

## Kako nevrotične so žrtve prevar

Velikih pet in medmrežne prevare

mag. David Modic\*, profesor Stephen E. G. Lea\*

\*School of Psychology, University of Exeter

*Homo sum, humani nihil a me alienum puto*<sup>1</sup>

(Terentius, 163 B.C., 75:2)

### Povzetek

Verjetnost, da posamezniki postanejo žrtve prevar, lahko opišemo tudi kot funkcijo osebnostnih lastnosti potencialne žrtve. V tem članku ugotavljava, ali imajo žrtve poudarjene specifične osebnostne lastnosti, torej ali obstaja osebnost žrtve kot konstrukt. In če tak konstrukt obstaja, ali so katere od osebnostnih lastnosti poudarjene pri posameznikih, ki so se prek samoprijave označili za žrtve spletnih prevar. 506 udeležencev je odgovorilo na več vprašalnikov osebnostnih lestvic, vključujoč mini-IPIP, kratko lestvico osebne kontrole in IPPS-UBBS. V sklepu ugotoviva, da imajo žrtve spletnih prevar poudarjene nekatere osebnostne lastnosti.

### Abstract

One way of looking at scam compliance is to treat it as the result of the personality traits of a prospective victim. This article aims to uncover whether a victim personality as a construct exists at all and which personality traits are more pronounced in self-reported respondents to fraudulent offers. 506 respondents answered a series of personality scales, including the mini-IPIP, the brief self-control scale and the IPPS-UBS. We conclude that there are indeed personality traits that influence scam compliance.

### Uvod

Debata o obstoju *kriminalne osebnosti* (torej skupka osebnostnih lastnosti, lastnih storilcem kaznivih dejanj) buri duhove že stoletja – spomnimo se samo Lombrosa (npr. Ellwood, 1912) in njegovih študij o *kriminalnemu človeku* ter jeznih odzivov kriminologov v poznejših letih (npr. Gould, 1996), pa kmalu ugotovimo, kako daleč nazaj sega ta debata. Splošno rečeno so kriminološke teorije ciklične, v njihovi

---

<sup>1</sup> Človek sem, nič človeškega mi ni tuje (op. prev).

ambivalenci med videnjem družbe kot vzroka za pojav storilcev in osebnosti (ter specifičnih osebnostnih lastnosti) kot razloga za nastanek storilca. Zagovorniki *teorije socialne dezorganizacije* denimo trdijo, da storilci nastajajo v revnih ter spalnih naseljih, saj tam ne najdemo temeljev socialnih struktur, ki so predhodnik družbenega reda (več o tem v Bursik, 1988). Zagovorniki kontrolnih teorij (KT) pa po drugi strani teoretizirajo, da se posameznik odloči za storitev kaznivega dejanja zaradi pomanjkanja določenih osebnostnih lastnosti, na primer zaupanja v moralnost norm, naklonjenosti drugim, zavezo doseganju ciljev in vpletenosti v vsakdanje dejavnosti (Hirschi, 1969). Storilci so (po KT) sposobni *nevtralizirati* svoje socialne in moralne zadržke ravno zato, da lahko storijo kazniva dejanja (Sykes in Matza, 1957). Etiološka ločnica v tem smislu ni jasna – Sykes in Matza (1957) denimo trdita, da posameznik obvladuje svoje impulze (ali pa ne), medtem ko v isti sapi trdita, da je sprejemanje ali zavračanje odklonskega vedenja odvisno od socializacije. Gudjonsson in Sigurdsson (2004) sta jasno nakazala povezavo med storilci in specifičnimi odklonskimi osebnostnimi lastnostmi.

Nič novega ni, da se storilci delijo v več tipov (že samo na področju prevar, jih je več – glej npr. Duffield in Grabosky, 2001). Tudi če imajo storilci nekega tipa določene skupne poudarjene osebnostne lastnosti, se ti poudarki gotovo razlikujejo še po vrsti kaznivega dejanja (težko bi npr. zagovarjali tezo, da je serijski morilec v vseh osebnostnih potezah zelo podoben npr. utajevalcu davkov).

Če sprejmemo tezo, da imajo storilci, ki storijo določeno vrsto kaznivega dejanja, nekatere skupne osebnostne lastnosti, zagotovo sledi, da imajo tudi žrtve določenih vrst kaznivih dejanj skupne osebnostne poteze; torej zaradi svoje osebnostne lastnosti so tudi boljše *tarča* (izraz uporabljava v istem smislu kot Cohen in Felson, 1979). Če se osredotočimo na (medmrežne) prevare, je ta logična veriga podprta tudi z dejstvom, da uspešen konec prevare zahteva dejavno vlogo žrtve (Muftić, Bouffard in Bouffard, 2007; Wolfgang, 1957). Preprosto povedano, pri prevarah mora potencialna žrtev *sprejeti tisto, kar ji je bilo ponujeno* (Langenderfer in Shimp, 2001; Titus, 1999), njen odgovor pa je pogojen s socialnimi in osebnimi faktorji. V tem članku se osredotočava na osebnostne značilnosti in njihov vpliv na odziv na medmrežne prevare.

## Velikih pet

Čeprav imamo danes na voljo več osebnostnih lestvic, jih ima večina skupne lastnosti z modelom petih faktorjev<sup>2</sup> (FFM), ki osebnost opiše prek petih bipolarnih dejavnikov – odprtost, vestnost, ekstravertnost, sprejemljivost in nevrotičnost (Goldberg, 1981). FFM izvira iz Cattellovih (1946) taksonomskih raziskav, v katerih je trdil, da bi človeško osebnost lahko opisali s šestnajstimi dejavniki (od tod izhaja prvotno ime *sixteen personality factors* oziroma model 16PF). Petnajst let kasneje so raziskovalci ponovili Cattellov eksperiment (H. E. P. Cattell in Schuerger, 2003; R. B. Cattell, 1946; R. B. Cattell, Cattell in Cattell, 1993) in dokazali, da pet dejavnikov zadostuje (Goldberg, 1981; Norman, 1963; Tupes in Christal, 1961). Najbolj uporabljan faktorski model osebnosti, zasnovan po modelu »velikih pet« (Goldberg, 1981), je NEO osebnostni inventar oziroma NEO PI-R (McCrae in Costa, 1987), sestavljen iz 240 trditev. McCrae je kasneje predlagal krajšo različico, ki vsebuje 60 trditev (imenovano NEO-Five-Factor-Inventory oziroma NEO-FFI) (McCrae in Allik, 2002). Obe lestvici so mnogokrat uspešno validirali in preverili njuno zanesljivost (cf. McCrae in Allik, 2002; McCrae in Costa, 1987; Whiteside in Lynam, 2001).

Čeprav uporaba lestvic NEO v raziskavah ne povzroča metodoloških težav, morava omeniti njene tri potencialne slabosti. 60 trditev je sicer manj kot 240, še vedno pa gre za kar velik časovni vložek za potencialne udeležence raziskav, zlasti kadar je (tako kot v najinem primeru) NEO-FFI uporabljana v kombinaciji z drugimi lestvicami (Donnellan, Oswald, Baird in Lucas, 2006). Naslednja potencialna slabost je, da lestvici NEO nista brezplačni, kar bistveno poveča stroške raziskave, ko govorimo o večjih vzorcih (Ashton, 2005). In nazadnje, večina založnikov lestvic NEO ne odobrava ali pa celo prepoveduje njihovo uporabo prek medmrežja – to pa raziskovalcem dodatno otežuje hitro in kakovostno analizo (Goldberg in drugi, 2006).

Kot odgovor omenjenim slabostim je eden od avtorjev začetnih raziskav FFM Goldberg (1992, 1999) ponudil lestvico IPIP,<sup>3</sup> ki vsebuje 100 trditev (20 trditev na faktor, naključno izbranih iz množice dva tisočih). IPIP je brezplačna za uporabo, tako v tiskani kot spletni obliki, in je bila izdatno preverjena in uspešno primerjana z NEO-PI-R. Ker lahko raziskovalci IPIP poljubno spremenimo, so jo mnogi preuredili tako, da je ustrezala

---

<sup>2</sup> *Five factor model.*

<sup>3</sup> *IPIP scale – the International Personality Item Pool scale* – lestvica z množico mednarodnih osebnostnih elementov (op. prev.).

njihovim potrebam, npr. IPIP-NEO (120 trditev, ki so jasno primerljive z lestvico NEO PI-R; Johnson, 2000) in mini-IPIP (Donnellan in drugi, 2006).

Pri svoji raziskavi sva uporabila mini-IPIP zaradi teh razlogov – lestvica vsebuje 20 trditev, rezultati pa so primerljivi z rezultati NEO PI-R, obenem pa je bila lestvica večkrat preverjena in je zelo zanesljiva (Donnellan in drugi, 2006). Ob tem je uporaba mini-IPIP brezplačna in jo lahko uporabimo prek medmrežja (kjer najdemo večino medmrežnih prevar ☺).

### **Samoobvladovanje**

Mnoge raziskave so potrdile visoko vzročno povezavo med viktimizacijo in nizkim samoobvladovanjem (Carter, 2001; Holtfreter, Reisig in Pratt, 2008; Tangney, Baumeister in Boone, 2004). Obenem nizko samoobvladovanje zasenči vpliv demografskih faktorjev, posebno spola in prihodkov (Holtfreter, Reisig, Leeper Piquero in Piquero, 2010; Schreck, 1999). Raziskave so tudi pokazale, da imajo posamezniki, ki se slabo samoobvladujejo, tudi težave z obvladovanjem čustev, kar je lahko neposreden vzrok za napačno ocenjevanje situacij (Tangney in drugi, 2004), to pa mnogokrat vodi v neoptimalno odločanje, zlasti kadar govorimo o odzivu na prevarantske ponudbe (Langenderfer in Shimp, 2001).

Čeprav bi lahko sposobnost samoobvladovanja kategorizirali kot osebnostno potezo, jo lahko določimo tudi kot omejeno dobrino (oziroma stanje osebnosti), ki lahko poide skozi čas (glej npr. Baumeister, Bratslavsky, Muraven in Tice, 1998). Če samoobvladovanje definiramo kot dobrino, nam raziskave kažejo, da njeno pojemanje močno vpliva na verjetnost viktimizacije na splošno (Schreck, 1999). Raziskav, ki bi se specifično dotikale prevar in samoobvladovanja ni najti, vendar če samoobvladovanje definiramo kot dobrino in če vemo, da so prevare preprosto nelegalne marketinške ponudbe (Lea, Fischer in Evans, 2008), lahko uporabimo obstoječe marketinške raziskave, da predvidimo, kako se bo posameznik obnašal, ko se odziva na prevare. Baumeister, Sparks, Stillman in Vohs (2008) so dokazali, da se sposobnost racionalnega odločanja močno zmanjša, ko je posameznikova sposobnost obvladovanja čustev izzvana. Kot posledico teh odkritij lahko predvidimo, da bo nizko samoobvladovanje močno vplivalo na to, kako se bo posameznik odzval na prevarantsko ponudbo.

V tem delu eksperimenta sva uporabila lestvico samoobvladovanja, ki so jo prvi uporabili Tangney in drugi (2004), kasneje pa so jo prečistili Holtfreter in drugi (2010). Obe lestvici sta bili večkrat ovrednoteni in sta se izkazali za dokaj zanesljivi (prav tam).

### **Impulzivnost**

Čeprav se večina raziskovalcev strinja, da je impulzivnost pomemben del osebnosti, se ne strinjajo povsem, kam jo uvrstiti. Nekateri jo uvrščajo med velikih pet – Costa in McCrae jo vidita kot del nevrotičnosti (Costa in McCrae, 1993), Goldberg pa jo uvršča k ekstravertnosti (Goldberg, 1992). Nekateri raziskovalci definirajo impulzivnost kot mehanizem, ki posamezniku omogoči, da se loti tveganih dejanj (Block, 1995), drugi pa uporabijo isto definicijo, vendar uporabijo druge izraze, npr. Tellegen govori o nadzoru (Tellegen, 1985), Zuckerman pa namesto impulzivnosti uporablja izraz impulzivno iskanje občutenja<sup>4</sup> (Zuckerman, Kuhlman, Joireman, Teta in Kraft, 1993).

Smiselna definicija impulzivnosti (taka, ki upošteva kar največ teorije) je po najinem mnenju, da je impulzivnost umeten konstrukt, ki vključuje štiri jasno ločene osebnostne lastnosti: nuja po impulzih (*urgency*), nepremišljenost (*lack of premeditation*), pomanjkanje vztrajnosti (*lack of perseverance*) in iskanje občutenja (*sensation seeking*) (Whiteside in Lynam, 2001).

Kot sva že omenila, raziskovalci zamenjujejo izraza impulzivnost in kontrola – konstrukta pa, tudi če nista identična, še vedno vsebujeta mnoge skupne značilnosti. Nizko samoobvladovanje pelje v nepremišljenost in pomanjkanje vztrajnosti (Schreck, 1999), medtem ko želja po izkušanju novih občutenj in nuja po impulzih vodita v znižano samoobvladovanje.

Za potrebe te raziskave sva uporabila skrajšano verzijo lestvice impulzivnega vedenja UPPS (UPPS-IBS; Whiteside, Lynam, Miller in Reynolds, 2005) . Lestvica se običajno uporablja pri diagnosticiranju individualne psihopatologije. Sestavljena je iz relevantnih delov desetih drugih lestvic osebnosti (Whiteside in Lynam, 2001), med drugim NEO-PI-R (McCrae in Costa, 1987), vprašalnik impulzivnosti I-7 (Eysenck, Pearson, Easting in Allsopp, 1985) in lestvice iskanja novih občutenj (Zuckerman, 1994). Nespremenjena UPPS-IBS je dokazano zanesljiva (Whiteside in drugi, 2005), za najine potrebe pa sva jo skrajšala v prejšnji, do zdaj še neobjavljeni študiji in ponovno preverila njeno zanesljivost, ki je bila še vedno ustrezna.

---

<sup>4</sup> *Impulsive* – iskanje občutenja.

## **Osebnostne poteze in prevare**

Namen opisanega eksperimenta je določiti, katere osebnostne poteze vplivajo na raven viktimizacije pri spletnih prevarah. Ob tem bi bilo smiselno predvideti, da so osebnostne lastnosti, ki znižajo samoobvladovanje ali omejijo sposobnost racionalnega odločanja, bolj poudarjene pri žrtvah prevar. Tako predvidevava, da so žrtve prevar bolj odprte, ekstravertirane in bolj sprejemljive. Obenem trdimo, da imajo žrtve spletnih prevar nižjo sposobnost samoobvladovanja in da so bolj impulzivne od povprečja.

## **Metoda**

### **Udeleženci**

Udeleženci tega eksperimenta so bili uporabniki medmrežja na splošno. Isto raziskavo sva izvedla trikrat zapored, podatki pa so bili pri končni analizi združeni. Prva, pilotska študija je potekala v okviru Univerze v Exetru, v Veliki Britaniji, udeleženci pa so bili dodiplomski in podiplomski študentje. Približno 1700 jih je prejelo vabilo za udeležbo v raziskavi, v zameno pa bi lahko sodelovali v žrebanju za vavčerje amazon.co.uk, vredne 10 funtov (za vsakih 100 udeležencev bi v malho dodali dodaten bon v vrednosti 10 angleških funtov), ali pa si pridobili študijske kreditne točke. Druga ponovitev eksperimenta je potekala pod okriljem znane spletne revije Ars Technica. Ob začetku eksperimenta sva stopila v stik s sistemskim administratorjem in ga prosila za sodelovanje. V zameno za objavo novice o raziskavi sva mu ponudila delno objavo rezultatov analize. Ars Technica ima več milijonov bralcev. Tretja ponovitev raziskave je potekala v okviru spletnega foruma Scam Victims United, ki združuje žrtve spletnih prevar in ima več kot 25 tisoč članov.

### **Gradivo**

Celotna študija je bila izvedena v angleščini. V njej sva primerjala lestvico mini-IPIP (Donnellan in drugi, 2006), kratko lestvico samoobvladovanja (BSCS; Holtfreter in drugi, 2010) in obdelano lestvico impulzivnosti (UPPS-IBS; Whiteside in Lynam, 2001) z vprašalnikom, ki je vseboval devet tipičnih situacij prevar (SCENARIJI). Situacije so bile izbrane z lestvic ameriške Nacionalne potrošniške zveze (National Consumer League; 2009), poročila o psihologiji prevar angleške pisarne za pošteno trgovanje (Office of Fair Trading; Fischer, Lea in drugi, 2008), in samoprijavne viktimološke študije, ki sva jo avtorja izvedla leta 2008. Po opisu vsakega scenarija so udeleženci odgovorili na pet vprašanj, ki jih, prevedene, najdete v tabeli 1.

Tabela 1

*Trditve v SCENARIJIH*

---

LIKELY	Kako verjetno je, da gre za prevaro?
OTHER_LIKELY	Kako verjetno je, da bi drugi menili, da gre za prevaro?
EXPERIENCED	Ste se znašli v podobni situaciji v zadnjih treh letih?
RESPONDED	Ste se odzvali na podobno ponudbo v zadnjih treh letih?
LOST	Ste izgubili denar* pri odzivanju na podobno ponudbo v zadnjih treh letih?

---

\* *Izgubljeni znesek je lahko zelo majhen.*

LIKELY in OTHER\_LIKELY sta merjena na Likertovi lestvici z 1 do 5, pri čemer 1 = zelo malo verjetno, 2 = malo verjetno, 3 = niti verjetno niti neverjetno, 4 = verjetno, 5 = zelo verjetno. EXPERIENCED, RESPONDED in LOST so preprosta vprašanja z odgovori DA/NE.

### **Oblika eksperimenta**

Da bi preprečila vrstni efekt, so bile trditve v lestvicah mini-IPIP, BSCS in UPPS-IBS vsakič naključno premešane. Vsi udeleženci so najprej odgovorili na vrsto demografskih vprašanj. Ker je šlo za študijo odprtega tipa, sva morala najprej preveriti starost udeležencev, saj zaradi etičnih zadržkov nisva mogla upoštevati odgovorov udeležencev, mlajših od 18 let. Ker sva torej že zbirala demografske podatke, sva se odločila, da v nasprotju z običajem postaviva vsa demografska vprašanja na začetku.

### **Izvedba**

Študija je bila izvedena na medmrežju in je vsebovala tri logične celote:

- (a) Uvod s kratko razlago eksperimenta in teorijo; zagotovilo anonimnosti in prošnja za dovoljenje uporabe podatkov v analizi.
- (b) Demografska vprašanja
- (c) Vprašalniki (SCENARIJI, mini-IPIP, BSCS in UPPS-IBS). Po vsakem vprašalniku je dodana izdatna informativna sekcija skupaj z navedbo literature. V sekciji SCENARIJI sva udeležencem povedala, da jim predstavlja devet vsakodnevnih situacij; pri nekaterih med njimi bi lahko šlo za prevaro. V resnici je šlo za osem prevar in eno situacijo, v kateri je šlo za nekorektno poslovno prakso (trgovinska kreditna kartica).

Prva študija je bila na voljo 35 dni, večina udeležencev pa je nanjo odgovorila v prvih treh dneh. Študija na forumu Ars Technice je bila na voljo 30 dni, udeležba pa je nihala glede na to, kdaj jo je reklamiral spletni urednik. Študija na forumu SVU še poteka (September, 2011), do zdaj je bila aktivna dobre tri mesece.

## Rezultati

### Deskriptivna statistika

V vseh treh študijah skupaj je na vprašanja odgovorilo 506 posameznikov. Od teh se jih je 67 odzvalo na prevarantsko ponudbo v zadnjih treh letih. Glede na starostno strukturo je bila večina udeležencev starih od 22 do 30 let (36%), takoj za njimi so bili 18- do 21-letniki (32%) in tisti, stari od 31 do 40 let (20%). 13% udeležencev je bilo starejših od 40 let. Vsi udeleženci, mlajši od 18 (3%), so bili iz nadaljnje analize izključeni. Večina udeležencev (50%) se je opisala kot funkcionalno medmrežno pismene, pri čemer se jih je 22% opisalo kot zelo izkušeni uporabniki medmrežja, 25% pa kot izkušeni uporabniki. 31% udeležencev je bilo ženskega spola, 69% moškega, 30% udeležencev je trdilo, da živijo z zakoncem ali z zakoncem in otroki, 22% jih živi samih, 21% s sostanovalci in 15% s starši. Ostalih 12% jih živi v dijaških/študentskih domovih. Polovica udeležencev je samskih, 46% v zvezi ali poročeni, 4% ločeni ali ovdoveli. 73% udeležencev je menilo, da je eden ali več scenarijev prevarantskih, 30% jih je doživelo vsaj en scenarij v zadnjih treh letih. Natančnejši rezultati so v tabeli 2.

Tabela 2

#### *Deskriptivna Statistika Odzivanja na Prevare*

SCENARIJI	LIKELY <sup>a</sup> [%]	EXPERIENCED <sup>b</sup> [%]
Ponarejen ček	69	11
Phishing	77	49
Prevara tipa 419	99	58
Spletne avkcije	87	8
Loterijske prevare	99	43
Neresnične ženitne ponudbe	62	5
Prevare z delnicami	76	9
Piramidne sheme	83	23
Trgovini lastna kreditna kartica <sup>c</sup>	9	63
SKUPAJ	73	30

---

## Opombe

n = 506

<sup>a</sup> Odgovorilo »verjetno« ali »zelo verjetno« na vprašanje, kako verjetno je, da gre za prevaro.

<sup>b</sup> Odgovorilo »da« na vprašanje: »Ste se znašli v podobni situaciji v zadnjih treh letih?«

<sup>c</sup> Ne gre za prevaro, pač pa za nekorektno poslovno prakso.

V tej študiji sva opazovala samo osebne lastnosti žrtev prevar (SCAMMED), zato sva iz nadaljnje analize izključila vse posameznike, ki niso bili žrtve prevar v zadnjih treh letih. V tem primeru žrtve definirava kot posameznike, ki so se v zadnjih treh letih odzvali na prevarantsko ponudbo (glede na Dyrud, 2005; Langenderfer in Shimp, 2001; in druge, gre za prvi korak v viktimizacijskem procesu). Ker najin končni vzorec ni bil dovolj velik, da bi lahko opazovala posamične prevare, sva združila odgovore osmih SCENARIJEV, in od tod naprej govoriva o kumulativnih vrednostih. Obenem sva izločila zadnji SCENARIJ (trgovini lastna kreditna kartica), saj ne gre za prevaro, ampak za nekorektno poslovno prakso (kar je pravilno ugotovila tudi večina udeležencev – 52% vseh udeležencev in 71% žrtev je menilo, da ne gre za prevaro). Poševnost (*skewness*) in stopnja pogostnosti (*kurtosis*) pri spremenljivkah LIKELY, OTHER\_LIKELY in EXPERIENCED sta bili raziskani in v nobenem primeru nista presegle vrednosti 1, kar pomeni, da gre za dokaj normalno distribucijo. Odgovori v LOST niso normalno porazdeljeni, saj je od 142 polnih odgovorov v tej kategoriji samo 9 udeležencev potrdilo, da so izgubili denar v zadnjih treh letih zaradi prevar (po 1 udeleženec je izgubil denar zaradi ponarejenih čekov, pisem 419, loterijskih prevar in piramidnih shem, 2 sta izgubila denar zaradi neresničnih ženitnih ponudb in 3 v avkcijskih prevarah). Aritmetične sredine in standardni odkloni pri osmih preostalih scenarijih so opisani v tabeli 3.

Tabela 3

*Deskriptivna statistika SCENARIJEV v vzorcu SCAMMED*

SPREMENLJIVKA	Vsi SCENARIJI skupaj	$\bar{x}$	$\delta$
LIKELY	Kako verjetno je, da gre za prevaro?	33,28	3,33
OTHER_LIKELY	Kako verjetno je, da bi drugi menili, da gre za prevaro?	23,07	5,52
EXPERIENCED	Ste se znašli v podobni situaciji v zadnjih treh letih?	3,29	1,52
RESPONDED	Ste se odzvali na podobno ponudbo v zadnjih treh letih?	1,25	0,53
LOST	Ste izgubili denar pri odzivanju na podobno ponudbo v	0,13	0,39

Od tod naprej se bova osredotočila samo na udeležence, ki so se odzvali na prevarantske ponudbe v zadnjih treh letih (RESPONDED), saj je samo 10% vseh žrtev zatrdilo, da so v tem obdobju izgubili denar zaradi prevar.

### Zanesljivost

Preskus zanesljivosti vseh treh lestvic v študiji je pokazal dobre ali odlične rezultate na polnem vzorcu in nizke do odlične rezultate v vzorcu SCAMMED (glej tabelo 4). Vse lestvice so bile že večkrat prej izdatno preverjene, tako da taki rezultati niso nenavadni. Nizko zanesljivost pri faktorju odprtosti v lestvici mini-IPIP bi najlažje odpravili tako, da bi povečali vzorec.

Tabela 4

Preskus zanesljivosti mini-IPIP, BSCS in UPPS-IBS

Faktor	Poln vzorec		SCAMMED	
	Cronbach $\alpha$	$\alpha_s$	Cronbach $\alpha$	$\alpha_s$
Mini-IPIP (skupaj)	,669	,669	,585	,577
Ekstravertnost	,824	,826	,816	,817
Sprejemljivost	,799	,801	,787	,790
Nevrotičnost	,713	,712	,661	,659
Odprtost/imagination	,645	,645	,532	,538
Vestnost	,728	,731	,688	,684
Brief Self-Control Scale (Overall)	,747	,750	,747	,745
UPPS-IBS (Overall)	,573	,580	,468	,476
Premišljenost	,864	,864	,867	,866
Nuja	,869	,871	,857	,858
Iskanje občutenja	,813	,823	,829	,846
Vztrajnost	,756	,761	,730	,733

### Regresivna analiza

Uporabila sva večkratno regresivno analizo, da bi določila, katere osebnostne lastnosti (zbrane z lestvic mini-IPIP, BSCS in UPPS-IBS) bi lahko vplivale na verjetnost

viktimizacije. Poleg osebnostnih lastnosti sva v analizo vključila še nekaj demografskih faktorjev (starost, izkušnje z IT, spol in stopnja končane izobrazbe). V vzorcu so bili štirje mejni odgovori, vendar je bilo iz podatkov razumljivo, zakaj so bili mejni (udeleženec se je odzval dvakrat ali celo trikrat v zadnjih treh letih), tako da sva jih ohranila v analizi. Homoscedastičnost sva preverila na več grafih in potrdila, da sta konsistentnost in razpored zadovoljiva.

V prvi fazi sva izmerila korelacije med faktorji. Starost je visoko pozitivno korelirana z izkušnjami v IT ( $r_{57} = ,48$ ,  $p < 001$ ), spolom ( $r_{57} = ,36$ ,  $p = ,003$ ) in izobrazbo ( $r_{57} = ,48$ ,  $p = ,004$ ). Spol je visoko koreliran z izkušnjami IT ( $r_{57} = ,51$ ,  $p = ,003$ ), zato sva izkušnje IT izločila iz nadaljnje obravnave, da bi se izognila multikolinearnosti. Vse korelacije med osebnostnimi lastnostmi in odvisno spremenljivko so bile majhne do zmerne, kar nama je omogočilo preiskovalno linearno regresijo.

Ker nisva postulirala nobenih *a priori* hipotez, ki bi določile zaporedje spremenljivk v analizi, sva uporabila hierarhično metodo vnosa.

Neodvisne spremenljivke sva vnesla v štirih blokih (demografski podatki, mini-IPIP, BSCS in IPPS-UBS) z uporabo koračne (*stepwise*) metode in prisilnega vnosa (*forced entry*) za lestvice osebnosti. Preostale spremenljivke (vse razen izkušenj IT) so ponudile  $R^2$  v vrednosti ,35 ( $R^2_{adj} = ,19$ ,  $F_{4, 45} = 2,598$ ,  $p = ,049$ ). Prediktorja z najnižjo statistično nepomembnima koeficientoma (vestnost,  $\beta = ,001$ ,  $t_{57} = 0,007$ ,  $p = ,994$  in nevrotičnost,  $\beta = -,034$ ,  $t_{57} = -0,215$ ,  $p = ,83$ ) sta bila izločena iz nadaljnje analize, ki sva jo, tako spremenjeno, pognala še enkrat. Tokrat je analiza pokazala  $R^2$  vrednost ,29 ( $R^2_{adj} = ,15$ ). Spet sva izločila dva statistično najbolj nepomembna prediktorja (celotna lestvica BSCS,  $\beta = -,095$ ,  $t_{57} = -0,483$ ,  $p = ,631$  in iskanje občutenja,  $\beta = ,088$ ,  $t_{57} = -0,637$ ,  $p = ,527$ ). S tako spremenjenim naborom spremenljivk sva še zadnjič pognala analizo regresije in izračunala  $R = ,53$ ,  $R^2 = ,277$  in prilagojeni  $R^2 = ,18$  s štirimi statistično pomembnimi prediktorji odziva na prevare – stopnja izobrazbe, ekstravertnost, sprejemljivost in premišljenost. Skupaj ti štirje prediktorji opisujejo 15% pojasnjene variance in 13% skupne variance. Najmočnejši prediktor je premišljenost ( $\beta = ,432$ ,  $p = ,007$ ), za njim ekstravertnost ( $\beta = -,412$ ,  $p = ,021$ ), sprejemljivost ( $\beta = ,351$ ,  $p = ,036$ ) in stopnja izobrazbe ( $\beta = ,275$ ,  $p = ,037$ ).

## Razprava

V tej študiji sva raziskovala vpliv osebnostnih potez na viktimizacijo pri odzivanju na prevare. 13% vzorčne populacije se je vsaj enkrat odzvalo na nelegitimne ponudbe v zadnjih treh letih, kar je manj, kot sva pričakovala – prejšnje raziskave so ocenile stopnjo viktimizacije na vsaj 20% (Lea in drugi, 2008). Skoraj tretjina udeležencev (30%) je bila v zadnjih treh letih tarča vsaj ene prevare, zajete v raziskavi, vendar jih je velika večina (81%) vedela, kateri od SCENARIJEV so prevarantski.

28% variance v odgovorih je bilo razloženo s tremi osebnostnimi lastnostmi (premišljenost, ekstravertnost in sprejemljivost) ter stopnjo izobrazbe udeleženca. Vestnost, nevrotičnost, samoobvladovanje, iskanje občutenja, odprtost, nuja in vztrajnost so sicer pokazali majhne do srednje velike korelacije z odzivnostjo na prevare, vendar niso bili statistično pomembni prediktorji v multipli linearni regresiji.

Najmočnejši prediktor odzivnosti na prevare je bila premišljenost (del IPPS-UBS), kar naju je pripeljalo do ne povsem nepričakovanega sklepa, da tisti posamezniki, ki so dobri v predvidevanju, kako se bo prevara razpletla, nanjo manjkrat nasedejo. V tem smislu bi splošna seznanjenost s prevarami in njihovimi izidi pomagala pri zmanjšanju incidence. Ta postulat se lepo povezuje tudi z najmanj pomembnim prediktorjem (stopnjo izobrazbe), pri katerem so rezultati malo bolj presenetljivi, saj kažejo, da so bolj izobraženi posamezniki bolj ranljivi. Ob tem sklepava, da gre v tem primeru v resnici bolj za vzorce uporabe medmrežja kot stopnjo izobrazbe, pri čemer so tisti, ki so bolj izobraženi, tudi pogostejši uporabniki medmrežja, kar pomeni, da so prevarantom bolj »dostopni«.

Drugi pomemben prediktor viktimizacije je bila ekstravertnost (del lestvice mini-IPIP), kar naju je pripeljalo do sklepa, da so bolj introvertirani posamezniki bolj ranljivi (Extroversion  $\beta = -.412$ ). Kot vemo, introvertirani posamezniki niso nujno samotarji ali sramežljivi, vsekakor pa se raje izognejo osebnemu stiku (Goldberg, 1992; McCrae in Costa, 1987). V tem smislu so ranljivi iz dveh razlogov: ker si raje izbirajo neosebno komunikacijo prek medmrežja kot neposreden stik, imajo manj možnosti pravilno ocenjevati, koliko zaupanja je vreden posameznik. Odsotnost signalov prisili potencialno žrtev, da se odloča o iskrenosti komunikacije samo prek nje same, ne pa prek tistega, ki komunicira (Selin, 2006), kar nujno vodi v napake v ocenjevanju verodostojnosti. Druga potencialna ranljivost pa je, da relativna odsotnost socialnih kontaktov prepreči

potencialni žrtvi, da bi se informirala o najnovejših zvijačah, ki jih storilci uporabljajo. Iz te perspektive bi priporočila usmerjene izobraževalne strategije, ki bi bile prek medmrežja (najbolje elektronske pošte) poslane določenim uporabnikom.

Tretji pomembni prediktor je bila sprejemljivost (del lestvice mini-IPIP). Na splošno gledano so posamezniki z visokimi vrednostmi v tej kategoriji opisani kot pozorni, prijateljski in empatični (Graziano in Eisenberg, 1997). Tak opis bi nas hitro lahko pripeljal do teze, da so sprejemljivi posamezniki bolj odprti za prevare, ker verjamejo v koncept podobnosti (*liking and similarity*), torej da verjamejo, da se svetovna populacija odziva tako kot oni, in če so oni poštene, potem so tudi vsi drugi (Cialdini, 2001). Ob takem hitrem sklepanju pa velja omeniti, da je raziskovalna skupnost močno deljena glede tega, kakšni naj bi bili sprejemljivi posamezniki. Nekateri znanstveniki pravijo, da sprejemljivi posamezniki niso nujno dojemljivi za socialne pritiske (glej npr. Jensen-Campbell, Knack in Gomez, 2010). Po drugi strani naj bi sprejemljivi ljudje pogosteje sprejemali tiste, ki so običajno stigmatizirani (Graziano, Habashi, Sheese in Tobin, 2007), npr. vdovo nekdanjega afriškega diktatorja, ki je ostala brez vsega, potem ko so ji potolkli moža in bi rada pomoč pri dvigu skritega moževega denarja, ali pa npr. rusko mati samohranilko, ki bi rada pobegnila primežu nasilnega moža in zatiralskega režima. Veliko medmrežnih prevar je prikrojjenih tako, da izrabljajo sicer zavidanja vredne lastosti sprejemljivih posameznikov.

Rada bi poudarila da sta tako sprejemljivost kot ekstravertnost občutljivi na družbeni kontekst (sta različno poudarjeni in sprejeti v različnih kulturah; Jensen-Campbell in drugi, 2010). Čeprav je bila najina študija odprta za vse uporabnike medmrežja, je bila večina udeležencev iz Velike Britanije in ZDA, tako da moramo tudi rezultate ocenjevati v tem kontekstu.

Verjameva, da je na rezultate odločilno vplivala relativna majhnost vzorca. V nadaljevanju bi potrebovala bistveno več žrtev, da bi lahko okrepila najino analizo. Večji vzorec bi obenem omogočil tudi boljšo granulacijo (torej viktimizacija pri določenih prevarah in obenem spremljanje progresivnosti viktimizacije). Prejšnje raziskave so pokazale, da približno 1% posameznikov, ki se odzovejo na prevare, kasneje tudi izgubijo denar (Dyrud, 2005). Ti podatki so potrjeni v najini raziskavi (osem udeležencev od 506 je v zadnjih treh letih izgubilo denar). Čeprav je to odlična novica, nama je to preprečilo nadaljnjo analizo.

Ostane nam še, da odgovorimo na vprašanje iz naslova, kako nevrotične so žrtve prevar.  
Kaže, da nič bolj kot druga populacija.

## Bibliografija

- Ashton, M. C. (2005). *How the IPIP benefits personality research and education*. Paper presented at the Sixth annual meeting of the association for research in personality, New Orleans, USA.
- Baumeister, R. F., Bratslavsky, E., Muraven, M., in Tice, D. M. (1998). Ego depletion: Is the active self a limited resource? *Journal of Personality and Social Psychology*, 74(5), 1252-1265. doi: 10.1037/0022-3514.74.5.1252.
- Baumeister, R. F., Sparks, E. A., Stillman, T. F., in Vohs, K. D. (2008). Free will in consumer behavior: Self-control, ego depletion, and choice. *Journal of Consumer Psychology*, 18(1), 4–13.
- Block, J. (1995). A contrarian view of the five-factor approach to personality description. *Psychological Bulletin*, 117(2), 187–215. doi: 10.1037/0033-2909.117.2.187.
- Bursik, R. J. (1988). Social disorganization and theories of crime and delinquency: problems and prospects\*. *Criminology*, 26(4), 519–552. doi: 10.1111/j.1745-9125.1988.tb00854.x.
- Carter, H. A. Y. (2001). Parenting, self-control, and delinquency: a test of self-control theory\*. *Criminology*, 39(3), 707–736.
- Cattell, H. E. P., in Schuerger, J. M. (2003). *Essentials of 16PF® Assessment*: Wiley.
- Cattell, R. B. (1946). *The description and measurement of personality*. New York, USA: Harcourt, Brace, in World.
- Cattell, R. B., Cattell, A. K., in Cattell, H. E. P. (1993). 16PF Fifth Edition Questionnaire. Champaign, IL: Institute for Personality and Ability Testing.
- Cialdini, R. B. (2001). *Influence: science and practice* (4. izd.). Boston, MA ; London: Allyn and Bacon.
- Cohen, L. E., in Felson, M. (1979). Social Change and Crime Rate Trends: A Routine Activity Approach. *American Sociological Review*, 44(4), 588–608.
- Costa, P. T., Jr., in McCrae, R. R. (1993). Ego Development and Trait Models of Personality. *Psychological Inquiry*, 4(1), 20–23.

- Donnellan, M. B., Oswald, F. L., Baird, B. M., in Lucas, R. E. (2006). The Mini-IPIP Scales: Tiny-yet-effective measures of the Big Five Factors of Personality. *Psychological Assessment, 18*(2), 192–203. doi: 10.1037/1040-3590.18.2.192.
- Duffield, G. M., in Grabosky, P. N. (2001, March 2001). The psychology of fraud. *Trends and issues in crime and criminal justice, no. 199*, 1–6.
- Dyrud, M. A. (2005). *I Brought You a Good News: An Analysis of Nigerian 419 Letters*. Paper presented at the 70th Annual Convention of The Association for Business Communication, Irvine, CA. Analysis retrieved from <http://www.businesscommunication.org/conventions/Proceedings/2005/PDFs/07ABC05.pdf>.
- Ellwood, C. A. (1912). Lombroso's Theory of Crime. *Journal of the American Institute of Criminal Law and Criminology, 2*(5), 716–723.
- Eysenck, S. B. G., Pearson, P. R., Easting, G., in Allsopp, J. F. (1985). Age norms for impulsiveness, venturesomeness and empathy in adults. *Personality and Individual Differences, 6*(5), 613–619. doi: 10.1016/0191-8869(85)90011-x.
- Goldberg, L. R. (1981). Language and individual differences: The search for universals in personality lexicons. In Wheeler (Ed.), *Review of Personality and social psychology* (Vol. 1, str. 141–165). Beverly Hills, CA: Sage.
- Goldberg, L. R. (1992). The development of markers for the Big-Five factor structure. *Psychological Assessment, 4*(1), 26–42. doi: 10.1037/1040-3590.4.1.26.
- Goldberg, L. R. (1999). A broad-bandwidth, public domain, personality inventory measuring the lower-level facets of several five-factor models. In I. Mervielde, I. Deary, F. D. Fruyt, in F. Ostendorf (ur.), *Personality Psychology in Europe* (Vol. 7, str. 7–28). Tilburg, The Netherlands: Tilburg University Press.
- Goldberg, L. R., Johnson, J. A., Eber, H. W., Hogan, R., Ashton, M. C., Cloninger, C. R., in Gough, H. G. (2006). The international personality item pool and the future of public-domain personality measures. *Journal of Research in Personality, 40*(1), 84–96. doi: DOI: 10.1016/j.jrp.2005.08.007.
- Gould, S. J. (1996). *The Mismeasure of Man*. New York, USA: W.W. Norton in Co.

- Graziano, W. G., in Eisenberg, N. (1997). Agreeableness; A dimension of personality. In R. Hogan, S. Briggs in J. Johnson (ur.), *Handbook of Personality Psychology* (str. 795–824). San Diego, CA: Academic Press.
- Graziano, W. G., Habashi, M. M., Sheese, B. E., in Tobin, R. M. (2007). Agreeableness, empathy, and helping: A person  $\times$  situation perspective. *Journal of Personality and Social Psychology*, *93*(4), 583–599. doi: 10.1037/0022-3514.93.4.583.
- Gudjonsson, G. H., in Sigurdsson, J. F. (2004). Motivation for offending and personality. *Legal and Criminological Psychology*, *9*(1), 69–81.
- Hirschi, T. (1969). *Causes of Delinquency*. Berkeley, CA: University of California Press.
- Holtfreter, K., Reisig, M. D., Leeper Piquero, N., in Piquero, A. R. (2010). Low Self-Control and Fraud: Offending, Victimization and Their Overlap. *Criminal Justice and Behavior*, *37*(2), 188–203.
- Holtfreter, K., Reisig, M. D., in Pratt, T. C. (2008). Low self-control, routine activities and, fraud victimization. *Criminology*, *46*(1), 189–220.
- Jensen-Campbell, L. A., Knack, J. M., in Gomez, H. L. (2010). The Psychology of Nice People. *Social and Personality Psychology Compass*, *4*(11), 1042–1056. doi: 10.1111/j.1751-9004.2010.00307.x.
- Johnson, J. A. (2000). Developing a short form of the IPIP-NEO: A report to HGW Consulting. DuBois, PA: Department of Psychology, University of Pennsylvania.
- Langenderfer, J., in Shimp, T. A. (2001). Consumer vulnerability to scams, swindles, and fraud: A new theory of visceral influences on persuasion. *Psychology and Marketing*, *18*(7), 763–783.
- Lea, S. E. G., Fischer, P., in Evans, K. (2008). *Research into the Psychology of Scams*. Paper presented at the OFT Scams Conference 2008, London. McCrae, R. R., in Allik, J. (ur.). (2002). *The Five-Factor model of personality across cultures*. New York, USA: Kluwer Academic Publisher.
- McCrae, R. R., in Costa, P. T. (1987). Validation of the five-factor model of personality across instruments and observers. *Journal of Personality and Social Psychology*, *52*(1), 81–90. doi: 10.1037/0022-3514.52.1.81.

- Muftić, L. R., Bouffard, L. A., in Bouffard, J. A. (2007). An Exploratory Analysis of Victim Precipitation Among Men and Women Arrested for Intimate Partner Violence. *Feminist Criminology*, 2(4), 327–346.
- National Consumer League's Fraud Center. (2009). Fraud Trends January – June 2009. In N. C. L. s. F. Center (Ed.), (1. izd, str. 2). Washington, DC: National Consumer League.
- Norman, W. T. (1963). Toward an adequate taxonomy of personality attributes: Replicated factor structure in peer nomination personality ratings. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 66(6), 574–583. doi: 10.1037/h0040291.
- Schreck, C. J. (1999). Criminal victimization and low self-control: An extension and test of a general theory of crime. *Justice Quarterly*, 16(3), 633–654.
- Selin, C. (2006). Trust and the illusive force of scenarios. *Futures*, 38(1), 1–14. doi: 10.1016/j.futures.2005.04.001.
- Sykes, G. M., in Matza, D. (1957). Techniques of Neutralization: A Theory of Delinquency. *American Sociological Review*, 22(6), 664–670.
- Tangney, J. P., Baumeister, R. F., in Boone, A. L. (2004). High Self-Control Predicts Good Adjustment, Less Pathology, Better Grades, and Interpersonal Success. *Journal of Personality*, 72(2), 271–324.
- Tellegen, A. (1985). Structure of mood and personality and their relevance to assessing anxiety, with an emphasis on self-report. In A. H. Tuma in J. D. Maser (ur.), *Anxiety and the anxiety disorders* (str. 681–706). Minneapolis, MN: University of Minnesota Press.
- Terentius, P. (163 B.C.). Heauton Timorumenos. Rome: Italy.
- Titus, R. (1999). *The victimology of fraud*. Paper presented at the Restoration for victims of crime : contemporary challenges, Melbourne, Australia. report retrieved from <http://www.aic.gov.au/conferences/rvc/titus.pdf>.
- Tupes, E. C., in Christal, R. E. (1961). Recurrent personality factors based on trait ratings *USAF ASD Tech. Rep. No. 61–97*. Lackland Airforce Base, TX: U. S. Air Force.

- Whiteside, S. P., in Lynam, D. R. (2001). The Five Factor Model and impulsivity: using a structural model of personality to understand impulsivity. *Personality and Individual Differences*, 30(4), 669–689.
- Whiteside, S. P., Lynam, D. R., Miller, J. D., in Reynolds, S. K. (2005). Validation of the UPPS impulsive behaviour scale: a four-factor model of impulsivity. [Article]. *European Journal of Personality*, 19(7), 559–574. doi: 10.1002/per.556.
- Wolfgang, M. E. (1957). Victim Precipitated Criminal Homicide. *The Journal of Criminal Law, Criminology, and Police Science*, 48(1), 1–11.
- Zuckerman, M. (1994). *Behavioral expressions and biosocial bases of sensation seeking*. Cambridge ; New York: Cambridge University Press.
- Zuckerman, M., Kuhlman, D. M., Joireman, J., Teta, P., in Kraft, M. (1993). A comparison of three structural models for personality: The Big Three, the Big Five, and the Alternative Five. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65(4), 757–768. doi: 10.1037/0022-3514.65.4.757.