost nepřiznat v daňovém přiznání všechny Vaše příjmy. Přiznal/a byste je, nebo byste této situace využil/a? Jak by se podle Vás zachovali jiní lidé?
7. Představte si situaci, kdy se hlásíte na pracovní pozici, kterou byste moc chtěl/a získat. Víte ale, že se na danou pozici hlásí mnoho schopných uchazečů. Jak byste se zachoval/a? Zalhal/a byste v tomto případě o svých dovednostech, aby bylo jistější, že danou pozici získáte právě Vy? Co by podle Vás udělali jiní lidé při takovémto výběrovém řízení?
8. Představte si situaci, kdy na základě toho, že upravíte informace o svém zdravotním stavu, můžete získat různé výhody. Může jít o výhody v práci jako je například možnost nechodit na noční směny, možnost vykonávat pouze méně náročnou práci a podobně. Může Vám to ale přinést i jiné výhody mimo práci jako je třeba více pozornosti a více pomoci od Vašich blízkých. Dokážete si představit situaci, kdy byste o svém zdravotním stavu takto zalhal/a? Jak by se podle Vás zachovali druzí?

Průběh

Data od všech respondentů byla sesbírána v rámci osobního setkání, při němž byl na počátku respondent seznámen s účelem a průběhem výzkumu, byl informován o dobrovolnosti své účasti a důvěrnosti získaných dat. V první části setkání proběhl rozhovor a v druhé části respondenti vyplnili dotazník Integrita, dotazník sociální desirability a krátký demografický dotazník. Všichni respondenti souhlasili s nahráváním rozhovoru. Nahrané rozhovory byly při transkripci do počítače anonymizovány.

Rozhovory jsou analyzovány přístupem mnohonásobné případové studie. Jednotlivé případy byly analyzovány zvlášť s přihlédnutím k možným teoretickým vysvětlením, na které navázalo porovnávání jednotlivých případů s cílem navrhnout možnou teorii, jak odlišovat osoby na základě míry integrity a tendencím k sociální desirabilitě (Hendl, 2016). Případy byly analyzovány bez znalosti výsledných skóre z dotazníků, až následně byly případy rozděleny do skupin podle míry integrity (nízká, střední a vysoká integrita). V těchto skupinách jsou případy porovnávány mezi sebou a na závěr jsou ještě porovnávány výsledky skupin. Rozhovory byly kódovány a kategorizovány tak, aby co nejlépe umožnily porovnání mezi osobami s různou mírou integrity.

Výzkumný soubor

Výzkumu se zúčastnilo 8 pacientů z 2. oddělení Národního ústavu duševního zdraví (NÚDZ). Toto oddělení je zaměřeno na léčbu rezistentních afektivních poruch. Šlo o 4 muže a 4 ženy ve věkovém rozpětí od 21 do 61 let (průměrný věk = 40,16 let, SD = 14,32). Respondenti byli na základě výsledků z dotazníku *Integrita* rozděleni do tří skupin – nízká integrita (N = 3), střední integrita (N = 3), vysoká integrita (N = 2). Demografické charakteristiky spolu s výsledky z dotazníku *Integrita* a dotazníku sociální desirability jsou uvedeny v Tabulce 2.

Tab. 2 Demografické údaje výzkumného souboru a dosažená skóre z dotazníku *Integrita* a dotazníku sociální desirability

Skupina	Kód	Pohlaví	Věk	Rodinný stav	Nejvyšší dosažené vzdělání	Pracovní pozice	Integrita Celkový skóre	Sociální desirabilita	
								SDE	IM
Nízká Integrita	A.	muž	28	svobodný	středoškolské	nezaměstnaný	104	48	63
	B.	muž	32	s družkou	vyučený	zaměstnanec	92	58	65
	C.	žena	49	rozvedená	vysokoškolské	OSVČ	92	81	106
Střední integrita	D.	žena	61	svobodná	vysokoškolské (PhD.)	v invalidním důchodu	125	54	96
	E.	muž	21	svobodný	středoškolské	student	128	79	85
	F.	žena	55	vdaná	vysokoškolské	zaměstnanec	137	54	120
Vysoká integrita	G.	žena	25	svobodná	vyšší odborné	nezaměstnaná	147	74	76
	H.	muž	50	ženatý	středoškolské	OSVČ	153	55	71

Výsledky

Jak již bylo zmíněno dříve, každá otázka je sestavena tak, že respondent prvně hodnotí své chování v předložené situaci a následně je žádán, aby posoudil chování druhých osob ve stejné situaci. U každé otázky tak byly vytvořeny kódy pro chování respondenta v dané situaci, např. u otázky č. 2 jde o kódy vrátil/a bych, vrátil/a bych, ale a nevrátil/a bych. Následně bylo kódováno

hodnocení chování druhých, které je shrnuto do kategorií druhí negativně, druhí neutrálně, druhí pozitivně. Další kategorie jsou situační faktory a dispoziční faktory, které zahrnují to, zda se při přisuzování příčin chování respondenti odvolávají na faktory situační či dispoziční. Poslední kategorie zahrnuje mechanismy morálního vyvázání se. V tomto článku nejsou z úsporných důvodů uvedeny veškeré analýzy případů, ale jsou zveřejněna pouze shrnutí jednotlivých skupin a ty jsou následně porovnány. Podrobnější rozpracování jednotlivých případů je k dohledání v již dříve zmíněné diplomové práci od Minarčíkové (2018).

Skupina s nízkou integritou

Jedná se o skupinu tří respondentů, kteří dosáhli v dotazníku Integrita skóre v rozmezí od 92 do 104 a je tedy hodnoceno jako nízké. Z dotazníku sociální desirability dosáhli všichni respondenti ve složce sebeklamu i ve složce vytváření dobrého dojmu skóre, které je hodnoceno jako nízké. C. sice dosáhla ve škále sebeklamného zlepšování skóre hodnocené jako nízké, nicméně je nejvyšší ze všech respondentů. Na základě jejích výpovědí, v nichž se projevuje důraz na preferenci vlastních pravidel: „(...) lidi hodně mají takový ty zasetý schémata a myšlení a morálku a já tedy v podstatě si tak říkám, že já si svoje pravidla v životě tvořím sama a ty, který mě tak jako štvou na tý společnosti, tak jako se tak lehce můžou porušovat,“ jak říká v odpovědi na otázku č. 2, se zdá, že je možné mluvit o sebeklamné obraně vlastní žádané identity (Paulhus, 2008; Schlenker, 2012).

U skupiny respondentů s nízkou integritou je obvyklé, že ve svých odpovědích využívají popisů zážitků a zkušeností, v nichž se také přiznávají k vlastnímu nečestnému chování, např. A. na otázku č. 7 odpovídá: „*Ale takové méně snadno verifikovatelné věci, tak to bych zveličil. A vlastně i zveličuju.*“ Respondenti ze skupiny s nízkou integritou se při posuzování vlastního chování více odvolávají na vlivy situační než na vlivy dispoziční, např. B. říká v odpovědi na otázku č. 4: „*Spíš právě teď, já teda nejsem v úplně nejlepší finanční situaci, tak pořád přemejšlim, čím si vydělat. A napadají mě i nějaký věci, který nejsou zákonný.*“

Při posuzování vlastního chování využívají respondenti mechanismů morálního vyvázání se. Celkem jsou mechanismy morálního vyvázání se užity desetkrát – 4× atribuce viny, 2× dehumanizace, 2× eufemistické nálepkování, 1× výhodné srovnávání a 1× překrucování/nevšímavost k následkům. Příkladem odpovědi, ve které se nachází mechanismus atribuce viny, je odpověď na 8. otázku od C., která říká: „*Ale vzhledem k tomu, že si myslím, že ten stát nefunguje, rozdělování peněz spravedlivě, tak bych to klidně udělala, to bych neměla nejmenší problém.*“ Příkladem eufemistického nálepkování je odpověď B. na otázku č. 2: „*Já to беру tak, skoro, nechci říkat jako hru, ale já mám malou dceru (...) a teď kolikrát jdeme v krámu a vona něco drží v ruce a já schválně s ní i projdu, abysme nemuseli platit. Ale беру to jako srandu prakticky, jo. Já, hele, máme něco zadarmo.*“

Druzí jsou převážně hodnoceni negativně, převládá tedy názor, že většina lidí se do akcí, které je možné hodnotit jako nečestné, zapojuje. Např. C. v odpovědi na otázku č. 7: „*Tak to přece každej, aby se tam dostal.*“ Při posuzování příčin chování druhých se skupina s nízkou integritou více odvolává na dispoziční faktory než na faktory situační, jak je vidět v odpovědi B. na první otázku: „*V charakteru těch lidí. Z těch, co vím, že by to přiznali, tak to jsou prostě dobrý lidi. Mají to morálně srovnaný ty hodnoty. A ty druhý právě, si myslím, ty hodnoty takový nemaj, takže ty by radši to nepřiznali, aby vypadali líp před těma ostatníma.*“

Skupina se střední integritou

Do skupiny se střední integritou spadají tři respondenti, jejichž skóre z dotazníku Integrita je vyšší než 107 a zároveň nižší než 139. Z hlediska sociální desirability je jejich skóre ve škále SDE hodnoceno jako nízké, ve škále IM je pouze u F. hodnoceno jako střední. Zdá se tedy, že ani v této skupině nemá sociální desirabilita velký vliv na odpovídání.

Skupina se střední integritou se vyznačuje tím, že nečestné chování spíše odmítá, nicméně nevylučuje, že by se do tohoto chování mohla někdy zapojit. Například respondentka F. v odpovědi na otázku č. 3 říká: „*Já nevím, jestli v nějaký abstraktní jiný práci, kdybych byla, tak jestli bych neuvažovala jinak. To je klidně možný, ale v týhle tý práci, ve který já jsem byla, tak vím, že bych to řekla, no.*“ Při posuzování příčin vlastního chování se respondenti spoléhají jak na dispoziční faktory, např. E odpovídá na otázku č. 3 následovně: „*(...) ale zároveň vím, že tady v tom jsem taky dobřej, Nějak tutlat ty věci, co se mi nepovedly, nebo s nima nejsem spokojenej,*“ tak především na faktory situační, jak je zřejmé například z odpovědi D. na otázku č. 5: „*Nejsem na to hrdá, ale prostě tam domluva nešla. Kdyby s tou vedoucí bych měla dobřej vztah, tak bych jí to prostě řekla narovinu.*“

Mechanismy morálního vyvázání používá skupina se střední integritou v pěti případech a je užit pouze mechanismus atribuce viny, příkladem je odpověď D. na otázku č. 2: „*Stalo se mi v Tescu, kde už mě několikrát vopakovane vošidili, že teď jsem měla, nebylo to deset, bylo to o nějakou korunu nebo to, a to jsem si teda nechala. Ale jako s takovým pocitem zadostiučinění, že jako voni mě takhle okrádaj, že aspoň teda já jednou.*“

Při posuzování chování druhých se spoléhají především na dispoziční faktory a většinou druhé hodnotí neutrálně. E. v odpovědi na otázku č. 2 se o druhých vyjadřuje následovně: „*Chamtivý by si to nechali a poctiví si myslím, že by to vrátili.*“ Projevuje se také neochota chování druhých generalizovat, jak vyjadřuje F. v odpovědi na otázku č. 3: „*No, to zase samozřejmě záleží na tom, jaký jsou. (...) taky nemůžu dát všechny lidi do jednoho pytle, že jo, (...).*“

Skupina s vysokou integritou

Skupina respondentů s vysokou integritou je nejmenší, zahrnuje pouze dva respondenty se skóre, které je vyšší než 140. Z hlediska sociální desirability je skóre těchto respondentů v obou složkách hodnoceno jako nízké.

Respondenti s vysokou integritou podávají nejstručnější odpovědi a uvádějí mnohem méně osobních zkušeností a zážitků. H. využívá pouze svých zkušeností z vedoucí pozice, jak je vidět například v odpovědi na otázku č. 5: „*Já jsem už říkal, že mám firmu a že tam jako nějak vytvářím ty otevřený podmínky, takže ti lidi moji ví, že je pustím, když se prostě zeptají.*“ G. se při posuzování vlastního chování spoléhá především na dispoziční faktory, např. odpověď na otázku č. 3: „*Já neumím takhle jako lhát nebo něco kamuflovat, to není můj styl,*“ zatímco H. využívá především faktorů situačních.

Mechanismy morálního vyvázání jsou využity celkem třikrát. Jedenkrát využívá mechanismus dehumanizace G. a H. využívá mechanismů eufemistického nálepkování a atribuce viny v odpovědi na otázku č. 6.

Druzí jsou popisováni výhradně neutrálně a bez generalizací. „*Jako samozřejmě záleží na spoustě věcech, jaký je ten kolega, jaké je prostředí v té práci, jaký mají vztahy, o jaký povýšení se*

jedná a tak,“ z této odpovědi H. na první otázku je zřejmé, že je obtížné určit, zda jsou preferovány situační či dispoziční faktory při posuzování příčin chování druhých osob. Odpovědi ve většině případů zahrnují více možností, co za daným chováním druhých osob může být.

Porovnání skupin

Vzájemné porovnání skupin s různou mírou integrity složí k vytvoření možných rozlišovacích vodítek, která by mohla sloužit k tomu, jak u respondentů rozpoznat v rámci rozhovoru různou míru integrity s přihlédnutím k tendencím k sociální desirabilitě.

Z osmi respondentů jsou u sedmi tendence k sociální desirabilitě hodnoceny jako nízké. Pouze F. má střední tendence k vědomému vytváření dobrého dojmu a zdá se, že v jejích odpovědích je tyto tendence možné vysledovat. U C., která dosáhla nejvyššího skóre ve škála sebeklamného zlepšování, přestože je stále ještě hodnoceno jako nízké, se zdá, že se tyto tendence v odpovědích rovněž projevují.

Ve skupinách se v odpovědích objevují určitá specifika. Popisování vlastních zážitků a zkušeností je specifické pro skupinu s nízkou integritou, respondenti se v těchto popisech nebojí referovat také o svém chování, které je možné hodnotit jako sociálně nežádoucí. Pro skupinu se střední integritou je typické projevování obav z možných následků nečestného chování. Zajímavé je také to, že u respondentů skupiny se střední integritou se zřetelně projevuje negativní hodnocení současného systému, díky čemuž je omluvitelné porušovat pravidla (např. odpověď E na otázku č. 5: *„Ale spíš je to taky to, že si myslím, že pracovní doba od 8 do 5 nic neřeší. Přijde mi, že zase třeba v tom jako konkrétně ten systém je strašně špatně nastavenej, že to není o vykonané práci, ale o těch vysezených hodinách.“*).

Ukázalo se, že mechanismy morálního vyvázání jsou nejvíce užívány skupinou s nízkou integritou, zatímco nejméně užívají mechanismy morálního vyvázání se respondenti ze skupiny s vysokou integritou. Užívání mechanismů morálního vyvázání skupinou s nízkou integritou je pravděpodobně důsledkem většího zapojování se do činností, u kterých je potřeba zbavit se možných pocitů viny.

Při hodnocení vlastního chování respondenti s nízkou integritou vycházejí především ze situačních faktorů, zatímco při usuzování na příčiny chování druhých lidí převládají faktory dispoziční. Skupina se střední integritou při hodnocení vlastního chování využívá převážně faktory situační, nicméně faktory dispoziční využívají častěji než skupina s nízkou integritou. Tato skupina hodnotí druhé také především na základě dispozičních faktorů, využívání faktorů situačních je však častější než ve skupině s nízkou integritou. Co se týká skupiny s vysokou integritou, její respondenti jsou při posuzování jak svého chování, tak chování druhých obezřetnější a nelze jednoznačně určit, zda preferují situační či dispoziční faktory, protože ve svých odpovědích uvádějí více možných vysvětlujících faktorů. Druzí jsou hodnoceni skupinou s nízkou integritou převážně negativně, tyto respondenti tedy předpokládají, že druzí se do nečestných aktivit spíše zapojují. Skupina se střední a s vysokou integritou hodnotí druhé téměř výlučně neutrálně.

Diskuze

Na základě provedených rozhovorů se zdá, že nově vytvořený polostrukturovaný rozhovor umožňuje nalézt rozdíly mezi respondenty s různou mírou integrity. Původní záměr odhalit také

odlišné tendence k sociálně žádoucímu odpovídání nebylo možné provedeným výzkumem ověřit. Výzkumný soubor byl ve svých tendencích k sociálně žádoucímu odpovídání příliš homogenní na to, aby bylo možné provést porovnání a vytváření závěrů by tak bylo příliš zavádějící. Pro adekvátní zhodnocení vlivu sociální desirability spolu s odlišením rozdílné míry integrity by bylo potřeba jemnějšího rozlišení skupin, nejen na základě odlišné míry integrity, ale také na základě sklonů k sociálně žádoucímu odpovídání.

Sklony k sociální desirabilitě jsou mimo jiné ovlivněny situací. V průběhu rozhovorů jsou sklony k sociálně žádoucímu zkreslování odpovídání větší než při vyplňování dotazníků (Callegaro, 2008; Krumpal, 2013). Všichni respondenti výzkumného souboru se však vyjadřovali otevřeně i o svých negativních aspektech a chování, které je možné hodnotit jako sociálně nežádoucí. Zdá se tedy, že situace rozhovoru neměla přílišný vliv na jejich sebe prezentaci.

Již dříve bylo zmíněno, že zkoumání vlivu sociální desirability na testy integrity přináší nejednoznačné výsledky (Coyne & Bartram, 2002; LoBello & Sims, 1993; Ones & Viswesvaran, 1998; Ones et al., 1996). Zdá se, že na český dotazník *Integrita* (Příhodová et al., 2017) má však impression management značný vliv. To bylo zřejmé již při vytváření rozhovoru, kdy se položky z dotazníku *Integrita* překrývají s položkami zaměřenými na odhalování sociální desirability, a především ty ze škály impression management. *Integrita* je podle Petersona a Seligmana (2004a, s. 205) jednou ze silných stránek osobnosti, proto by měla být zjišťována za pomoci morálních přestupků, které nejsou příliš triviální, jinak by docházelo k opomíjení skutečné hloubky integrity. Otázkou tedy je, zda je žádoucí, aby dotazník *Integrita* a dotazník sociální desirability postihovaly stejné oblasti chování.

Jedním z předpokladů bylo, že se respondenti s různou mírou integrity liší v tom, o jakém vlastním chování referují. Ukázalo se, dle předpokladů, že skupina s nízkou integritou se více zapojuje do nečestných aktivit než skupina s vysokou integritou. Dále podle předpokladů je skupina s nízkou integritou nejotevřenější k nečestnému chování v budoucnosti a také u druhých. Byla tak potvrzena zjištění zahraničních studií (Schlenker, 2008; Schlenker et al., 2009), že se lidé s nižší integritou méně zaobírají morálními důsledky vlastního chování, jsou flexibilnější v tom, co považují za morální a mají větší sklony k racionalizaci vlastních prohrůšek a to jak těch zamýšlených, tak těch skutečně vykonaných. Poslední bod se vztahuje k mechanismům morálního vyvázání (Bandura, 1991; Schlenker, 2008; Schlenker et al., 2009). Na základě provedených rozhovorů bylo potvrzeno, že respondenti s vyšší integritou používají méně mechanismů morálního vyvázání, než respondenti se střední či nižší integritou.

Kontraproduktivní chování je úzce spojeno s integritou. Testy integrity jsou vytvářeny především k odhalování tendencí ke kontraproduktivnímu chování na pracovišti (Coyne & Bartram, 2002; Wanek, 1999). Martinko se svými kolegy (Martinko et al., 2002) navrhnul model, v němž je kontraproduktivní chování na pracovišti ovlivněno také tím, zda jedinec preferuje interní či externí atribuce. Vzhledem ke vzájemné propojenosti integrity s kontraproduktivním chováním, byl vytvořen předpoklad, že lidé s vyšší mírou integrity se více spoléhají na externí atribuce, zatímco osoby s nižší mírou integrity, s přihlédnutím k základní atribuční chybě (Ross, 1977), přeceňují dispoziční faktory oproti faktorům situačním. Oba předpoklady je možné na základě výzkumu potvrdit. Skupina s nízkou integritou při posuzování příčin vlastního chování spoléhala na faktory situační, zatímco při posuzování chování druhých využívala faktory dispoziční. Skupina se střední a vysokou integritou se při posuzování vlastního chování spoléhá více na faktory dispoziční. Při posuzování chování druhých skupina se střední integritou využívá jak

faktorů situačních, tak dispozičních. Skupina s vysokou integritou je pak při posuzování příčin chování druhých lidí nejpatričnější.

Závěr

Nově vytvořený polostrukturovaný rozhovor, který byl sestaven na základě dotazníku Integrita v pracovním a běžném životě a dotazníku sociální desirability (Příhodová et al., 2017), se ukázal být dobrým nástrojem pro odlišování různé míry integrity osobnosti. Polostrukturovaný rozhovor obsahuje osm otázek. V každé z nich je představena krátká situace, u níž má respondent zhodnotit své vlastní chování a následně také chování druhých. Výzkumu se zúčastnilo 8 pacientů (4 muži a 4 ženy) z 2. oddělení Národního ústavu duševního zdraví v Klecanech. Ukázalo se, že nově vytvořený rozhovor je možné použít k odlišování míry integrity, a to díky výpovědím o vlastním chování, sklonům morálně se vyvazovat z nečestných aktivit a preferencí interních či externích atribucí. Na základě rozhovoru se však nepodařilo odlišit míru tendencí k sociální desirabilitě, protože výzkumný soubor byl z hlediska sociální desirability příliš homogenní. Rozhovor byl celkově hodnocen respondenty velmi pozitivně především díky tomu, že poskytuje možnost obhájit a zdůvodnit odpovědi. V dotazníkových metodách jsou respondenti o tuto možnost ochuceni.

Zdroj financování

Tato studie je výsledkem badatelské činnosti podporované Grantovou agenturou České republiky, reg. č. 16-06264S a výsledkem badatelské činnosti podporované projektem číslo LO1611 za finanční podpory MŠMT v rámci programu NPU I.

Literatura

- Ashton, M. C., & Lee, K. (2008). The prediction of Honesty–Humility-related criteria by the HEXACO and Five-Factor Models of personality. *Journal of Research in Personality*, 42(5), 1216–1228.
- Bandura, A. (1991). Social cognitive theory of moral thought and action. In W. M. Kurtines & J. L. Gewirtz (Ed.), *Handbook of moral behavior and development* (s. 45–103). Hillsdale, NJ, US: Lawrence Erlbaum Associates, Inc.
- Bandura, A. (1999). Moral disengagement in the perpetration of inhumanities. *Personality and social psychology review*, 3(3), 193–209.
- Barnard, A., Schurink, W., & De Beer, M. (2008). A conceptual framework of integrity: empirical research. *SA Journal of Industrial Psychology*, 34(2), 40–49.
- Beebe, J. (1992). *Integrity in depth*. New York: Fromm International Publishing Corporation.
- Callegaro, M. (2008). Social desirability. In P. J. Lavrakas (Ed.), *Encyclopedia of survey research methods*. Thousand Oaks, Calif: SAGE Publications.
- Coyne, I., & Bartram, D. (2002). Assessing the Effectiveness of Integrity Tests: A Review. *International Journal of Testing*, 2(1), 15–34.
- Crowne, D. P., & Marlowe, D. (1960). A new scale of social desirability independent of psychopathology. *Journal of Consulting Psychology*, 24(4), 349–354.

- Damarin, F., & Messick, S. (1965). Response Styles as Personality Variables: A Theoretical Integration of Multivariate Research. ETS Research Report Series, (1), i–116.
- Dudzinski, D. M. (2004). Integrity: Principled coherence, virtue, or both? *Journal of Value Inquiry*, 38(3), 299–313.
- Edwards, A. L. (1957). *The Social Desirability Variable in Personality Assessment and Research*. Dryden Press.
- Forsyth, D. R., Banks, G. C., & McDaniel, M. A. (2012). A meta-analysis of the Dark Triad and work behavior: A social exchange perspective. *Journal of applied psychology*, 97(3), 557–579.
- Ganster, D. C., Hennessey, H. W., & Luthans, F. (1983). Social desirability response effects: Three alternative models. *Academy of Management Journal*, 26(2), 321–331.
- Hendl, J. (2016). *Kvalitativní výzkum: základní teorie, metody a aplikace*. Praha: Portál.
- Krámský, D. (2016). Pojetí morální integrity jako průsečíku filosofického a psychologického chápání morálky. *Paideia*, XIII(3), 1–6.
- Krumpal, I. (2013). Determinants of social desirability bias in sensitive surveys: a literature review. *Quality & Quantity*, 47(4), 2025–2047.
- LoBello, S. G., & Sims, B. N. (1993). Fakability of a commercially produced pre-employment integrity test. *Journal of Business and Psychology*, 8(2), 265–273.
- Martinko, M. J., Gundlach, M. J., & Douglas, S. C. (2002). Toward an integrative theory of counterproductive workplace behavior: A causal reasoning perspective. *International Journal of Selection and Assessment*, 10(1-2), 36–50.
- McFall, L. (1987). Integrity. *Ethics*, 98(1), 5–20.
- Minarčíková, N. (2018). *Integrita a sociální desirabilita u hospitalizovaných psychiatrických pacientů* (Diplomová práce). Univerzita Karlova, Praha.
- Ones, D. S., & Viswesvaran, C. (1998). The effects of social desirability and faking on personality and integrity assessment for personnel selection. *Human Performance*, 11(2–3), 245–269.
- Ones, D. S., Viswesvaran, C., & Reiss, A. D. (1996). Role of social desirability in personality testing for personnel selection: The red herring. *Journal of Applied Psychology*, 81(6), 660–679.
- Ones, D. S., Viswesvaran, C., & Schmidt, F. L. (1993). Comprehensive meta-analysis of integrity test validities: Findings and implications for personnel selection and theories of job performance. *Journal of applied psychology*, 78(4), 679–703.
- Paulhus, D. L. (1984). Two-component models of socially desirable responding. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46(3), 598–609.
- Paulhus, D. L. (1991). Measurement and Control of Response Bias. In J. P. Robinson, P. R. Shaver, & L. A. Wrightsman (Ed.), *Measures of Personality and Social Psychological Attitudes* (s. 17–59). San Diego, CA, US: Academic Press.
- Paulhus, D. L. (2002). Socially desirable responding: The evolution of a construct. In H. I. Braun, D. N. Jackson, & D. E. Wiley (Ed.), *The role of constructs in psychological and educational measurement* (s. 49–69). Mahwah NJ: Erlbaum.
- Paulhus, D. L. (2008). Self deception. In R. F. Baumeister & K. D. Vohs (Ed.), *Encyclopedia of social psychology* (s. 189–190). New York: Sage Press.
- Paulhus, D. L., & Trapnell, P. D. (2008). Self-presentation of personality: An agency-communion framework. In O. P. John, R. W. Robins, & L. A. Pervin (Ed.), *Handbook of personality: Theory and research* (3rd ed.). (s. 492–517). New York: Guilford Press.
- Peterson, C., & Seligman, M. E. (2004a). *Character strengths and virtues: A handbook and classification*. Oxford University Press.
- Peterson, C., & Seligman, M. E. (2004b). Integrity [Authenticity, Honesty]. In *Character strengths and virtues: A handbook and classification* (s. 249–271). Oxford University Press.

- Phillips, D. L., & Clancy, K. J. (1972). Some Effects of „Social Desirability“ in Survey Studies. *American Journal of Sociology*, 77(5), 921–940.
- Preiss, M., & Mačudová, G. (2013). Dotazník žádoucího stylu odpovídání (BIDR-CZ). *Psychiatrie*, 17(2), 59–64.
- Příhodová, T., Preiss, M., Pitáková, J., Maliňáková, J., Harsa, P., & Prajsová, J. (2017). Psychometrická analýza a validizace prvního testu integrity v českém prostředí, nepublikovaný manuskript.
- Randall, D. M., & Fernandes, M. F. (1991). The social desirability response bias in ethics research. *Journal of Business Ethics*, 10(11), 805–817.
- Rosen, D. H. (1992). Foreword. In J. Beebe, *Integrity in depth*. New York: Fromm International Publishing Corporation.
- Ross, L. (1977). The Intuitive Psychologist And His Shortcomings: Distortions in the Attribution Process. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (s. 173–220). Academic Press.
- Sackeim, H. A., & Gur, R. C. (1979). Self-deception, other-deception, and self-reported psychopathology. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 47(1), 213–215.
- Sackett, P. R., Burris, L. R., & Callahan, C. (1989). Integrity testing for personnel selection: An update. *Personnel Psychology*, 42(3), 491–529.
- Schlenker, B. R. (2008). Integrity and Character: Implications of Principled and Expedient Ethical Ideologies. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 27, 1078–1125.
- Schlenker, B. R. (2012). Self-presentation. In M. R. Leary, J. P. Tangney, M. R. (Ed) Leary, & J. P. (Ed) Tangney (Ed.), *Handbook of self and identity* (2nd ed.). (s. 542–570). New York, NY, US: Guilford Press.
- Schlenker, B. R., Miller, M. L., & Johnson, R. M. (2009). Moral Identity, Integrity, and Personal Responsibility. In D. K. Lapsley & D. Narvaez (Ed.), *Personality, Identity, and Character: Explorations in Moral Psychology* (s. 316–340). Cambridge: Cambridge University Press.
- Van Iddekinge, C. H., Roth, P. L., Raymark, P. H., & Odle-Dusseau, H. N. (2012). The criterion-related validity of integrity tests: An updated meta-analysis. *Journal of Applied Psychology*, 97(3), 499–530.
- Wanek, J. E. (1999). Integrity and honesty testing: What do we know? How do we use it? *International Journal of selection and assessment*, 7(4), 183–195.
- Wiggins, J. S. (1964). Convergences among stylistic response measures from objective personality tests. *Educational and Psychological Measurement*, 24(3), 551–562.