

COLLEGIUM

Psihologie

Seria *Collegium. Psihologie* este coordonată de Adrian Neculau.

© 2011 by Editura POLIROM

www.polirom.ro

Editura POLIROM

Iași, B-dul Carol I nr. 4 ; P.O. BOX 266, 700506
București, Splaiul Unirii nr. 6, bl. B3A, sc. 1, et. 1,
sector 4, 040031, O.P. 53, C.P. 15-728

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României :

SAVA, FLORIN (coord.)

Metode implicite de investigare a personalității / Florin Sava (coord). – Iași : Polirom, 2011

Bibliogr.

ISBN 978-973-46-1944-3

XXXXX

Printed in ROMANIA

Florin Sava (coord.)

Metode implicite de investigare a personalității

POLIROM
2011

Cuprins

<i>Prezentarea autorilor</i>	9
<i>Cuvânt înainte</i> (Florin Alin Sava)	11
Capitolul 1. Abordarea implicită în evaluarea personalității	
și a comportamentului uman (Florin Alin Sava)	15
I. Diferența dintre explicit și implicit în psihologia actuală	19
I.1. Termenul <i>implicit</i> cu referire la metoda utilizată	20
I.2. Termenul <i>implicit</i> cu referire la tipul de conținut psihologic evaluat	23
II. Clasificarea măsurilor implicite	26
II.1. Criteriile normative utilizate în clasificarea și definirea măsurilor implicite	26
II.2. Alte criterii de clasificare a măsurilor implicite	27
III. Aspecte controversate ale măsurătorilor implicite	29
IV. Concluzii sintetice asupra măsurătorilor implicite	35
<i>Bibliografie</i>	37
Capitolul 2. De la testele proiective la măsurile implicite ale personalității :	
o incursiune în evoluția măsurătorilor asupra personalității (Delia Vîrgă)	41
I. Caracteristicile testelor proiective	42
II. Tipuri de tehnici proiective	44
III. Critici la adresa tehnicilor proiective	45
IV. Aplicații ale tehnicilor proiective	46
IV.1. Cercetarea în domeniul organizațional N3	46
IV.2. Cercetarea în domeniul educațional	48
IV.3. Cercetarea în domeniul clinic	51
V. Progrese în validitatea și fidelitatea măsurilor implicite ale motivației – un altfel de studiu de caz	52
VI. În loc de concluzii : obiectiv versus proiectiv în evaluarea personalității	56
<i>Bibliografie</i>	59
Capitolul 3. Evaluarea personalității prin metoda	
raționamentelor condiționale (Irina Macsinga)	63
I. Motivație explicită versus motivație implicită	64
II. Testul de raționamente condiționale pentru evaluarea agresivității	66
II.1. Mecanismele justificative	66
II.2. Principii în elaborarea TRC	69
II.3. Dovezi empirice privind validarea TRC pentru agresivitate	74
III. Testul de raționamente condiționale pentru evaluarea nevoii implicite de realizare ..	76
IV. Dezirabilitatea răspunsurilor la TRC	79

V. Testul de raționamente condiționale în evaluarea personalității	80
VI. Variabile care pot afecta răspunsurile la TRC	86
VI.1. Stilurile cognitive de procesare a informației	86
VI.2. Nivelul general de dezvoltare cognitivă	87
VI.3. Nevoia de cunoaștere	88
VII. Considerații finale și linii viitoare de cercetare	89
<i>Bibliografie</i>	90
 Capitolul 4. Evaluarea personalității prin tehnica amorsării (Florin Alin Sava, Silvia Rusu)	95
I. Clasificarea sarcinilor de amorsare	96
I.1. Amorsarea evaluativă	96
I.2. Amorsarea semantică	99
I.3. Particularități ale analizei datelor în sarcini de amorsare	101
I.4. Alte sarcini de amorsare semantică sau evaluativă	103
II. Factori moderatori implicați în sarcinile de amorsare	104
II.1. Sugestii privind construirea unei sarcini de amorsare	105
III. Relevanța tehnicilor de amorsare pentru studierea personalității	109
III.1. Eroarea de atribuire a valenței afective (AMP)	111
IV. Evaluarea personalității prin tehnica IMP	114
IV.1. Eroarea de atribuire a identității (IMP)	115
IV.2. Detalii tehnice de utilizare a IMP în investigarea personalității	117
IV.3. Detalii succinte despre validitatea și fidelitatea tehnicii IMP	121
V. Considerații finale legate de IMP și de celelalte măsuri bazate pe erori de atribuire	122
<i>Bibliografie</i>	123
 Capitolul 5. Testul Asocierilor Implicite (IAT) (Laurențiu P. Maricuțoiu)	127
I. Descrierea Testului Asocierilor Implicite (IAT)	128
II. Detalii tehnice pentru implementarea IAT	130
II.1. Stimuli folosiți în evaluarea personalității cu IAT	130
II.2. Aparatura necesară pentru aplicarea IAT și setările specifice	132
II.3. Calcularea scorului IAT	133
III. Aplicații ale IAT	134
III.1. Utilizarea IAT în investigarea conceptului de sine	136
III.2. Validitatea protocoalelor IAT în studiul personalității N3	136
III.3. Stabilitatea protocoalelor IAT în studiul personalității	138
III.4. Folosirea IAT în practica psihologică	140
<i>Bibliografie</i>	142
 Capitolul 6. Tehnici derivate din IAT (Silvia Rusu)	145
I. Tehnici derivate din IAT	147
I.1. Proba GNAT	147
I.2. Proba EAST	150
I.3. Testul Asocierilor Implicite Personalizat (Personalized IAT)	155
I.4. IAT țintă unică (Single Target-IAT – ST IAT)	156
I.5. IAT multifactorial (Multifactor trait IAT – MFT-IAT)	157
I.6. Procedura asocierii implicite (Implicit Association Procedure – IAP)	159

I.7. Procedura de evaluare a relațiilor implicite (Implicit Relational Assessment Procedure – IRAP)	160
I.8. IAT cu un singur atribut (Single Attribute-IAT, SA-IAT)	163
I.9. IAT cu o singură categorie (Single Category-IAT, SC-IAT)	164
I.10. IAT – set unic (Single Block – IAT, SB-IAT)	166
I.11. IAT scurt (Brief IAT – BIAT)	169
I.12. IAT fără recodare (IAT Recode-Free, IAT-RF)	170
I.13. Sarcina sortării caracteristicilor perechi (Sorting Paired Features Task – SPF)	171
I.14. IAT focalizat pe categorii (Category Focus – IAT, CF-IAT)	172
II. Utilizarea tehnicilor derivate din IAT pentru evaluarea conceptului de sine	173
III. Concluzii	177
<i>Bibliografie</i>	178
Capitolul 7. Alte metode implicite de evaluare	
a personalității (Irina Macsinga, Laurențiu P. Maricuțoiu)	183
I. Evaluarea aspectelor implicite prin măsurători parțial structurate	184
I.1. Testul completării de propoziții	184
II. Efectul simplei apartenențe și măsurarea stimei de sine implicite	191
III. Alte metode implicite care solicită evaluarea computerizată	193
III.1. Proba de evaluare a mișcărilor	193
III.2. Sarcini care se bazează pe angajarea atenției	195
III.3. Sarcina Stroop ca metodă implicită în evaluarea biasurilor cognitive	197
IV. Concluzii	200
<i>Bibliografie</i>	200
Câteva reflecții finale asupra măsurilor implicite	205

Capitolul 3

Evaluarea personalității prin metoda raționamentelor condiționale

Irina Macsinga

În ultimii ani, tot mai multe cercetări din aria personalității subliniază importanța teoretică și practică a considerării atât a cognițiilor explicite, cât și a celor implicite în explicarea comportamentului în contexte sociale, educaționale și organizaționale (Bing, LeBreton, Davison, Migetz, și James, 2007 ; Epstein, 1994 ; Mischel și Shoda, 1995). Aspectele implicite și explicite ale personalității sunt produsul unor procesări cognitive diferite și distincte și prezic tipuri diferite de comportament – spontan și non-verbal, respectiv deliberativ și auto-prezențial (Wilson, Lindsay și Schooler, 2000). Deși distincte teoretic, cognițiile explicite și implicite reprezintă componente ale aceleiași structuri de personalitate. Drept urmare, excluderea uneia dintre ele atunci când se pune problema evaluării personalității este prejudicioasă, deoarece scade valoarea predictivă și explicativă care s-ar fi obținut dacă ambele structuri ar fi fost luate în considerare. Studiile teoretice și cercetările empirice recente arată că modelele care reușesc să integreze atât cognițiile explicite, cât și pe cele implicite au potențialul de a aduce mai multă înțelegere în domeniul personalității comparativ cu acele modele care abordează sau un aspect, sau altul (Bing, LeBreton, Davison, Migetz și James, 2007 ; James și Mazzerole, 2002 ; Winter, John, Stewart, Kohnen și Duncan, 1988).

Cognițiile implicite reprezintă gânduri automate, adeseori inconștiente, ale unei persoane cu privire la comportamentul, emoțiile, nevoile, valorile și atitudinile personale (Bing, LeBreton, Davison, Migetz și James, 2007). Faptul că există un acces limitat al conștiinței la conținutul lor face ca acestea să nu poată fi măsurate în mod direct, prin probe de autoevaluare, de tip self-report, deoarece acestea sunt rezistente la introspecție (Winter, John, Stewart, Kohnen și Duncan, 1998). De aceea, ele trebuie evaluate indirect.

Începuturile cercetărilor care aveau ca scop măsurarea indirectă a cognițiilor implicite debutează din punct de vedere metodologic cu tehnicile proiective. Acestea, însă, au anumite limite, cum ar fi proprietățile psihometrice slabe (James și Mazzerole, 2002), ineficiențe în administrare și scorare, timp și efort consistent în evaluarea individuală a respondenților (Greenwald și Banaji, 1995). În ultima vreme, s-au pus la punct și alte metode pentru măsurarea cognițiilor implicite, prezentate pe larg în această carte, cum ar fi testul asocierilor implicite (*Implicit Association Test*; Greenwald, McGhee și Schwartz, 1998) (vezi capitolul 5) sau testul raționamentelor condiționale (*Conditional Reasoning Tests*; James, 1998).

Acest capitol abordează Testul Raționamentelor Condiționale (TRC) ca metodă pentru surprinderea aspectelor implicite în personalitate și este structurat în șapte secțiuni. În prima parte sunt abordate succint conceptele de motivație implicită și explicită, topică necesară pentru pregătirea terenului în vederea înțelegerii mecanismelor justificative pe care se bazează sarcina de raționament condițional. În cea de a doua parte este prezentat testul de raționamente condiționale pentru evaluarea agresivității, abordându-se structura, principiile de funcționare, formularea itemilor și câteva dintre studiile de validare a metodei. În partea a treia se prezintă testul de raționamente condiționale pentru evaluarea nevoii de autorealizare, pentru ca cea de a patra parte să facă referire la problematica dezirabilității răspunsurilor la această probă. În cea de a cincea parte este evidențiată relevanța TRC ca metodă în evaluarea trăsăturilor de personalitate. A șasea parte prezintă variabilele care pot afecta răspunsurile la TRC, capitolul încheindu-se cu prezentarea unor considerații finale și a unor direcții viitoare de cercetare în problematica acestei metode de evaluare psihologică.

I. Motivație explicită versus motivație implicită

Preocupările pentru evaluarea elementelor reflexive, analitice, conștiente, respectiv a celor non-reflexive, inconștiente a debutat în psihologie odată cu probele proiective, cu caracter indirect, iar conceptul urmărit era cel de motivație. Cercetările aduc în discuție distincția dintre nevoile implicite și explicite. Astfel, McClelland, Koestner și Weinberger (1989) afirmă că, pentru a se evita orice neînțelegere, motivația măsurată prin probe directe de autoevaluare se numește motivație auto-atribuită (explicită), pe când motivația evaluată indirect se numește motivație implicită. În continuare, McClelland și colaboratorii (1989, p. 691) declară că „această re-etichetare lingvistică nu clarifică dacă este important să se facă distincția între motivele măsurate pe aceste două căi distincte”. Pentru conceptualizări mai recente ale evoluției distincției implicit-explicit, în general, consultați secțiunea I din cadrul primului capitol al

cărții. În continuare, mă voi referi la particularitățile sesizate de cercetătorii din sfera motivației cu privire la distincția dintre implicit și explicit legate de motivație.

Sistemul motivațional explicit este caracterizat prin scopuri conștient accesibile, simbolic reprezentate și declarative, pe când sistemul motivațional implicit conține structuri inconștiente, holistic reprezentate și conectate direct cu emoționalitatea. Mai multe studii, care au evaluat cele două variabile (motivele auto-atribuite și cele implicite), au raportat existența unor corelații slabe între cele două aspecte, fapt care sprijină ideea că aceste două variabile trebuie tratate diferit. Pe de altă parte, cei care resping ideea necesității distincției dintre motivația auto-atribuită și cea implicită (dintre probele de tip „self-report” și probele cu caracter indirect) interpretează această legătură nesemnificativă în două moduri posibile (McClelland, 1989), fie considerând că probele indirecte sunt inutile, fie că probele de autoevaluare nu au proprietăți psihometrice adecvate (Raven, 1988). De asemenea, studiile (McClelland, 1980 ; Heckhausen și Halisch, 1986) susțin că motivația implicită și cea explicită determină comportamente diferite : motivele implicite prezic tendințe comportamentale constante în timp, pe când motivele explicite prezic răspunsuri specifice imediate la situații particulare.

Cele două măsurători ale motivației, cea explicită, respectiv cea implicită, pot contribui împreună la creșterea puterii predictive asupra unui comportament. Un exemplu de astfel de conciliere este cel propus de Parsons și Goff (1980), care sugerează că motivele implicite măsurate indirect (de exemplu, prin probe proiective) pot defini o orientare generală a persoanei către anumite tipuri de scopuri, dar motivele explicite adesea reflectă norme sociale care ajută la definirea mai exactă a ariilor în care aceste scopuri pot fi atinse. De pildă, trăsătura implicită a agresivității prezice comportamente agresive cu o anumită constanță în timp și definește totodată o orientare generală a persoanei către scopuri cum ar fi obstrucționarea celorlalți. Trăsătura explicită a agresivității (auto-raportată) explică răspunsurile imediate într-o situație specifică, cum ar fi cea de competiție, în care comportamentul cu note agresive este relativ acceptat, justificat, adică reflectă anumite norme sociale.

Motivația explicită este evaluată în mod tradițional prin chestionare și scale motivaționale, în care oamenii sunt interogați direct despre motivele, scopurilor sau reacțiilor într-o situație specifică. Asumpția care stă la baza acestor metode este că oamenii își pot reprezenta în mod conștient motivele care îi determină să adopte anumite comportamente, în anumite conjuncturi. Cercetările lui Nisbett și Wilson (1977) aduc argumente pentru ideea conform căreia nu suntem întotdeauna conștienți de cauzele reale ale comportamentului nostru.

Koestner și Zuckerman, 1989, în McClelland, Koestner și Weinberger, 1989, propun o redimensionare a acestei diferențe. Studiul de la care pornesc autorii își propune să analizeze diferențele dintre persoanele cu nevoie implicită de realizare

ridicată și cele cu o nevoie scăzută, în două tipuri de sarcini: dificilă, respectiv ușoară. Rezultatele arată că persoanele cu scoruri înalte la nivelul nevoii implicite de realizare (nevoia inconștientă, automată de a face performanță) obțin performanțe superioare în sarcinile cu grad înalt de dificultate, deoarece acest tip de sarcină le conferă un sentiment al reușitei, al lucrului bine făcut. Atunci când sarcina nu are niciun element provocator sau stimulat, rezultatele lor sunt mai slabe decât cele obținute de persoanele cu o nevoie implicită de realizare mai scăzută. De asemenea, studiul arată că atunci când performanța se află sub influența unor expectanțe sau norme sociale (cum ar fi, de exemplu, să li se spună participanților că îi așteaptă o recompensă în cazul obținerii unui rezultat foarte bun), diferențele interpersonale devin nesemnificative.

Concluzia posibilă care se desprinde de aici este că motivația implicită este stimulată, activată de nevoia de a face un lucru sau de a desfășura o activitate la standarde înalte, pe când motivația explicită este activată de inducerea de norme sau expectanțe sociale.

II. Testul de raționamente condiționale pentru evaluarea agresivității

În 1998, James prezenta o metodă nouă de evaluare a unor aspecte implicite ale personalității, metodă pe care a numit-o testul de raționamente condiționale (TRC) (în engleză *Conditional Reasoning Test*). Cercetările lui James și ale colaboratorilor săi referitoare la TRC s-au concentrat în primă fază pe evaluarea indirectă a agresivității. Apoi, pornind de la ideea conform căreia este important să fie surprinse nu numai aspectele mai puțin dezirabile (cum este agresivitatea), ci și cele valorizate social, atenția cercetătorilor a fost îndreptată spre validarea unui TRC pentru evaluarea nevoii implicite de realizare.

II.1. *Mecanismele justificative*

Pentru început, vom da un exemplu de item din testul de raționamente condiționale (James și Mazzerole, 2002), care evaluează agresivitatea implicită. Acest test și-a dovedit valoarea predictivă pentru comportament (coeficientul de validitate în predicția comportamentelor contraproductive a fost estimat la .44, iar corelația cu probele explicite care evaluează agresivitatea a fost de .60).

Pornind de la acest exemplu, vom explica în continuare principiile care fundamentează construcția testului de raționamente condiționale ca metodă în evaluarea psihologică.

Zicala ochi pentru ochi, dinte pentru dinte înseamnă că dacă cineva te rănește, tu trebuie să faci la fel. Dacă cineva te lovește, îl lovești înapoi. Dacă cineva îți dă foc la casă, atunci și tu trebuie să îi răspunzi la fel.

Dintre variantele de mai jos, alegeți una, care în opinia dvs. reprezintă aspectul problematic al acestui raționament:

- (a). Prin aceasta, oamenilor li se spune să întoarcă și celălalt obraz
- (b). Prin aceasta, nu există nicio cale de a rezolva conflictul în mod amiabil.
- (c). Nu poate fi folosit decât în anumite perioade ale anului.
- (d). Oamenii trebuie să aștepte să fie atacați înainte de a riposta.

Respondenților li se prezintă situația de mai sus în care li se explică semnificația zicalei. Situația conține, în termeni de raționament, premisele problemei. Apoi li se cere să evalueze cele patru alternative de răspuns care pot rezolva problema și să selecteze una dintre acestea, care li se pare a fi punctul slab sau aspectul problematic al zicalei, cu alte cuvinte, să aleagă varianta „corectă” care rezolvă situația inițială.

Itemul de mai sus este construit astfel încât să surprindă diferențele interpersonale la nivelul trăsăturii implicite a agresivității, conținând două variante de răspuns care urmează logic premisele (b și d) și 2 variante ilogice (a și c). Variantele logice se numesc *condiționale* și sunt construite ținând seama de modul în care persoana agresivă, respectiv non-agresivă își justifică comportamentul. Astfel, varianta b de răspuns va atrage indivizii non-agresivi, pe când la varianta d se presupune că vor fi mai sensibili indivizii agresivi.

Tendința oamenilor de a raționaliza comportamentul personal sau al altor persoane reprezintă o fațetă a procesului mai complex al atribuirii. Prin atribuire, oamenii fac legătura între comportament și sistemul de întăriri (Rotter, 1954). A conferi raționalitate unui comportament înseamnă, de fapt, a atribui cauze specifice comportamentului respectiv sau, în anumite cazuri, a scădea iraționalitatea actului. Dacă un comportament rațional înseamnă un comportament non-contradictoriu, atunci raționalizarea actului este echivalentă cu scăderea contradicțiilor sau a disonanțelor. Putem vorbi despre contradicții între două idei, între atitudine și comportament, între gândire și emoție – prin reducerea caracterului contradictoriu, psihismul (re)intră în echilibru. Așadar, a face rațional un comportament într-o situație particulară înseamnă, într-un fel, o acțiune de restabilire a ordinii, înseamnă a-l face justificabil, crescând șansele de a fi acceptat sau cel puțin comprehensibil în propria conștiință sau în conștiința celorlalți. Acest gen de atribuire ne duce cu gândul și la mecanismul defensiv al raționalizării, prin care conștiința reduce conflictul intrapsihic, atribuind cauze raționale comportamentului (Miclea, 2001). Putem vorbi, în acest caz, de o motivație general umană de a crede că ceea ce facem sau gândim sau simțim are anumite cauze, are justificare, în acest mod devenind rezonabili. James (2005) numește aceste biasuri motivaționale *mecanisme justificative*.

James și colaboratorii (2004, p. 275) identifică șase mecanisme justificative implicate în raționalizarea agresivității :

Tabelul nr. 1. Mecanismele justificative pentru raționalizarea agresivității

	Mecanismul justificativ	Semnificație
1.	Biasul atribuirii ostile	Tendința de a vedea intenții ostile în acțiunile celorlalți. Chiar și comportamentele prietenoase ale celorlalți sunt percepute ca având intenții ascunse care urmăresc devalorizarea personală. <i>Exemplu : Mi-a dat un sfat cu intenția de a-mi devaloriza munca, deci e firesc să mă port agresiv.</i>
2.	Biasul diminuării	Tendința de a face din cealaltă persoană o țintă a agresivității, atribuindu-i caracteristici negative sau le ignorându-le sau deprecindu-le pe cele pozitive <i>Exemplu : X este o persoană imorală și coruptă, așa că merită să fie agresată.</i>
3.	Biasul răzbunării	Tendința de a considera răzbunarea și plățirea polițelor ca având o mai mare necesitate logică decât reconcilierea. Are la bază credința implicită că, în acest mod, respectul este reinstaurat. Prin acest bias, persoana agresivă urmărește mai degrabă răzbunarea decât menținerea relației. <i>Exemplu : Mi-a rănit mândria, așa că e firesc să mă răzbun.</i>
4.	Biasul victimizării	Tendința persoanei de a se percepe ca victimă a celorlalți, puternici. Actul agresiv este justificat ca și acțiune împotriva nedreptății sau a opresiunii. <i>Exemplu : Șeful profită de noi, suntem oprimați, așa că e firesc să ripostăm.</i>
5.	Biasul puterii	Tendința de a judeca oamenii în termeni de puternic-slab : cine nu e puternic e slab. Actul agresiv este, astfel, văzut ca o dovadă a puterii asupra celui alt, slab. <i>Exemplu : Dacă „mă iau” de profesor, atunci colegii mei o să mă vadă ca pe un lider.</i>
6.	Biasul devalorizării sociale	Tendința de a critica și evalua cinic idealurile tradiționale și credințele convenționale <i>Exemplu : E aiurea să crezi că părinții trebuie respectați necondiționat : respectul trebuie câștigat.</i>

Referitor la mecanismele justificative care distorsionează răspunsul la itemul de mai sus, conținutul variantei *d* are în vedere *biasul victimizării*, prin care persoana agresivă se autoîncadrează și se autodefinește ca victimă a celorlalți, puternici. Varianta *b* va fi mai probabil aleasă de către persoanele non-agresive al căror bias în gândire este cel al concilierii : tendința acestora de a conferi prioritate reconcilierii și nu atacului.

Variantele *a* și *c*, ilogice, au fost incluse din rațiuni de protejare a caracterului indirect al probei și de amorsare a respondentului în căutarea unor răspunsuri logice

la problemele prezentate. Alternativele ilogice de răspuns sunt astfel formulate, încât să necesite activarea unor competențe generale de gândire logică și nu a unor deprinderi de gândire critică. Atunci când persoana rezolvă acest raționament, încercând să identifice care concluzie este cea rațională și care este cea mai puțin rațională, se gândește că rezolvarea ține de capacitatea sa de gândire logică. În fapt, raționamentul este orientat de asumptiile implicite care raționalizează comportamentul persoanei agresive, respectiv non-agresive. Persoana nu este conștientă de scopul urmărit și răspunde prin cognițiile sale implicite, deci este de așteptat ca dezirabilitatea răspunsului să fie redusă.

În ce privește scorarea răspunsurilor, se acordă +1 punct dacă respondentul alege varianta condițională a agresivității, -1 punct dacă alege răspunsul non-agresiv și 0 puncte pentru variantele ilogice. Așa cum precizează James și colaboratorii (2005), scorurile înalte obținute la această probă indică faptul că mecanismele justificative pentru agresivitate sunt instrumentale în dezvoltarea raționamentului respondentului. Ca urmare, alegerea variantei condiționale pentru agresivitate sugerează faptul că persoana este pregătită, cel puțin la nivel tacit, să se angajeze în anumite forme de comportament agresiv. Scorurile scăzute indică faptul că mecanismele justificative pentru agresivitate nu sunt instrumentale în raționamentul respondentului, fapt care ar indica existența unei motivații slabe de angajare în comportamente agresive.

II.2. Principii în elaborarea TRC

Există trei principii care fundamentează construcția TRC :

- a. alegerea răspunsului depinde de trăsăturile, experiențele și cunoștințele anterioare ale respondentului ; b. există tendința general umană de a-i găsi o raționalitate unui comportament cu grad mai scăzut de acceptabilitate ; c. persoana nu cunoaște prea bine scopul urmărit în analiză.

Relația dintre alternativa aleasă și caracteristicile personale

Construirea TRC se bazează pe asumptia că persoana va rezolva sarcina de raționament, selectând acea variantă care corespunde în cea mai mare măsură dorințelor, nevoilor, atitudinilor și trăsăturilor sale. Nimic nou până aici – pe acest principiu se bazează și chestionarele de autoevaluare. Diferența o face faptul că, la o întrebare directă privind un aspect al personalității noastre pe care ni se cere să îl oferim în mod explicit, avem tendința de a da un răspuns care să ne avantajeze, să ne pună într-o lumină favorabilă și să clădim astfel o impresie bună. Este ceea ce se numește dezirabilitatea răspunsurilor la probele de autoevaluare, fapt care reprezintă o vulnerabilitate a acestora și o distorsiune în evaluare, în general (Viswesvaran și

Ones, 1999). Cu toții cunoaștem efectele negative ale acestui bias în arii diverse ale psihologiei aplicate. Dezirabilitatea socială este mai degrabă o trăsătură multidimensională, relativ stabilă decât un răspuns la o situație particulară (Furnham și Zacherl, 1986). Această afirmație subliniază faptul că a da răspunsuri dezirabile la o probă de autoevaluare este o trăsătură care își câștigă consistență în timp și în situație: oamenii vor avea tendința de a răspunde în această manieră în toate cazurile în care se pune problema evaluării unor aspecte care țin de sfera personalității. Din acest motiv, devine o necesitate elaborarea unor probe specifice care să măsoare indirect aspecte ale personalității și comportamentului oamenilor cu grad înalt de dezirabilitate socială.

Unul dintre obiectivele introducerii metodelor implicite în evaluarea personalității este tocmai acela de a reduce semnificativ dezirabilitatea răspunsurilor. Acest lucru este valabil și în cazul testului de raționamente condiționale: variantele de răspuns sunt astfel construite, încât să corespundă unei anumite trăsături de personalitate pe care respondentul o va manifesta; el nu este conștient de scopul autentic al probei de evaluare, aceasta apărând în conștiința sa ca probă de raționament. Tocmai această „acoperire” pe care o realizează metoda de evaluare implicită asigură o premisă a unei dezirabilități scăzute a răspunsului. De altfel, cercetările arată că itemii de raționament condițional sunt relativ rezistenți la activarea unor strategii de management al impresiei (LeBreton, Barksdale, Robin și James, 2007).

Termenul de *condițional* care se întâlnește în denumirea acestei probe subliniază faptul că probabilitatea de a infera o concluzie logică dintr-o problemă de raționament depinde de personalitatea respondentului (James și colaboratorii, 2005); cu alte cuvinte, este condiționată de ansamblul său de trăsături. Astfel, itemii care formează conținutul testului de raționamente condiționale apar ca probleme de raționament, dar, în fapt, sunt astfel formulați, încât persoane cu biasuri cognitive implicite diferite vor rezolva problemele în mod diferit.

Relația cu nevoia de a raționaliza

Testul de raționamente condiționale se bazează pe această tendință a oamenilor de a-și justifica propriile comportamente, de a le găsi cauze, în scopul întăririi credinței că acționează rațional. Construcția itemilor probei de raționament condițional presupune identificarea prealabilă a mecanismelor justificative pe care oamenii, având o anumită trăsătură de personalitate dominantă, le activează pentru a crește raționalitatea comportamentului. Din punct de vedere funcțional, mecanismele justificative acționează ca biasuri sau distorsiuni latente, inconștiente, deoarece în final raționalizarea este un act de autoiluzionare. Răspunsurile la itemii de raționament condițional vor fi astfel biasate, distorsionate tocmai de încercarea de raționalizare, prin activarea inconștientă a mecanismelor justificative.

De exemplu, unul dintre mecanismele prin care persoanele agresive își justifică comportamentul, conferindu-i raționalitate, este *biasul atribuirii ostile* (James și Mazzerole, 2002) prin care aceste persoane percep acțiunile celorlalți ca fiind bazate pe intenții ostile. În mod automat, non-reflexiv, persoanele agresive își justifică comportamentul de confruntare atribuindu-le celorlalți intenții agresive. Chiar și comportamentele prietenoase, suportive din partea celorlalți sunt analizate și interpretate la nivel implicit ca având intenții ascunse, ostile, depreciative (*mă comport astfel, deoarece ceilalți au un scop ascuns, rău în legătură cu mine*). Această justificare va permite persoanei agresive reinstaurarea stării de confort, a echilibrului cu propriul Eu și, în general, menținerea unei false și nerealiste imagini pozitive despre sine. Raționalizarea comportamentului agresiv, prin acest mecanism, permite persoanei să se comporte în continuare agresiv, dar în același timp să se simtă morală, adaptată, fiind absolvită în fața propriei conștiințe de orice vină. Mecanismele justificative ale persoanei agresive sunt puse în funcțiune pentru a obține un comportament consistent cu normele și ideologiile sociale sau cu standardele morale care definesc și prescriu comportamentul în societate (Bandura, 1999). Persoanele agresive argumentează astfel că a se confrunta cu ceilalți „potențial amenințători” este mult mai rațional decât să coopereze cu ei, deoarece cooperarea este un semn de slăbiciune și o invitație la a fi persecutat și victimizat (Anderson, 1994 ; Baron și Richardson, 1994).

Deoarece respondenții sunt amorsați în ideea de a răspunde la o probă de raționament inductiv, este de presupus că metoda raționamentelor condiționale este mai puțin sensibilă la dezirabilitatea răspunsurilor, pe de o parte, și permite o varianță a răspunsurilor care nu este acoperită de probele explicite de evaluare, de tip chestionar (Barry, Seckett și Tobares, 2010).

Atunci când James a elaborat proba de raționamente condiționale prin care se evalua agresivitatea, primul pas a presupus identificarea și explicitarea mecanismelor justificative ale persoanelor care manifestau această trăsătură, prin analiza literaturii de specialitate în care erau abordate agresivitatea și comportamentul agresiv.

Dificultatea care se ridică în legătură cu identificarea mecanismelor justificative, adică a acelor asumptii personale care cresc raționalitatea actelor, este că unele acte comportamentale pe care James le considera manifestări ale agresivității, în fapt, nu exhibă această trăsătură. De pildă, în mod cert actele fizice de agresiune sunt manifestări ale agresivității, în schimb, absența de la lucru poate fi considerată de unii autori nu neapărat o manifestare a agresivității și de aceea este necesară o mai puternică justificare a acestei idei.

Caracterul indirect al evaluării prin TRC

Prin testul de raționamente condiționale se urmărește evaluarea unor aspecte implicite ale personalității, persoana necunoscând prea bine scopul urmărit în analiză.

Acest ultim aspect este unul care face adesea diferența, în evaluare, între metodele explicite și cele implicite.

Caracterul indirect al evaluării este menținut, în cazul TRC, prin următoarele elemente: sarcina respondentului, modul de formulare a itemilor și construcția variantelor de răspuns.

În ceea ce privește *sarcina respondentului*, acesta nu trebuie să răspundă la întrebări care chestionează în mod direct diverse aspecte ale personalității, aspecte care pot fi judecate de un observator extern pe criterii valorice, ci are de apreciat caracterul logic/rațional sau relevanța unor concluzii rezultate din anumite raționamente. Se poate constata o subtilă mutare de accent de pe poziția celui care „este luat la întrebări și este evaluat” pe poziția celui care „clarifică o problemă, un raționament și evaluează”. În fapt, este o mutare a centrului de putere, de pe instrumentul în sine pe subiect, pe persoană. Este posibil ca senzația de concentrare și efort cognitiv indusă prin sarcina de tip intelectual (alocarea de resurse cognitive și atenționale rezolvării raționamentului) să facă mai facilă antrenarea unor elemente cu grad înalt de automatizare, permițând astfel subiectului să răspundă prin mecanismele justificative asociate unui anumit aspect al personalității vizat prin probă.

În ceea ce privește *modul de formulare a itemilor*, dacă în cazul probelor de autoevaluare conținutul itemilor este formulat la persoana întâi, în cazul TRC se descrie o situație cu caracter general, întâlnită în mod frecvent în realitate și, deși respondentul este cel care analizează alternativele de răspuns și o selectează pe cea corectă, caracterul impersonal al evaluării se menține. Este mai mult un observator, un evaluator decât un actor în situațiile respective. Uneori, în descrierea situației inițiale, a premiselor raționamentului, se poate apela chiar la un proverb, explicat apoi prin mai multe variante de răspuns care sunt interpretări ale proverbului.

Referitor la *construcția variantelor de răspuns*, sunt două aspecte care rețin atenția: formatul alegerilor forțate și existența unor variante ilogice de răspuns. Respondentului i se cere în mod explicit să aleagă o singură variantă de răspuns, o singură concluzie care urmează în mod rațional setul de premise. Constrângerea de a alege o singură variantă de răspuns vine să întărească convingerea persoanei că este implicată într-o sarcină de raționament, deoarece în cazul raționamentului, indiferent ce modalitate de combinare a informațiilor din premise se adoptă, nu există decât o singură concluzie adevărată care dă măsura corectitudinii raționamentului (Miclea, 2001). În același scop, al întăririi credinței respondentului că abilitățile sale intelectuale sunt cele care îi ghidează răspunsul (în fapt, asumțiile sale implicite despre ceea ce consideră a fi rațional îi determină răspunsul), James afirmă necesitatea ca fiecare item să conțină variante de răspuns logice și ilogice. Cele logice sunt condiționale în sensul explicat anterior: alegerea lor este condiționată de existența unor trăsături, nevoi sau atitudini implicite ale persoanei. Variantele logic-condiționale răspund

unor mecanisme justificative care se activează automat și care orientează comportamentul rezolutiv.

În ce privește modalitatea de formulare a răspunsurilor în cadrul TRC, James (1998, p. 159) explică cinci strategii de bază care se pot utiliza și care conțin informații despre sarcina respondentului :

Tabelul nr. 2. Strategii utilizate în construirea itemilor TRC

	Tipul de strategie	Semnificația strategiei
1.	<i>Strategia bazată pe consecințe pozitive versus negative</i>	În premise se aduc argumente și contraargumente care evidențiază aspectul implicit urmărit, urmate de o pledoarie pentru fiecare poziție. Sarcina respondentului este de a decide dacă o consecință pozitivă sau negativă va rezulta în urma analizei pledoariei. Se așteaptă ca persoanele ale căror motive tacite sunt întărite și confirmate prin pledoarie să aleagă efectul sau consecința pozitivă și, complementar, cele ale căror motive implicite nu corespund sensului pledoariei să aleagă consecința negativă.
2.	<i>Strategia bazată pe evaluarea relevanței problemei</i>	În cadrul unei scurte dezbateri, argumentele și contraargumentele referitoare la aspectul urmărit în evaluare sunt prezentate la începutul problemei. În partea de concluzii sunt oferite cinci alternative din care trebuie să se aleagă una, aceea care este considerată ca având cea mai mare relevanță în rezolvarea problemei. Unele alternative sunt irelevante, iar celelalte sunt condiționale. În funcție de mecanismele justificative, una dintre alternative va fi evaluată ca având relevanța cea mai mare.
3.	<i>Strategia bazată pe analiza cauzală</i>	Se prezintă în partea inițială o situație sau un comportament, precum și câteva cauze ale acestuia. Respondentului i se cere să aleagă una, pe care o consideră cea mai logică cauză a comportamentului descris. Unele dintre alternativele de răspuns sunt ilogice, altele sunt condiționale. Atribuirea unei anumite cauze depinde de structura motivelor latente ale respondentului.
4.	<i>Strategia bazată pe principiul apropiere-evitare</i>	Problema conține o enigmă sau o situație aparent paradoxală. Alternativele conțin argumente și contraargumente referitoare la soluțiile de rezolvare a situației paradoxale. Respondenții vor alege cea alternativă de soluționare care este congruentă cu motivația lor latentă.
5.	<i>Strategia bazată pe analiza aspectului problematic</i>	La începutul problemei se dă o situație și se oferă patru variante de răspuns. Sarcina este de a selecta o variantă care, în opinia respondentului, constituie aspectul problematic sau „punctul slab” al problemei. Se presupune că alegerea variantei depinde de motivele implicite ale persoanei.

II.3. Dovezi empirice privind validarea TRC pentru agresivitate

Comparativ cu cercetările asupra valorii predictive a chestionarelor sau a altor metode directe de evaluare a personalității, abordarea prin metoda indirectă a testului de raționamente condiționale este la început. Această metodă, însă, atrage atenția atât practicienilor, cât și teoreticienilor, continuând să stârnească interesul datorită promisiunii de a scădea semnificativ dezirabilitatea răspunsurilor. La ora actuală, structura TRC, care a fost pusă la punct și care poate fi utilizată ca metodă complementară sau suplimentară în predicția unor comportamente, vizează agresivitatea. În cele ce urmează, vom face referire la câteva dintre cercetările și studiile care analizează valoarea predictivă a testului de raționamente condiționale - agresivitate pentru diferite comportamente.

Testul de raționamente condiționale pentru evaluarea agresivității (TRC-A), elaborat de James și McIntyre (2000), conține 22 de probleme și a fost validat în numeroase studii derulate de James (1998, 2000, 2002, 2004). Fidelitatea raportată pentru cei 22 de itemi, pe un eșantion de 1603 de persoane (aproximativ 50% studenți), este de .76. În ceea ce privește valoarea predictivă a TRC-A, din cercetările lui James și ale colaboratorilor (2004) reiese că această probă are valoare predictivă pentru domeniul mai larg al comportamentelor contraproductive, la o corelație de .44.

Între comportamentele contraproductive evaluate s-a constatat că un nivel ridicat al scorului la TRC-A prezice tendința studenților de a absenta, de a fura sau de a comite acte agresive în cadrul sporturilor. Ofițerii de poliție cu scoruri înalte la TRC-A au performanțe profesionale mai scăzute și sunt evaluați mai slab de către șef comparativ cu cei care au scoruri mici la această scală. Operatorii cu scoruri mari sunt mai susceptibili de a absenta de la lucru.

În ce privește relația dintre TRC-A și probele explicite de măsurare a agresivității, studiile au raportat corelații relativ modeste. De pildă, corelația raportată între TRC-A și chestionarul pentru evaluarea agresivității (Buss și Perry, 1992) este de .24 (N = 95 studenți), iar între TRC-A și NEO-PI-R (Costa și McCrae, 1992), furie-ostilitate, este de .002 (N = 191 studenți). James și colaboratorii (2004) spun, însă, că aceste corelații relativ scăzute între metoda implicită și metoda explicită în evaluarea aceluiași aspect al personalității nu constituie un indicator al absenței validității convergente, ci, mai degrabă, se poate afirma că cele două tipuri de măsurători evaluează aspecte complementare (explicite și implicite) ale unor trăsături sau nevoi.

Pentru a explica acest lucru, autorii apelează la paradoxul convergenței metodelor explicat de Bornstein (2002). Conform acestuia, se poate afirma despre două probe care își propun să măsoare același construct psihologic că sunt convergente, deși între ele există o corelație scăzută, cu condiția ca ambele să poată prezice cu succes

aspecte comportamentale specifice, relaționate teoretic cu constructul psihologic evaluat. În continuare, James și colaboratorii (2004, p.289) afirmă că aspectele implicite și explicite ale aceluiași construct se pot afla în conflict, într-o relație compensatorie, într-una de conlucrare sau pur și simplu lucrează în mod independent. Acest lucru creează o dificultate în cazul construirii unor probleme de tipul celor întâlnite în testul de raționamente condiționale.

Utilizând un eșantion din *call centers*, Hawes, 2000, în Barry, Seckett și Tobares, 2010, arată că testul de raționamente condiționale are valoare predictivă pentru o serie de criterii, subiective și obiective, incluzând performanța globală, serviciile pentru clienți, precum și comportamentul social de cooperare. Datele obținute susțin că testul de raționamente condiționale este dominant în prezicerea a trei criterii: serviciul clienți – supervisor, comportamentul social de cooperare – manager și responsabilitate – manager. Pe de altă parte, studiul arată că acest test nu are valoare predictivă pentru criterii ale performanței obiective.

Într-un alt studiu, Walton (2004, *apud* Barry, Seckett și Tobares, 2010) își propune să evalueze mecanismele justificative ale comportamentului antisocial. În urma aplicării TRC-A, a inventarului California și a altor măsurători obiective ale tendințelor antisociale, pe un eșantion de 833 de studenți, Walton găsește relații semnificative între agresivitatea măsurată prin TRC-A și numărul de acte agresive ale studenților, precum și o validitate discriminativă și convergentă a TRC-A cu probele obiective care evaluează agresivitatea.

Odată cu intrarea în atenția cercetătorilor a probei de raționamente condiționale pentru evaluarea agresivității, au debutat foarte multe studii de validare a acestui instrument. Astfel, James și colaboratorii (2005) a condus 11 studii de validare a scalei în legătură cu două constructe: comportamentele contraproductive de la locul de muncă și performanța în sarcină. De asemenea, aceste studii includ măsurători atât în mediu organizațional, cât și în mediu academic. Barry, Seckett și Tobares (2010), în cadrul meta-analizei asupra agresivității măsurate prin raționamente condiționale, arată că, dacă studiile de validare realizate de James raportează o validitate medie de criteriu de .44. a testului, rezultatele lor raportează o valoare de .16 a corelației dintre CRT-A și comportamentul contraproductiv, respectiv de .14 între scalele CRT-A și criteriul performanței la locul de muncă.

În cadrul meta-analizei, Barry și colaboratorii (2010, p. 364) consideră că sunt trei aspecte importante care pot afecta validitatea de criteriu a scalelor de raționament condițional pentru evaluarea agresivității. Primul aspect se referă la faptul că, atunci când se utilizează un criteriu dihotomic în studiile de validare, apare o estimare sistematic scăzută a validității. Cu alte cuvinte, autorii merg pe varianta prudenței metodologice pentru a vedea dacă validitatea acestei probe înregistrează valori diferite

în funcție de utilizarea criteriilor dihotomice, respectiv continue. Al doilea aspect semnalat de autorii studiului meta-analitic este utilizarea unor versiuni diferite ale probei în cadrul unor studii diferite de validare derulate de James (variante verbale, respectiv vizuale).

Versiunile timpurii ale testului de raționamente condiționale conțin un număr diferit de itemi față de variantele ajustate în urma studiilor de validare, de aceea „nu este clar dacă cele două versiuni ale CRT-A sunt echivalente sau dacă validitatea de criteriu este aceeași pentru varianta finală și cele anterioare ale instrumentului” (Barry și colaboratorii 2010, p. 365). În aceeași ordine de idei, nu este foarte clar dacă validitatea obținută pentru varianta verbală a testului de raționamente condiționale pentru evaluarea agresivității poate fi generalizată la varianta vizuală a probei.

Cel de al treilea aspect semnalat ca problematic în studiile de validare a CRT-A se referă la eșantioanele utilizate. Se cunoaște faptul că primul criteriu folosit, comportamentele contraproductive, au un anumit profil în mediul academic (la studenți) și un altul în mediul organizațional (la angajați).

Recomandarea lui James (1998) în legătură cu aplicabilitatea testului de raționamente condiționale pentru agresivitate este ca acesta să fie utilizat în mediul organizațional, în vederea selecției de personal. De aceea „este important să se determine dacă rezultatele privind validitatea în eșantioanele de studenți sunt comparabile cu cele de la nivelul eșantioanelor de angajați” (Barry, Seckett și Tobares, 2010, p. 365).

III. Testul de raționamente condiționale pentru evaluarea nevoii implicite de realizare

Asocierea aproape automată a ideii de raționalizare cu un mecanism defensiv prin care oamenii scad tensiunea provocată de un conflict intrapsihic poate conduce la ideea eronată după care ne raționalizăm doar vulnerabilitățile. În realitate, atribuim cauze și justificăm și comportamentele de succes sau cele dezirabile, cum este nevoia de autorealizare. Persoanele al căror comportament este motivat de dorința de împlinire a propriului potențial, de atingere a unor standarde, de a realiza ceva important în viață sunt persoane la care nevoia de realizare este puternică. Dorința autentică de a atinge scopurile și obiectivele dublată de plăcerea lucrului bine făcut le determină pe aceste persoane să își dedice timpul și resursele cognitive căutării sensului împlinirii și respectului de sine (Spence și Helmreich, 1983).

Weiner (1991) arată că persoanele al căror comportament este dominat de această nevoie sunt predispuse la a realiza atribuiri interne, dispoziționale, de tipul perseverenței, autodeterminării sau conștiințiozității, ca și explicații ale performanței. Norma de

internalitate în explicarea comportamentului asociat nevoii de realizare personală, prin faptul că face din propria persoană un factor agentic, presupune și o asumare a responsabilității atât în ce privește succesul, cât și insuccesul.

Ca și în cazul testului de raționamente condiționale pentru agresivitate, și aici vorbim de mecanisme justificative, ca biasuri motivaționale pe care persoanele cu un nivel ridicat, respectiv scăzut de realizare le activează automat pentru a explica comportamentul. Un prim pas, așadar, în construcția itemilor acestui test constă în identificarea și definirea acestor mecanisme justificative.

Mecanismele justificative legate de nevoia de realizare

Mecanismele justificative care stau la baza construirii itemilor testului raționamentului condițional pentru evaluarea nevoii de autorealizare sunt (James, 1998, p. 134) :

Tabelul nr. 3. Mecanismele justificative ale nevoii de autorealizare

	Mecanismul justificativ	Semnificație
1.	Biasul responsabilizării personale	Tendința de a considera factorii interni, care țin de sfera personalității, ca principale cauze ale obținerii unor rezultate superioare în activitate <i>Exemplu : Sunt răspunzător de succesul obținut.</i>
2.	Biasul valorificării oportunităților	Tendința de a considera sarcinile în care succesul nu este unul garantat ca pe provocări sau oportunități de a demonstra propriile competențe sau ca pe situații din care poți învăța ceva <i>Exemplu : Este o șansă pentru mine să rezolv această sarcină dificilă.</i>
3.	Biasul pozitivării luptei pentru perfecționare	Tendința de a echivala efortul depus pentru atingerea scopurilor valorizate personal cu dedicarea, implicarea și concentrarea <i>Exemplu : Sunt implicat, de aceea e important pentru mine să fiu competent în tot ceea ce fac.</i>
4.	Biasul perseverenței	Credința că printr-un efort consistent și prin dedicare, obstacolele pot fi depășite <i>Exemplu : Dacă depun un efort mai mare, pot depăși și această situație.</i>
5.	Biasul flexibilității deprinderilor	Credința că deprinderile și cunoștințele necesare realizării unei sarcini pot fi învățate și dezvoltate prin experiență și antrenament <i>Exemplu : Nu știu cum se rezolvă această situație, dar pot să învăț.</i>
6.	Biasul identificării cu persoanele performante	Tendința de empatizare și identificare cu cei care reușesc <i>Exemplu : Îl înțeleg pe X atunci când își dorește să reușească.</i>

Principiile care fundamentează testul de raționamente condiționale pentru evaluarea agresivității implicite se mențin și în cazul în care se urmărește măsurarea nevoii implicite de realizare, și anume : alegerea alternativei de răspuns depinde de trăsăturile, experiențele și cunoștințele anterioare ale respondentului ; există o tendință general umană de a face rațional un comportament cu grad mai scăzut de acceptabilitate ; persoana nu cunoaște prea bine scopul urmărit în analiză.

În ceea ce privește cel de al doilea principiu, în acest caz raționalizarea nu acționează compensator, adică persoana cu nevoie înaltă de realizare de sine nu își justifică comportamentul pentru a-l face acceptabil, ci pentru a-și confirma efortul, pentru a-și menține „încărcarea cognitivă” și pentru că are nevoie să creadă că este capabilă de realizarea de sine. În cazul nevoii de împlinire, mecanismele justificative îndeplinesc mai degrabă un rol reglator.

În ceea ce privește modul de formulare a itemilor, sarcina respondentului și formularea răspunsurilor, aceste aspecte sunt similare în principiul lor de funcționare cu cele ale testului de raționamente condiționale pentru măsurarea agresivității. Redăm un exemplu de item din sistemul de măsurători implicite ale nevoii de autorealizare – James, 1998, James *et al.*, 2005).

Studiile asupra relației dintre stres și bolile cardiace au dus la identificarea tipului A de personalitate. Oamenii care aparțin acestui tip își doresc să reușească, sunt foarte implicați în munca lor, sunt competitivi, aproape agresivi. Interesant, acestea sunt și calitățile cel mai adesea folosite pentru a descrie o persoană de succes. Astfel, persoanele care își doresc succesul și vor să reușească sunt și cele la care riscul de îmbolnăvire cardiacă este mai ridicat.

Care dintre următoarele răspunsuri ar putea fi cel mai slab în prezicerea faptului că dorința de a obține succesul crește riscul unor boli cardiace:

- (a). cercetările recente arată că mai degrabă nerăbdarea și impulsivitatea decât implicarea și dorința de a reuși sunt răspunzătoare de stres și boli de inimă;
- (b). studiile asupra tipului A de personalitate sunt bazate mai ales pe informații din interviuri și chestionare;
- (c). studiile arată că unora le este teamă de succes;
- (d). și persoanele care nu sunt ambițioase fac atac de cord;
- (e). oamenii au tendința să fie mai ambițioși în ultima parte a carierei lor.

În premisele raționamentului de mai sus, respondenților li se explică rezultatele unor studii care asociază indirect, prin stres, riscul de îmbolnăvire cardiacă cu dorința de reușită, implicarea și ambiția. Cele trei atribute din urmă sunt aspecte ce caracterizează persoanele cu nevoie de realizare înaltă. Se observă, astfel, maniera în care se prezintă premisa raționamentului, manieră care ține cont de scopul pentru care este construit itemul respectiv.

Situația inițială este selectată în așa fel, încât să realizeze o ghidare subtilă a persoanei către nucleul de credințe implicite care au potențialul de a biasa alegerea

variantei sau concluziei (în termeni de inferență mediată), în sensul argumentării sau contraargumentării ei. Se întâmplă ca și cum situația activează un impuls intern, o motivație de apropiere sau de respingere care scapă controlului conștient. Sarcina subiectului este ca, analizând cele cinci variante de răspuns, să aleagă doar una pe care o consideră ca fiind cel mai slab sau deficitar răspuns care ar putea explica situația descrisă.

Itemul de mai sus este construit astfel încât să surprindă diferențele interpersonale la nivelul nevoii implicite de autorealizare, de împlinire, conținând două variante de răspuns care urmează logic premisele (A și D) și 3 variante ilogice (B, C și E). Variantele logice sunt cele *condiționale*, al căror design este realizat în legătură cu mecanismele justificative pe care persoana cu nevoie ridicată de realizare, respectiv persoana cu un nivel mai scăzut al acestei nevoi (teamă de eșec) le activează pe plan inconștient pentru a-și justifica comportamentul. Astfel, varianta A de răspuns va atrage „performerii”, pe când varianta D se presupune că va fi aleasă într-o mai mare măsură de persoanele cu teamă de eșec. Răspunsul A se bazează pe atribuirea unei conotații pozitive ambiției, dorinței de a reuși, perseverenței și autodeterminării, calități specifice comportamentului prin care se manifestă nevoia de autorealizare. Dacă persoana are o credință implicită care merge în sensul confirmării acestui comportament, atunci va sesiza o inconsistență logică în afirmația că ambiția și implicarea cauzează colile cardiace. Referitor la mecanismele justificative care bazează răspunsul acestor persoane, conținutul variantei A are în vedere biasul *identificării* cu persoanele care își împlinesc prin efort susținut potențialul, dar și biasul *pozitivării tendinței* către perfecționare.

Varianta D va fi mai probabil aleasă de către persoanele care nu sunt motivate în comportamentele lor de nevoia de împlinire personală, ci de frica de a nu greși : acestea vor considera un punct slab răspunsul după care *și persoanele care nu sunt ambițioase fac atacuri cardiace* atâta timp cât acestea asociază ambiția cu boala.

Variantele B, C și E, ilogice, au fost incluse din rațiuni de protejare a caracterului indirect al probei și de întărire a sentimentului respondentului că se află în căutarea unor răspunsuri logice la problemele prezentate.

IV. Dezirabilitatea răspunsurilor la TRC

În ciuda existenței unui consens în rândul cercetătorilor privind capacitatea metodelor explicite, directe de evaluare a personalității de a face predicții asupra comportamentelor din diverse arii, se prefigurează o amenințare la adresa acestor metode care constă în accesibilitatea limitată a informației despre propria persoană. Mai mult, un aspect critic la adresa măsurătorilor directe este acela că răspunsurile la

teste pot fi ușor distorsionate de participanți, fapt cu consecințe notabile în diverse arii ale psihologiei aplicate (Greenwald, McGhee și Schwartz, 1998). Cu alte cuvinte, strategiile de auto-prezentare și tendința de distorsionare datorată dezirabilității sociale a răspunsurilor reprezintă aspecte problematice în cazul metodelor explicite sau directe (Steffens, 2004).

În ultima vreme, interesul cercetătorilor în construirea și dezvoltarea unor metode indirecte de evaluare a personalității a fost stimulat mai ales din acest considerent, al realizării unor instrumente puțin sensibile la strategiile și tacticile individuale de management al impresiei. Cu toate că se consideră că dezirabilitatea răspunsurilor este semnificativ mai scăzută în cazul metodelor implicite comparativ cu cele explicite, a fost lansată o serie de cercetări care își propunea să verifice acest lucru.

Cercetarea realizată de LeBreton, Robin, Barksdale și James (2007) are ca scop analiza tendinței de distorsionare a răspunsurilor la TRC ca metodă indirectă în evaluarea agresivității. Autorii arată că scorurile la TRC pentru agresivitate nu cresc, în sensul unui răspuns dezirabil social, atunci când respondenții joacă rolul unei persoane care aplică pentru un anumit post, conservându-se astfel natura indirectă a măsurătorii. De asemenea, studiul nu a evidențiat diferențe semnificative între condiția de instructaj normal (instructajul standard pentru testul de raționamente condiționale) și condiția în care participanților li se dădea oportunitatea de a distorsiona răspunsurile. Concluzia acestui studiu este că dezirabilitatea socială a răspunsurilor nu constituie un aspect problematic în cazul raționamentelor condiționale.

În concluzie, chiar dacă TRC nu este total imun la biasarea răspunsurilor datorată dezirabilității, acest aspect scade semnificativ comparativ cu dezirabilitatea răspunsurilor în probele explicite.

V. Testul de raționamente condiționale în evaluarea personalității

McDaniel, Beier, Perkins, Goggin și Frankel (2009) subliniază faptul că, deși cunoscute sub sintagma de măsurători implicite ale personalității, metodele și tehnicile indirecte de evaluare nu măsoară trăsăturile de personalitate în sine, ci susținerea implicită a acestora prin evaluarea conceptului de sine (în engleză, *self concept*).

Etape în construirea TRC pentru evaluarea dimensiunii conștiințiozitate

Dacă ideea măsurării dimensiunilor de personalitate din modelul celor cinci mari factori prin metoda Testului Asocierilor Implicite este susținută prin cercetări și

studii ample (vezi capitolul 5), nu același lucru se poate spune despre măsurarea acestor aspecte prin metoda raționamentelor condiționale. O astfel de metodă pusă la punct din perspectiva proprietăților sale psihometrice ar însemna un avantaj metodologic de o incontestabilă valoare.

În continuare, vom prezenta etapele care ar trebui urmate pentru a obține o măsură implicită a personalității pe baza TRC, ilustrând cazul măsurării implicite a conștiinciozității.

Prima etapă : identificarea cognițiilor care stau la baza mecanismelor justificative

În mod similar cu dezvoltarea TRC privind agresivitatea, un prim pas este identificarea și definirea mecanismelor justificative care raționalizează comportamentele prin care se manifestă conștiinciozitatea, ca dimensiune a personalității. Un astfel de obiectiv este foarte îndrăzneț și dificil de atins, din cel puțin patru motive.

În primul rând, dificultatea ține de noțiunea de trăsătură în sine și a raportului trăsătură-situație în explicarea comportamentului. În ce măsură trăsătura conduce la un comportament consistent? Ne întoarcem la paradoxul consistenței personalității și ne aducem aminte cum definea Allport noțiunea de trăsătură ca pe o „structură neuropsihică stabilă care produce echivalente semnificative ale comportamentului, datorită capacității de a echivala funcțional stimulii” (Allport, 1937, p. 146). Aceasta înseamnă că trăsăturile se pot pune în legătură cu modul în care noi interpretăm realitatea. De pildă, dacă avem conștiinciozitatea ca trăsătură dominantă, atunci vom interpreta realitatea, evenimentele, situațiile și relațiile prin prisma acestei trăsături, iar comportamentul nostru, datorită stabilității trăsăturii, va fi consistent.

Pe aceeași idee merge și conceptul de construct personal explicat de Kelly (1970), care se referă la modul în care individul percepe, înțelege, anticipă și interpretează realitatea. Fiecare construct personal (trăsătură) funcționează ca o ipoteză, ca o posibilă cale de construire a mediului fizic și social, acesta reflectând modul unic, individual de interpretare și semnificare a lumii. Înțelegând modul în care o persoană interpretează un eveniment sau o situație, comportamentul său va deveni rațional, adică comprehensibil.

Totuși, perspectiva social-cognitivă (Bandura, 1986; Mischel, 1973; Mischel și Shoda, 1995), interpretările pe care le dăm realității depind și de înțelegerea unor indicatori situaționali, or, tocmai interpretarea acestora face ca trăsătura să nu mai poată fi privită ca dând consistență comportamentului. Cu alte cuvinte, conștiinciozitatea ca trăsătură nu conduce la un comportament pe care îl denumim conștiincios indiferent de situație, dar înțelegând modul în care persoana respectivă interpretează situația, cunoscând credințele și expectanțele sale, comportamentul său apare ca unul rațional. Tocmai pe această asumție se bazează testul de raționamente condiționale

și de aceea este important ca prim pas să identificăm setul de credințe care motivează implicit comportamentul marcat de o anumită trăsătură. Așadar, prima dificultate ține de faptul că uneori suntem orientați în comportamentul nostru de specificul situației, de modul în care interpretăm indicatorii situaționali, iar această interpretare conduce practic la activarea unei trăsături.

O a doua dificultate a identificării mecanismelor justificative activate în scopul creșterii raționalității comportamentului în care se manifestă o anumită trăsătură este legată de raționalitatea limitată a minții umane. În acest sens, Langston și Sykes (1997, p. 145) afirmă că: „Oamenii au credințe generalizate și expectanțe care operează într-o varietate de situații ; cognițiile unice și situațional specifice ale unei persoane pot determina o mare parte din comportamentul său, dar diferențele individuale la nivelul acestor cogniții generalizate pot explica acea parte a comportamentului care corespunde diferențelor individuale de-a lungul dimensiunilor surprinse în modelul celor cinci mari factori”. Aceste cogniții și expectanțe generalizate conduc la un nucleu tare al interpretărilor sau credințelor care, la rândul lor, produc patternuri consistente de comportament.

O a treia dificultate legată de mecanismele justificative se referă la faptul că acestea sunt activate mai ales în situații „cu miză”. Se cunoaște faptul că agreabilitatea, de pildă, este o dimensiune a personalității cu valoare predictivă în special în domeniul relațiilor interpersonale (Meier, Robinson și Wilkowski, 2006). Așadar, situațiile care sunt subsumate acestui domeniu vor avea o miză mai mare, o relevanță mai crescută. De aceea, în construcția unui item din raționamentele condiționale trebuie să ținem seama de acele situații care vor activa, mai mult decât altele, anumite interpretări și credințe. Pe de altă parte, procesările automate, care scapă controlului conștient și tendinței spre dezirabilitate, ar putea fi mai ușor reactivate tocmai în situațiile fără miză, atunci când oamenii lasă „garda jos”. Întrebarea este dacă, de pildă, am putea surprinde cognițiile implicite care stau la baza comportamentului agreabil în situația relevantă a unor contacte interpersonale sau, mai degrabă, într-o situație mai puțin relevantă pentru manifestarea agreabilității, cum ar fi relația cu arta ? Care situație dintre cele două ar permite mai degrabă o procesare conștientă, analitică și reflexivă a stimulului, care ar trebui evitată în fapt prin aplicarea metodei implicite ?

O a patra dificultate atinge problema stabilității în timp a mecanismelor justificative și implicit a maleabilității acestora : este posibil ca experiența anterioară sau o situație asociată cu un anumit eveniment cu încărcătură emoțională pozitivă sau negativă să ducă la schimbarea mecanismelor justificative, adică a „interpretărilor” explicative automate, non-reflexive pe care oamenii le aplică realității și comportamentului ? Dacă știm ce sunt, nu știm în schimb de unde vin aceste mecanisme

justificative : se formează undeva într-o perioadă timpurie a dezvoltării noastre ? Care e suportul semnificativ care ajută la „achiziția” lor ?

Pentru sarcina pe care ne-am propus-o, întrebarea este cum ajungem să identificăm aceste cogniții și expectanțe generalizate care explică interpretările personale prin care ne justificăm comportamentul conștiincios, respectiv mai puțin conștiincios.

O posibilă soluție vine din partea studiilor analitice și meta-analitice care abordează baza motivațională și cognitivă (credințe, expectanțe și valori subiective) a dimensiunii conștiinciozitate.

În analiza literaturii de specialitate care tratează această temă (Epstein, 1994 ; Langston și Sykes, 1997 ; Denissen și Penke, 2008) am identificat anumite nuclee de interpretare subiectivă bazate pe diferite cogniții și expectanțe, interpretări care stau la baza comportamentelor consistente prin care se manifestă trăsătura conștiinciozitate. Acestea sunt mai degrabă credințe care se activează automat atunci când se manifestă comportamentul marcat de trăsătura respectivă decât mecanisme justificative în adevăratul sens al cuvântului.

Langston și Sykes (1997), într-o cercetare amplă în care avea ca obiectiv identificarea credințelor generalizate de la baza comportamentului din perspectiva modelului Big Five, au început prin a genera o listă de credințe. Regula în generarea acestora a fost că fiecare astfel de credință trebuie să explice de ce o persoană care obține cote mari, respectiv mici la cele cinci dimensiuni (de exemplu, o persoană conștiincioasă, respectiv una mai puțin conștiincioasă) se comportă ca atare în diferite situații.

Situațiile selectate erau frecvent întâlnite în realitate și fiecare participant trebuia să își imagineze comportamentul în acele situații și să spună de ce crede că a acționat astfel, ce a gândit în situațiile respective. De exemplu, o situație din domeniul conștiinciozității descria cazul lucrului la un proiect în grup în care efortul nu era egal distribuit (Langston și Sykes, 1997, p. 148). Participanții trebuiau să își motiveze poziția în această situație – dacă își asumau responsabilitatea pentru finalizarea proiectului, implicându-se personal și luând o mare parte din sarcini sau alegeau varianta neimplicării și a non-responsabilității, grupul neatingându-și astfel scopurile. Alegerea unui comportament care merge pe varianta implicării, respectiv a non-implicării, ține de interpretarea pe care fiecare o dă situației, iar această interpretare are la bază anumite credințe și expectanțe.

Odată ce credințele au fost generate, s-a trecut la gruparea acestora dezacordurile între evaluatori privind plasarea itemilor fiind rezolvate prin căutarea consensului. Pentru fiecare din cele cinci dimensiuni, au fost generați 4 până la 10 clusteri. Pentru dimensiunea conștiinciozitate, au fost evidențiate următoarele nuclee de credințe și de interpretare (Langston și Sykes, 1997, p. 152) care pot explica comportamentul conștiincios (notat în continuare cu C+), respectiv mai puțin conștiincios (notat în continuare cu C-) :

1. credința în implicarea personală și dedicare

Cred că dacă nu ai grijă de anumite sarcini, nimeni nu o va face : C+

Cred că lucrurile merg înainte cu sau fără mine : C-

2. credința în asumarea responsabilității

Cred că oamenii depind de mine : C+

Cred că a face plăcere altora nu e atât de important ca a-mi face plăcere mie : C-

3. credința în a fi dedicat muncii

Cred că a fi conștiincios este un lucru bun : C+

Cred că a fi prea conștiincios te face să arăți puțin prostește, ca și cum ai fi îngrijorat pentru orice : C-

4. credința în efort

Cred că munca și efortul mă duc departe în viață : C+

Cred că oamenii observă rar când cineva depune efort : C-

A doua etapă : construirea itemilor

Pornind de la aceste nuclee de credință specifice C + , respectiv C - , care determină grila de interpretare pe care oamenii o aplică în diferite situații, pentru a explica consistențele comportamentale, am trecut la a doua etapă, aceea de construire a itemilor prin care să surprindem aceste explicații diferite ale aceleiași situații.

Majoritatea studiilor meta-analitice realizate asupra relațiilor dintre conștiinciozitate și alte constructe psihologice (Tett și Jackson, 1991 ; Barrick și Mount, 1991 ; Poropat, 2009), precum și a relațiilor dintre această dimensiune și comportamente, arată că dimensiunea conștiinciozitate are o valoare predictivă în special în situații de lucru, de muncă (planificarea sarcinilor, organizarea materialelor, finalizare și termene limită, decizii, strategii etc.). Înseamnă că acestea, mai mult decât altele, sunt propice activării acelor cogniții implicite care ne așteptăm să influențeze alegerea răspunsului în proba de raționamente condiționale.

De asemenea, în încercarea de a crește consistența internă a probei, am construit posibilitățile de răspuns în două variante pe care le numim în continuare : (a) alegere forțată și (b) distribuție forțată. Mai jos redăm un exemplu de item dintre cei care vizează conștiinciozitatea, abordând cele două variante de răspuns. De asemenea, pentru fiecare variantă vom reda pe scurt punctele tari și punctele slabe din punct de vedere metodologic, așa cum au rezultat ele din analizele statistice realizate.

(a). Varianta de răspuns alegere forțată

Sarcina este de a alege între patru posibile consecințe ale situației prezentată în premise. Credința pe care am luat-o în considerare în construcția acestui item a fost

credința în dedicare, conform căreia persoanele cu conștiinciozitate ridicată cred că dedicarea și implicarea sunt bune (atrag după sine aprecierea), pe când cele cu conștiinciozitate mai scăzută cred că dedicarea se asociază cu consum și suferință. Prima variantă de răspuns va fi atrăgătoare pentru C+, pe când cea de a doua presupunem că va fi selectată mai frecvent de către C-.

Alegeți una dintre variantele de răspuns de mai jos, în funcție de cât de plauzibilă o considerați în calitate de consecință a dedicării în muncă:

Despre persoanele care se dedică foarte mult muncii se poate spune că vor sfârși prin:

- | | |
|--|--------|
| A. a fi apreciați profesional de către superiori. | C+ |
| B. a suferi și a se consuma în interior. | C- |
| C. a iniția o mișcare de protest împotriva politicianilor. | ILOGIC |
| D. a dori să învețe cum se gătește mâncarea chinezească. | ILOGIC |

Ultimele două variante de răspuns, ilogice, au fost incluse din rațiuni de protejare a caracterului indirect al probei și de întărire a sentimentului respondentului că se află în căutarea unor răspunsuri logice la problemele prezentate.

Variantele logice sunt cele *condiționale*, al căror design este realizat ținând seama de cognițiile implicite pe care persoana cu C+, respectiv cea cu C- le activează pe plan inconștient, pentru a-și justifica comportamentul. Răspunsul A se bazează pe atribuirea unei conotații pozitive dedicării în muncă (apreciere), pe când răspunsul B se bazează pe atribuirea unei semnificații negative dedicării (suferință, consum). Dacă persoana are o credință implicită care merge în sensul confirmării comportamentului dedicat, atunci va sesiza o consistență logică în afirmația după care oamenii dedicați sunt apreciați de către superiori și, ca urmare, o va alege pe aceasta. Dacă, dimpotrivă, persoana are o credință implicită care merge în sensul infirmării comportamentului dedicat, atunci va sesiza o consistență logică în răspunsul conform căruia dedicarea duce la suferință.

În urma analizei statistice, pentru varianta de construire a răspunsurilor de tip alegere forțată, s-au obținut corelații slabe între scalele instrumentului și corelații moderate cu cotele obținute la chestionarele NEO-FFI (Costa și McCrae, 1992) și IPIP (Goldberg, 1992), ca probe explicite care măsoară dimensiunile modelului Big Five (în jur de .20-.30). Pe acestea le considerăm puncte tari ale variantei alegere forțată. Cu toate acestea, scala necesită îmbunătățiri majore deoarece nivelul consistenței interne este unul scăzut (în jurul valorii de .35-.40), valoare ce ar putea atribui o altă interpretare corelației moderate dintre măsurătorile explicite ale conștiinciozității și proba TRC- Conștiinciozitate, aceea a unei subestimări a relației dintre explicit și implicit, din cauza erorilor de măsurare sesizate în cazul TRC - conștiinciozitate.

(b). *Varianta de răspuns distribuție forțată*

În urma analizei statistice, pentru varianta de construire a răspunsurilor de tip distribuție forțată, s-au obținut rezultate similare: corelații moderate spre scăzute între TRC – Conștiinciozitate și măsurătorile explicite ale conștiinciozității, precum și valori scăzute ale consistenței interne (în jur de .40-.50).

Distribuiți 10 puncte între variantele de mai jos, în funcție de cât de plauzibile le considerați în calitate de consecințe ale dedicării în muncă. Folosiți numai numere întregi și asigurați-vă că suma lor să fie egală cu 10:

Despre persoanele care se dedică foarte mult muncii se poate spune că vor sfârși prin:

- | | |
|--|--------|
| A. a fi apreciați profesional de către superiori. | C+ |
| B. a suferi și a se consuma în interior. | C- |
| C. a iniția o mișcare de protest împotriva politicianilor. | ILOGIC |
| D. a dori să învețe cum se gătește mâncarea chinezească. | ILOGIC |

VI. Variabile care pot afecta răspunsurile la TRC

Principalele aspecte ale personalității care pot influența răspunsurile individuale la proba de raționamente condiționale sunt: stilurile cognitive, nivelul general de dezvoltare cognitivă, complexitatea cognitivă și motivația cognitivă.

VI.1. *Stilurile cognitive de procesare a informației*

De multă vreme există modelele teoretice care diferențiază cele două modalități de procesare a informației – o modalitate conștientă, analitică, rațională și deliberativă și una automată, inconștientă, intuitivă. Se cunoaște faptul că modalitatea experiențială care se bazează pe prelucrarea intuitivă acționează într-un mod automat, asociativ și holistic, pe când procesarea deliberativă acționează pe principii raționale, activând toate procesele care necesită atenție, deliberare, analiză și logică (Cacioppo, Petty, Feinstein și Jarvis, 1996).

Diferențele interpersonale la nivelul modalității preferate de prelucrare a informației pot exercita o influență asupra rezolvării sarcinii de raționament condițional. În mod concret, alegerea unei variante de răspuns este dependentă de manifestarea unei anumite preferințe în procesarea informației. Care este efectul interacțiunii dintre cele două aspecte – trăsătură și stil cognitiv – asupra răspunsului la proba implicită?

Conform perspectivei cognitive, intuiția este asociată cu un raționament cu pași implicați, intuițiile acționând ca euristici sau „prescurtări” ale procesului rezolutiv

(Miclea, 2001). Unele dintre aceste euristici, fiind prelucrări selective de informație, pot produce distorsionări sistematice ale informației reprezentate în concluzia unui raționament logic, inclusiv în concluzia unui raționament condițional. O persoană care manifestă o preferință pentru un stil cognitiv intuitiv, atunci când judecă informația din premise și cea cuprinsă în concluzie, poate fi influențată fie de contextul semantic propriu-zis în care sunt exprimate judecățile, fie de experiența sa cu genul de probleme conținute în raționament (Dickhauser, Reinhard, Diener și Bertrams, 2009).

Mergând pe exemplul de item elaborat de James privind evaluarea agresivității implicite prin TRC, să ne imaginăm următoarea situație. Să presupunem că avem un respondent cu trăsătura agresivității confirmată, atât prin probe explicite, cât și prin măsurători comportamentale. Această persoană, însă, are un stil cognitiv predominant intuitiv atunci când realizează o inferență. Acesta „știe” că „a te răzbuna nu e OK” – nu a ajuns la o astfel de concluzie ca urmare a unui proces reflexiv, ci în urma unei asocieri repetate pe care a auzit-o de la ceilalți. Ne așteptăm ca acest respondent să aleagă varianta condițional agresivă, totuși el alege varianta condițional non-agresivă. De ce? Nu neapărat pentru faptul că nu deține trăsătura agresivității, ci pentru că alegerea răspunsului a fost distorsionată de modul său predominant de procesare a informației – cel intuitiv. Lucrurile stau în esență la fel și pentru persoanele a căror modalitate dominantă de prelucrare a informației este cea rațională, acestea putând ajunge să fie influențate în răspunsul lor de excesul de raționalitate și logică.

Ca o concluzie, putem spune că, în funcție de tendința persoanelor către o modalitate rațională, deliberativă de prelucrare a informației (evaluare propozițională) sau către o prelucrare intuitivă, experiențială (evaluare asociativă) a acesteia, pentru unii, măsurătorile explicite vor prezice într-o mai mare măsură comportamentele, iar pentru alții, măsurătorile implicite vor fi mai predictive. Este totodată concluzia unei cercetări realizate de Richetin, Perugini, Adjali și Hurling (2007) care arată că patternurile de disociere dublă (explicit versus implicit) sunt moderate de diferențele individuale de la nivelul stilului de prelucrare a informației (asociativ versus propozițional).

VI.2. Nivelul general de dezvoltare cognitivă

Deși în cazul testului de raționamente condiționale activarea abilităților inferențiale ale respondentului asociate cu sarcina de raționament inductiv este doar aparentă, în scopul menținerii caracterului indirect al probei, studiile lui James și colaboratorii (2004) asupra agresivității implicite tratează problema relației dintre abilitățile intelectuale și scorurile la scalele CRT-A.

Realizată pe trei eșantioane de studenți, măsurarea abilităților intelectuale se bazează pe scorurile la probele naționale de evaluare academică (American College Testing). James (2004) subliniază faptul că, în concepția sa, nu există nicio rațiune de ordin teoretic care să-l facă să se aștepte la corelații între scorurile obținute de studenți la testul de raționamente condiționale (pentru agresivitate) și nivelul de dezvoltare a acestor abilități. El afirmă: „Dacă se observă o corelație, atunci înseamnă că abilitățile intelectuale se pot confunda într-un fel cu răspunsurile la această probă implicită” (James, 2004, p. 286).

Nu trebuie ignorată posibilitatea ca un nivel înalt de comprehensiune verbală, capacitățile de operare cu simboluri verbale și abilitățile inferențiale în cazul raționamentelor cu input verbal să afecteze într-un sens sau altul alegerea unei anumite variante de răspuns, în proba de raționamente condiționale.

VI.3. *Nevoia de cunoaștere*

Conceptul de nevoie de stimulare cognitivă (în engleză: *need for cognition*) a fost studiat prima dată de Cohen, Stotland și Wolfe în 1955, dar a fost consacrat de Cacioppo și Petty în 1982, odată cu publicarea datelor empirice privind validarea scalei.

Conform definiției oferite de Cohen și colaboratorii (1955), nevoia de stimulare cognitivă constă în tendința de a structura și integra, de a da sens situațiilor relevante de viață în vederea reducerii ambiguității și tensiunii psihice. Din modul în care este conceptualizată inițial, această noțiune este asociată cu tendința de instaurare sau reinstaurare a echilibrului cognitiv, prin rezolvarea disonanțelor cognitive.

Atunci când Cacioppo și Petty (1982) au ridicat problema construirii unui instrument care să măsoare nevoia de stimulare cognitivă, acest concept a suferit anumite modificări semantice. Conform lui Cacioppo și Petty (1982), persoanele cu un nivel ridicat al nevoii de cunoaștere se angajează în sarcini solicitante și au o atitudine pozitivă față de situațiile rezolutive complexe. Vor petrece mai mult timp în scopul organizării informației de care dispun și vor reflecta mai profund asupra propriilor interpretări despre realitate (Curșeu, 2004). Persoanele cu un nivel scăzut al nevoii de cunoaștere preferă situațiile care reclamă un efort intelectual și atențional moderat, având tendința de a evita sarcinile cu complexitate cognitivă crescută.

Într-un studiu care pune în legătură nevoia de stimulare cognitivă cu procesarea informației, Dickhauser, Reinhard, Diener și Bertrams (2009) arată că, atunci când procesează informația, persoanele cu un nivel scăzut al acestei nevoi se concentrează asupra informației saliente și apelează la „prescurtări” cognitive comparativ cu persoanele cu o nevoie ridicată de stimulare cognitivă. Acest lucru deoarece decodificarea

indicatorilor salienți este mult mai puțin solicitantă cognitiv decât cea a indicatorilor non-salienți.

Revenind la problematica raționamentelor condiționale, putem presupune că persoanele cu nevoie de stimulare cognitivă crescută, față în față cu itemii care descriu situații sociale diverse, având impulsul intrinsec de a gândi extensiv asupra unor topici diverse, precum și plăcerea provocărilor intelectuale, generează inferențe spontane într-o mai mare măsură decât persoanele cu nevoie de stimulare cognitivă mai mică (Steinam și Kardes, 1992).

VII. Considerații finale și linii viitoare de cercetare

Probabil că cea mai valoroasă implicație a cercetărilor și studiilor asupra raționamentelor condiționale ca metodă implicită de evaluare este aceea de a realiza o viziune unificatoare a cognițiilor implicite și explicite. La nivel conceptual, această viziune întărește ideea după care, la nivel metodologic, este nevoie atât de măsurători explicite, cât și implicite, în scopul creșterii valorii predictive pentru manifestările comportamentale.

În 2004, James și colaboratorii afirmău necesitatea extinderii raționamentelor condiționale în evaluarea și a altor aspecte în afara celor de agresivitate și nevoie de autorealizare. Acest sistem, spunea el, este teoretic generalizabil la orice comportament care reprezintă obiectul unei justificări (raționalizări) cel puțin pentru o parte dintre oameni. Noi ne-am propus tocmai acest lucru, de a extinde această metodă la evaluarea unor trăsături de personalitate.

În ceea ce privește efortul nostru de a înțelege automatizările specifice raționamentelor condiționale și de a găsi acele modalități de structurare care să crească consistența și validitatea acestor măsurători, acesta se află încă la început. Rezultatele obținute până în momentul de față ne fac conștienți de faptul că mai sunt multe aspecte care trebuie analizate și elucidate pentru a utiliza TRC pentru măsurarea trăsăturilor de personalitate, dar valoarea științifică rezultată din succesul unui asemenea demers ar fi una deosebit de ridicată din prisma înțelegerii mecanismelor psihologice care stau în spatele acestor trăsături.

Din acest motiv, mai jos sunt trasate câteva linii principale de studiu în viitor.

- 1 Intensificarea cercetării privind mecanismele justificative utilizate pentru a raționaliza comportamentele, menite să răspundă la întrebările: cum se formează aceste mecanisme?; aceste mecanisme au stabilitate în timp?; există situații particulare care stimulează activarea acestora?; ce anume determină variabilitatea lor situațională sau temporală?; experiența anterioară într-un domeniu are legătură cu aceste mecanisme?; există comportamente care nu pot fi raționalizate?; mecanismele

justificative țin și de gradul de dezirabilitate socială a comportamentelor justificate automat ?

2. Analiza relațiilor dintre raționamentele condiționale și manifestările comportamentale ale aspectelor vizate în evaluare, dar și a relațiilor dintre acestea și măsurătorile explicite pentru același construct psihologic.
3. Dezvoltarea unor studii ample privind analiza structurii raționamentelor condiționale, prin generarea unui număr semnificativ mai mare de probleme și includerea lor într-o analiză factorială exploratorie.
4. Realizarea unor studii asupra dezirabilității răspunsurilor la raționamentele condiționale generate, în funcție de trăsătura particulară care se dorește a fi surprinsă și în funcție de susceptibilitatea individuală la biasuri cognitive.
5. Dezvoltarea unor studii privind identificarea și analiza unor aspecte ale personalității cu potențial de distorsionare a răspunsurilor la proba de raționamente condiționale.

Este cert faptul că, într-o societate care nu își mai permite pierderi financiare în urma angajării unei persoane nepotrivite pe un anumit post, responsabilitatea cercetătorilor din aria psihologiei de a dezvolta metode de evaluare acurate și rezistente la dezirabilitate crește. Acele modele care iau în considerare și reușesc să integreze atât aspectele de care oamenii sunt conștienți, cât și cele de care sunt mai puțin conștienți, au potențialul de a aduce mai multă înțelegere în domeniul personalității, comparativ cu acele modele care abordează insular aceste aspecte.

De aceea, efortul și implicarea cercetătorilor în direcția dezvoltării metodelor implicite pot fi justificate prin mecanismul eficienței perseverenței sau, cel puțin, prin cel al valorificării oportunităților, ca tendință de a considera o sarcină dificilă ca pe o provocare intelectuală și ca pe o șansă de demonstrare a abilităților.

Bibliografie

- Allport, F.H. (1937), *Teleonomic description in the study of personality*, în *Character and Personality*, 5, pp. 202-214.
- Anderson, E. (1994), *The code of the streets*, în *The Atlantic Monthly*, 273, pp. 81-94.
- Bandura, A. (1986), *Social foundations of thought and action : A social cognitive theory*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ.
- Bandura, A. (1999), *Moral disengagement in the perpetration of inhumanities*, în *Personality and Social Psychology Review*, 3, pp. 193-209.
- Baron, R.A ; Richardson, D.R. (1994), *Human aggression*, Plenum Press, New York.
- Barrick, M.R. ; Mount, M.K. (1996), *Effects of impression management and self-deception on the predictive validity of personality constructs*, în *Journal of Applied Psychology*, 81, pp. 261-272.

- Barrick, M.R. ; Mount, M.K. (1991), *The Big Five personality dimensions and job performance : A Meta-Analysis*, în *Personnel Psychology*, 44, pp. 1-26.
- Berry, C.M. ; Sackett, P.R. ; Tobares, V. (2010), *A Meta-Analysis of Conditional Reasoning Tests of Aggression*, în *Personnel Psychology*, 63, pp. 361-384.
- Bing, M.N. ; LeBreton, J.M. ; Davison, K.H. ; Migetz, D.Z. ; James, L.R. (2007), *Integrating Implicit and Explicit Social Cognitions for Enhanced Personality Assessment : A General Framework for Choosing Measurement and Statistical Methods*, în *Organizational Research Methods*, 10, pp. 346-389.
- Bornstein, R.F. (2002), *A process dissociation approach to objective-projective test score interrelationships*, în *Journal of Personality Assessment*, 78, pp. 47-68.
- Buss, A.H. ; Perry, M. (1992), *The Aggression Questionnaire*, în *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, pp. 452-459.
- Cacioppo, J.T. ; Petty, R.E. (1982), *The need for cognition*, în *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, pp. 116-131.
- Cacioppo, J.T. ; Petty, R.E. ; Feinstein, J.A. ; Jarvis, B.G. (1996), *Dispositional Differences in Cognitive Motivation : The Life and Times of Individuals Varying in Need for Cognition*, în *Psychological Bulletin*, 119, pp. 197-253.
- Cohen, A.R. ; Stotland, E. ; Wolfe, D.M. (1955), *An experimental investigation of need for cognition*, în *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 51, pp. 291-294.
- Costa, P.T. ; McCrae, R.R. (1992), *Revised NEO Personality Inventory and NEO Five-Factor Inventory professional manual*, Psychological Assessment Resources, Odessa, FL.
- Curșeu, P.L. (2004), *Nevoia de stimulare cognitivă – delimitări conceptuale și considerații privind evaluarea*, în *Cogniție, Creier, Comportament*, pp. 121-139.
- Denissen, J.A. ; Penke, L. (2008), *Motivational individual reactions norms underlying Five Factor Model of personality : First steps towards a theory-based conceptual framework*, în *Journal of Research in Personality*, 42, pp. 1285-1302.
- Dickhauser, O. ; Reinhart, M.A. ; Diener, C. ; Bertrams, A. (2009), *How need for cognition affects the processing of achievement-related information*, în *Learning and Individual Differences*, 19, pp. 283-287.
- Epstein, S. (1994), *Integration of the cognitive and the psychodynamic unconscious*, în *American Psychologist*, 49, pp. 709-724.
- Furnham, A. ; Zacherl, M. (1986), *Personality and job satisfaction*, în *Personality and Individual Differences*, 7, pp. 453-459.
- Gawronski, B. ; Bodenhausen, G.V. (2006), *Associative and propositional processes in evaluation : An integrative review of implicit and explicit attitude change*, în *Psychological Bulletin*, 132, pp. 692-731.
- Greenwald, A.G. ; McGhee, D.E. ; & Schwartz, J.L.K. (1998), *Measuring individual differences in implicit cognition : The implicit association test*, în *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, pp. 1464-1480.
- Greenwald, A.G. ; Banaji, M.R. (1995), *Implicit social cognition : Attitudes, self-esteem, and stereotypes*, în *Psychological Review*, 102, pp. 4-27.
- Gudjonsson, G.H. (1990), *Self-deception and other-deception in forensic assessment*, în *Personality and Individual Differences*, 11(3), pp. 219-225.
- Hawes, SR. (2000), *A comparison of biodata, ability, and a conditional reasoning test as predictors of reliable behavior in the workplace*, unpublished doctoral dissertation, University of Tennessee.
- Heckhausen, H. ; Halisch, F. (1986), *„Operant“ versus „respondent“ motive measures : A problem of validity or of construct ?*, Max-Planck-Institut für psychologische Forschung, Munich, FRG.

- James, L.R. ; McIntyre, M.D. (2000), *Conditional Reasoning Test of Aggression Test Manual*, Innovative Assessment Technology, Knoxville, TN.
- James, L.R., McIntyre ; M.D., Glisson, C.A. ; Bowler, J.L. ; Mitchell, T.R. (2004), *The Conditional Reasoning measurement system for aggression : An overview*, în *Human Performance*, 17, pp. 271-295.
- James, L.R. ; McIntyre, M.D. ; Glisson, C.A. ; Green, P.D. ; Patton, T.W. ; LeBreton, J.M. (2005), *A conditional reasoning measure for aggression*, în *Organizational Research Methods*, 8, pp. 69-99.
- James, L.R. (1998), *Measurement of personality via conditional reasoning*, în *Organizational Research Methods*, 1, pp. 131-163.
- James, L.R. ; Mazerolle, M.D. (2002), *Personality at work*, Sage, Beverly Hills, CA.
- Kehr, H.M. (2004), *Integrating implicit motives, explicit motives, and perceived abilities : The compensatory model of work motivation and volition*, în *Academy of Management Review*, 29, pp. 479-499.
- Kelly, G.A. (1970), *A brief introduction to personal construct theory*, în D. Bannister (ed.), *Perspectives in personal construct theory*, Academic Press, London, pp. 1-29.
- Koestner, R. ; Zuckerman, M. (1989), *Personality moderators of the effects of performance feedback on intrinsic motivation*, manuscris nepublicat, Department of Psychology, University of Rochester.
- Langston, C.A. ; Sykes, W.E. (1997), *Beliefs and the Big Five : Cognitive bases of broad individual differences in personality*, în *Journal of Research in Personality*, 31, pp. 141-165.
- LeBreton, J. M. ; Barksdale, C.D. ; Robin, J.D. ; James, L.R. (2007), *Measurement issues associated with conditional reasoning tests : Indirect measurement and test faking*, în *Journal of Applied Psychology*, 92, pp. 1-16.
- McClelland, D.C. (1980), *Motive dispositions : The merits of operant and respondent measures*, în L. Wheeler (ed.), *Review of personality and social psychology*, vol. 1, Sage, Beverly Hills, CA, pp. 10-41.
- McClelland, D.C. ; Koestner, R. ; Weinberger, J. (1989), *How do self-attributed and implicit motives differ ?*, în *Psychological Review*, 96, pp. 690-702.
- Meier, B.P. ; Robinson, M.D. ; Wilkowski, B.M. (2006), *Agreeableness and the regulation of aggression-related primes*, în *Psychological Science*, 17, pp. 136-142.
- Miclea, M. (2001), *Psihologie cognitivă. Metode teoretico-experimentale*, Editura Polirom, Iași.
- Mischel, W. (1973), *Toward a cognitive social learning reconceptualization of personality*, în *Psychological Review*, 80, pp. 252-283.
- Mischel, W. ; Shoda, Y. (1995), *A cognitive-affective system theory of personality : Reconceptualizing situations, dispositions, dynamics, and invariance in personality structure*, în *Psychological Review*, 102, pp. 246-268.
- Molden, D. ; Dweck, C. (2006), *Finding meaning in psychology. A lay theories approach to self-regulation, social perception and social development*, în *American Psychologist*, 61(3), pp. 192-203.
- Nisbett, R.E. ; Wilson, T.D. (1977), *Telling more than we can know : Verbal reports on mental processes*, în *Psychological Review*, 84, pp. 231-259.
- Parsons, J.E. ; Goff, S.B. (1980), *Achievement motivation and values : An alternative perspective*, în L. J. Fyans Jr. (ed.), *Achievement motivation : Recent trends in theory and research*, Plenum Press, New York, pp. 349-373.

- Poropat, A.E. (2009), *A Meta-Analysis of Five-Factor model of personality and academic performance*, în *Psychological Bulletin*, 135, pp. 322-338.
- Raven, J. (1988), *Toward measures of high-level competencies : A reexamination of McClelland's distinction between needs and values*, în *Human Relations*, 41, pp. 281-294.
- Richetin, J. ; Perugini, M. ; Adjali, I. ; Hurling, R. (2007), *The moderator role of intuitive versus deliberative decision making for the predictive validity of implicit and explicit measures*, în *European Journal of Personality*, 21, pp. 529-546.
- Rotter, J.B. (1954), *Social Learning and Clinical Psychology*, Prentice Hall.
- Spence, J.T. ; Helmreich, R.L. (1983), *Achievement-related motives and behavior*, în J.T. Spence (ed.), *Achievement and Motives*, W.H. Freeman, San Francisco, pp. 7-74.
- Staynman, D.M. ; Kardes, F.R. (1992), *Spontaneous inference processes in advertising : Effects of need for cognition and self-monitoring on inference generation and utilization*, în *Journal of Consumer Psychology*, 1, pp. 125-142.
- Steffens, M.C. (2004), *Is the Implicit Association Test Imunne to Faking ?*, în *Experimental Psychology*, pp. 165-179.
- Tett, R.P. ; Jackson, D.N. ; Rothstein, M. (1991), *Personality measures as predictors of job performance : A Meta-Analytic review*, în *Personnel Psychology*, 44, pp. 703-742.
- Viswesvaran, C. ; Ones, D.S. (1999), *Meta-analysis of fakability estimates : implications for personality measurement*, în *Educational and Psychological Measurement*, 59, pp.197-210
- Walton, W.R. (2004), *Justification of antisocial behavior*, teză de doctorat nepublicată, University of Tennessee.
- Weiner, B. (1991), *Metaphors in motivation and attributions*, în *American Psychologist*, 46, pp. 921-930
- Wilson, T.D. ; Lindsley, S. ; Schooler, T.Y. (2000), *A model of dual attitudes*, în *Psychological Review*, 107, pp. 101-126.
- Winter, D.G. ; John, O.P. ; Stewart, A.J. ; Klohnen, E.C. ; Duncan, L.E. (1998), *Traits and motives : Toward an integration of two traditions in personality research*, în *Psychological Review*, 105, pp. 230-250.