

Socijalno poželjno odgovaranje, ličnost i inteligencija u selekcijskoj situaciji

Zvonimir Galić, Željko Jerneiće, Tamara Prevendar
Odsjek za psihologiju, Filozofski fakultet Sveučilišta u Zagrebu

Sažetak

Cilj istraživanja bio je ispitati povezanost dimenzija socijalno poželjnog odgovaranja s osobinama ličnosti i inteligencijom u realnoj selekcijskoj situaciji. Polazeći od Paulhusova modela (1984) socijalno poželjnog odgovaranja ispitali smo povezanost upravljanja dojmovima i samozavaravanja s općom inteligencijom i tri dimenzije ličnosti – ekstraverzijom, neuroticizmom i psihoticizmom. Istraživanje je provedeno na kandidatima koji su se natjecali za prijem u obrazovni program Ministarstva obrane Republike Hrvatske. U skladu s polaznom hipotezom, dvije su komponente socijalne poželjnosti imale različite obrasce povezanosti s dimenzijama ličnosti i općom inteligencijom. Samozavaravanje je bilo u pozitivnoj korelaciji s neuroticizmom i ekstraverzijom, a upravljanje dojmovima u negativnoj korelaciji s psihoticizmom i općom inteligencijom. Razlike u dobivenom sklopu korelacija podržavaju tezu da samozavaravanje i upravljanje dojmovima predstavljaju dva različita oblika socijalno poželjnog odgovaranja. Međutim, suprotno osnovnoj pretpostavci modela, komponente se razlikuju po sadržaju samoprezentacije, a ne po stupnju svjesnosti.

Ključne riječi: socijalno poželjno odgovaranje, upravljanje dojmovima, samozavaravanje, inteligencija, ličnost

UVOD

Kako bismo odabrali prikladnog kandidata za neki posao ili obrazovni program, često se služimo psihologijskim testovima. Za razliku od testova inteligencije, čija je valjanost za predviđanje radne uspješnosti neupitna (Schmidt i Hunter, 1998), korištenje je upitnika ličnosti u selekcijske svrhe kontroverzno.

✉ Zvonimir Galić, Odsjek za psihologiju, Filozofski fakultet Sveučilišta u Zagrebu, Ivana Lučića 3. 10000 Zagreb. E-pošta: zvonimir.galic@ffzg.hr

Prikazani rezultati proizašli su iz znanstvenog projekta *Ličnost i socijalno poželjno odgovaranje* (130-0000000-3282), koji se provodi uz potporu Ministarstva znanosti, obrazovanja i športa Republike Hrvatske

Naime, zbog toga što upitnici ličnosti zahtijevaju samoprocjene o vlastitim ponašanjima i stavovima, prikupljeni odgovori ne moraju odražavati stvarne karakteristike kandidata, nego njihovu želju za stvaranjem povoljne samoprezentacije.

Istraživanja koja su proučavala iskrivljavanje odgovora na upitnicima ličnosti moguće je podijeliti u dvije skupine. U prvu skupinu spadaju studije kojima se u simuliranim uvjetima nastojalo ustanoviti mogu li ispitanici iskrivljavati svoje odgovore na upitnicima ličnosti. U tim su istraživanjima uspoređivani odgovori na upitnicima ličnosti između situacije iskrenog odgovaranja i situacija u kojoj su ispitanici instruirani da se prikažu u najboljem svjetlu ili "odglume" točno zadani profil ličnosti (npr. osobu s prosocijalnom orijentacijom ili orijentacijom na postignuće, Krahe, 1989). Usporedbe su pokazale da, osim što mogu izmijeniti odgovore u socijalno poželjnom smjeru (Furnham, 1990; Mersman i Schultz, 1998), ispitanici mogu svoje samoprezentacije prilagoditi specifičnim uputama (Krahe, 1989; Paulhus, Bruce i Trapnell, 1995).

Druga se skupina istraživanja bavila iskrivljavanjem odgovora u situaciji stvarne profesionalne selekcije. Iako manje izraženo, iskrivljavanje je dogovora utvrđeno i u ovim uvjetima (Smith i Ellingson, 2002; Galić i Jerneić, 2005). Profili ličnosti koji su dobiveni u selekcijskim situacijama su „pozitivniji“ nego oni već zaposlenih kandidata, a najveća razlika postoji na osobinama ugodnosti i savjesnosti (Rosse i sur. 1998). S obzirom na ove nalaze, opravdano se postavlja pitanje upotrebljivosti upitnika ličnosti u selekcijskoj praksi. Iako neka istraživanja pokazuju da socijalno poželjno odgovaranje bitno ne umanjuje koeficijente valjanosti upitnika ličnosti za predviđanje radne uspješnosti (Hough i sur., 1990; Ones, Viswesvaran i Reiss, 1996), ono ima snažne posljedice na odluku o zapošljavanju. Ako se odluka donosi na temelju osobina ličnosti, kandidati koji iskrivljavaju svoje odgovore u većoj se proporciji zapošljavaju od onih koji su iskreni (Rosse i sur., 1998; Griffith, Chmielovski i Yoshita, 2007). Takav odabir umanjuje kvalitetu donesene odluke o zapošljavanju (Mueller-Hanson, Heggstad i Thornton, 2003) te predstavlja važan problem u profesionalnoj selekciji.

Jedan od načina suočavanja s problemom iskrivljavanja odgovora na upitnicima ličnosti predstavljaju skale socijalno poželjnog odgovaranja. Takve skale uključuju niz poželjnih ali neistinitih tvrdnji (npr. "Uvijek govorim istinu."), odnosno nepoželjnih ali istinitih tvrdnji (npr. "Ponekad pričam o stvarima o kojima malo ili ništa ne znam."). Slaganje s poželjnim i negiranje nepoželjnih tvrdnji smatra se nevjerojatnim događajem, a ukupni rezultat na skali indikatorom namjernog iskrivljavanja odgovora. Posljedično, taj rezultat služi za identifikaciju kandidata koji su jako uljepšavali svoje odgovore, odnosno za korekciju temeljnih skala upitnika ličnosti (Salgado, 2005).

Međutim, konceptualizacija se socijalno poželjnog odgovaranja isključivo kao pogreške mjerenja koju treba kontrolirati kod procjene ličnosti pokazala manjkavom, jer se takvo odgovaranje javlja i u situaciji anonimnog ispunjavanja

upitnika i povezano je s osnovnim dimenzijama ličnosti (Paulhus, 1991; Paulhus i John, 1998). To upućuje da skale socijalno poželjnog odgovaranja barem djelomično zahvaćaju neke trajne karakteristike pojedinca, a ne samo namjerno prikazivanje u poželjnom svjetlu. Drugim riječima, u podlozi socijalno poželjnog odgovaranja postoje dva procesa od kojih se jedan odnosi na namjerno iskripljavanje odgovora, a drugi na manifestaciju nekih trajnih osobina ličnosti.

Najpoznatiji model koji obuhvaća oba procesa je Paulhusov model socijalno poželjnog odgovaranja (1984) koji razlikuje samozavaravanje i upravljanje dojmovima. Samozavaravanje je iskreno, ali previše pozitivno doživljavanje i opisivanje sebe, a upravljanje dojmovima samoprezentacija pripremljena za publiku. Samozavaravanje predstavlja nenamjerno socijalno poželjno odgovaranje koje odražava stvarna uvjerenja pojedinca o sebi te daje vrijedne podatke o ličnosti ispitanika. S druge strane, upravljanje se dojmovima odnosi na namjerno manipuliranje odgovorima s ciljem da se ispitanik prikaže boljom osobom. Prema tome, između dviju komponenti postoji kvalitativna razlika u stupnju svjesnosti: samozavaravanje predstavlja nesvjesno, a upravljanje dojmovima svjesno socijalno poželjno odgovaranje. Primijeni li se model na situacije u kojima postoji motivacija za davanje socijalno poželjnih odgovora, važno je kontrolirati samo upravljanje dojmovima jer upravo ono narušava realnu procjenu ličnosti ispitanika.

Paulhusov model operacionaliziran je Uravnoteženim inventarom socijalno poželjnog odgovaranja (eng. *Balanced Inventory of Desirable Responding* - BIDR, Paulhus, 1998) u kojem se samozavaravanje mjeri tvrdnjama koje se odnose na pretjerano povjerenje u vlastite prosudbe i racionalnost, a upravljanje dojmovima na isticanje poželjnih i negiranje nepoželjnih ponašanja. Početne su provjere potvrdile osnovne pretpostavke modela. U istraživanju Paulhusa, Brucea i Trapnella (1995) ispitanici su trebali ispuniti Paulhusov BIDR iskreno i u fiktivnim selekcijskim situacijama. U selekcijskim je situacijama sudionicima uputama graduiran zahtjev za samoprezentacijom od "Glumite najgoreg mogućeg kandidata!" do "Glumite najboljeg mogućeg kandidata!". U skladu s očekivanjima, rezultat na skali upravljanja dojmovima bio je veći s porastom zahtjeva za pozitivnom samoprezentacijom, dok rezultat na skali samozavaravanja nije pokazivao sistematičnu vezu s uputom. Sukladne rezultate dobili su i Lautenschlager i Flaherty (1990) koji su pokazali da je upravljanje dojmovima, ali ne i samozavaravanje, osjetljivo na modalitet prezentacije čestica (računalno nasuprot papir-olovka), odnosno na anonimno nasuprot neanonimnom odgovaranju. Prema tome, za razliku od samozavaravanja, upravljanje dojmovima osjetljivo je na uvjete primjene upitnika što upućuje da rezultat na toj skali snažno ovisi o situacijskim zahtjevima.

U prilog odvajanju dviju komponenti govore i njihove različite korelacije s drugim varijablama. Ispitanici s visokim rezultatom na samozavaravanju pokazuju veću iluziju kontrole, veće povjerenje u vlastito pamćenje i snažniju intrinzičnu religioznost (Paulhus, 1991). Osim toga, rezultat na toj skali povezan je s

optimizmom, mentalnim zdravljem i samopoštovanjem upućujući da samozavaravanje može biti oblik pozitivne prilagodbe (Paulhus i Zerbe, 1987). S druge strane, upravljanje dojmovima pokazuje visoku povezanost s poznatim skalama socijalno poželjnog odgovaranja kao što su MMPI-Lie-skala i Wigginsova skala socijalne poželjnosti (Paulhus, 1991). Međutim, nalazi studija koje su ispitivale povezanost dimenzija socijalno poželjnog odgovaranja s osobinama ličnosti nisu bili potpuno u skladu s pretpostavkama modela. Više je istraživanja pokazalo da su u situaciji iskrenog odgovaranja obje skale povezane s osobinama ličnosti. Samozavaravanje je povezano s dimenzijama ekstraverzije, neuroticizma i intelekta, a upravljanje dojmovima s dimenzijama ugodnosti i savjesnosti (Pauls i Stemmler, 2003; Paulhus i John, 1998; Paulhus, 2002). Takvi rezultati upućuju da, barem u situaciji anonimnog ispunjavanja upitnika, obje komponente zahvaćaju neke trajne karakteristike pojedinca: samozavaravanje je povezano s isticanjem vlastite prilagođenosti i kompetentnosti, a upravljanje dojmovima s potrebom za društvenim odobravanjem. No, ta su istraživanja provedena u situaciji anonimnog odgovaranja, pa je potrebno provjeriti odnos komponenti socijalne poželjnosti s osobinama ličnosti u situacijama u kojima postoji motivacija za prikazivanjem u socijalno poželjnom svjetlu. Takva istraživanja predstavljaju važan prilog testiranju pretpostavke da je Paulhusovim skalama moguće odvojiti svjesno od nesvjesnog socijalno poželjnog odgovaranja.

Većina je istraživanja koja su proučavala odnos Paulhusova modela i osobina ličnosti ispitivala povezanost socijalno poželjnog odgovaranja s pet velikih dimenzija ličnosti u situaciji anonimnog odgovaranja i u artificijelnim situacijama inducirano iskrivljavanja odgovora. Nedostaju istraživanja koja bi ispitala vezu Paulhusovih dimenzija s drugim poznatim teorijskim konceptualizacijama ličnosti te provjerila funkcioniranje modela u realnim situacijama u kojima je iskrivljavanje odgovora redovita pojava. Zbog toga je cilj našeg istraživanja validirati komponente socijalne poželjnosti proučavanjem njihove povezanosti s Eysenckovim trofaktorskim modelom ličnosti u stvarnoj selekcijskoj situaciji. U tom smislu, očekujemo da će se kandidati u selekcijskoj situaciji prikazivati u socijalno poželjnom svjetlu te da će se takva samoprezentacija odraziti u različitoj povezanosti dviju komponenti socijalne poželjnosti s Eysenckovim dimenzijama ličnosti: ekstraverzijom, neuroticizmom i psihoticizmom. Naša je pretpostavka da će kandidati u selekcijskoj situaciji uljepšavati odgovore na svim dimenzijama ličnosti, pa bi upravljanje dojmovima trebalo biti povezano s većim rezultatima na dimenziji ekstraverzije, te nižim rezultatima na skalama neuroticizma i psihoticizma. Budući da samozavaravanje upućuje na nesvjesno prikazivanje sebe kao kognitivno i socijalno kompetentne osobe (Paulhus, 1984, 1991), pretpostavljamo da će ono biti povezano s ekstraverzijom (pozitivno) te neuroticizmom (negativno) i kada kontroliramo namjerno socijalno poželjno odgovaranje.

Drugi se aspekt našeg istraživanja odnosio na povezanost socijalno poželjnog odgovaranja i kognitivnih sposobnosti. Veza socijalno poželjnog odgovaranja i sposobnosti predstavlja nerazriješen istraživački problem. Neki autori smatraju da su kognitivne sposobnosti potrebne da bi ispitanik pronašao čestice na kojima se treba prikazati u socijalno poželjnom svjetlu te na njih dao adekvatne odgovore (Snell, Sydell i Lueke, 1999). Drugim riječima, pojedinci koji imaju veće kognitivne sposobnosti imaju bolje vještine rješavanja testova te će stoga, ako to situacija od njih zahtijeva, davati odgovore kojima stvaraju povoljniju sliku o sebi (Stricker, 1969). To bi se trebalo očitovati u pozitivnoj povezanosti inteligencije i socijalno poželjnog odgovaranja. No, postoje dokazi i da je veza kognitivnih sposobnosti i socijalno poželjnog odgovaranja obrnutog smjera. Neka istraživanja pokazuju da je socijalno poželjno odgovaranje negativno povezano s inteligencijom, školskim postignućem (Evans i Forbach, 1982) i duljinom školovanja (Ones, Viswesvaran i Reiss, 1996). Takvi se rezultati tumače socijalnom naivnosti ispitivanih pojedinaca (Eysenck i Eysenck, 1975), odnosno time što niska inteligencija i loše akademsko postignuće uvjetuju defenzivnost koja se očituje u socijalno poželjnom odgovaranju (Crowne, 1979).

Iz dosadašnjih se istraživanja ne može zaključiti koje je od ovih dvaju tumačenja točno, a oprečni su nalazi možda posljedica prevladavajućeg shvaćanja socijalno poželjnog odgovaranja kao jednodimenzionalnog konstrukta. Pri tome se iskrivljavanje odgovora na upitnicima ličnosti izjednačava sa socijalno poželjnim odgovaranjem općenito, a ne samo s upravljanjem dojmovima kako to pretpostavlja Paulhusov model. U skladu su s takvim shvaćanjem korištene mjere bile u različitom stupnju zasićene samozavaravanjem, odnosno upravljanjem dojmovima. U tom slučaju, oprečne je nalaze istraživanja moguće objasniti različitom povezanosti kognitivnih sposobnosti s ove dvije komponente socijalno poželjnog odgovaranja. Neke studije govore u prilog ovakvom razmišljanju. S jedne strane, više je istraživanja utvrdilo da je inteligencija pozitivno povezana s namjernim iskrivljavanjem odgovora na različitim upitnicima ličnosti (Mersman i Schultz, 1998; Alliger, Lilenfield i Mitchell, 1996; Nguyen, 2001) upućujući da takav oblik odgovaranja zaista zahtijeva određene razine kognitivnih sposobnosti. S druge strane, novija istraživanja sugeriraju da su osobe sklone samozavaravanju manje učinkovite u rješavanju zadataka koji zahtijevaju prilagodbu nekongruentnim informacijama (Peterson, Driver-Linn i DeYoung, 2002), odnosno korekciju rada na temelju povratne informacije (Peterson i sur., 2003) upućujući da je taj oblik socijalno poželjnog odgovaranja povezan sa slabijim kognitivnim sposobnostima. U skladu s rezultatima navedenih studija, očekivali smo da upravljanje dojmovima bude pozitivno, a samozavaravanje negativno povezano s inteligencijom.

METODA

Sudionici istraživanja i postupak

Sudionici istraživanja su bili kandidati za prijem u obrazovne programe Ministarstva obrane Republike Hrvatske (N = 602). Većina je kandidata bila muškog spola (59%), a prosječna im je dob bila 18.10 godina (SD = 0.50).

Mjerni su instrumenti primijenjeni u sklopu selekcijskog postupka kao dio standardne selekcijske baterije. Uz opisane, u testiranju su korišteni i drugi instrumenti koji nisu predmet ove studije. Istraživanje je provedeno prema teritorijalnom principu u svim županijama Republike Hrvatske.

Instrumenti

1. Socijalno poželjno odgovaranje

Za mjerenje socijalno poželjnog odgovaranja koristili smo hrvatsku adaptaciju Paulhusova BIDR-a (Milas, 1998). Upitnik se sastojao od 22 čestice: 12 čestica samozavaravanja i 10 upravljanja dojmovima. U odnosu na originalni BIDR koji sadrži po 20 čestica za svaku skalu, skraćene su skale dobivene odabirom čestica s obzirom na jasnoću, razumljivost ispitivanoj populaciji te zasićenosti predmetom mjerenja. Primjeri su korištenih čestica: "*Nikad ne zažalim za svojim prosudbama.*" (samozavaravanje); "*Uvijek sam ljubazan, čak i prema neugodnim ljudima.*" (upravljanje dojmovima). Zadatak je ispitanika bio da odgovori vrijedi li opisano ponašanje za njega ili ne na dihotomnoj skali (Da/Ne). Slično nalazima drugih istraživanja (Milas i Žakić Milas, 2003), interna konzistentnost korištenih skala bila je .53 za skalu samozavaravanja, odnosno .67 za skalu upravljanja dojmovima dok je korelacija između dviju skala iznosila .32.

2. Ličnost

Za ispitivanje ličnosti primijenjen je Eysenckov EPQ upitnik (Lojk, 1979) koji mjeri tri dimenzije ličnosti (ekstraverziju, neuroticizam i psihoticizam) te sklonost davanju socijalno poželjnih odgovora (L-skala). Upitnik se sastoji od ukupno 90 čestica, a pouzdanosti skala izražene Cronbachovim alpha koeficijentom iznose između .78 i .90. Od tri temeljne dimenzije ličnosti međusobno su u korelaciji bili jedino ekstraverzija i neuroticizam (-.23; $p < .01$). Rezultati na L-skali su bili značajno povezani s psihoticizmom (-.43; $p < .01$) te neuroticizmom (-.25; $p < .01$).

3. Kognitivna sposobnost

Opću kognitivnu sposobnost mjerili smo testom D-48. Test se sastoji od 44 zadatka koja sadrže domino-pločice poslagane po određenom principu. Zadatak je ispitanika da upisivanjem broja točkica na praznu pločicu dopuni započeti niz. Zadaci su poredani po težini, a na početku su 4 primjera. Pouzdanost izračunata par-nepar metodom iznosi .89, a test-retestom .69. Test ima visoku saturaciju G-faktorom (.90), a brojna su ispitivanja pokazala da je snažno povezan s drugim testovima inteligencije te vanjskim kriterijima poput školskog uspjeha (Anstey, 1963).

REZULTATI

Prije provođenja glavnih analiza smo nastojali utvrditi jesu li i u kojoj mjeri sudionici našeg istraživanja iskrivljavali odgovore na upitnicima ličnosti u socijalno poželjnom smjeru. U tu smo svrhu usporedili rezultate naših ispitanika s normativnim uzorkom srednjoškolskih učenika (Miharija, 1994).

Tablica 1. Usporedba kandidata u selekcijskoj situaciji i normativnog uzorka srednjoškolaca.

Skala	Selekcija (N = 602)		Norme (N = 5700)		t	Cohenov d
	M	SD	M	SD		
1. psihoticizam	3.74	2.29	5.22	3.07	14.54**	-0.50
2. ekstraverzija	16.31	3.45	12.62	5.34	23.44**	0.71
3. neuroticizam	6.05	4.02	9.53	5.61	19.34**	-0.62
4. L skala	9.74	4.83	11.38	5.36	7.84**	-0.32

**p < .01

U usporedbi s normativnim uzorkom, naši sudionici u selekcijskom postupku imaju niže rezultate na skalama psihoticizma i neuroticizma, a više na skali ekstraverzije. Iako je moguće da su te razlike posljedica samoselekcije prilikom prijave za obrazovne programe, zbog njihova smjera i veličine izražene d-indeksom (Cohen, 1988) smatramo da one upućuju na prikazivanje u socijalno poželjnom smjeru. Nalaz suprotan očekivanju utvrdili smo za L-skalu EPQ-a: sudionici u selekcijskog postupka na toj skali imali niži rezultat u odnosu na normativni uzorak. Ipak, valja imati na umu da su ranija istraživanja pokazala da ova skala zahvaća stabilni faktor ličnosti koji možemo nazvati stupnjem socijalne naivnosti (Lojk, 1979), odnosno da namjerno prikazivanje u socijalno poželjnom svjetlu označava najmanje važan izvor individualnih razlika na toj skali (Šipka i sur., 1988).

Socijalno poželjno odgovaranja i Eysenckove dimenzije ličnosti

U svrhu provjere Paulhusova modela izračunali smo korelacije skala socijalne poželjnosti i Eysenckovih osobina ličnosti. Dobiveni rezultati prikazani su u Tablici 2.

Tablica 2. Povezanost komponenti socijalne poželjnosti i skala EPQ.

	Samozavaravanje	Upravljanje dojmovima
1. psihoticizam	-.11**	-.39**
2. ekstraverzija	.20**	-.02
3. neuroticizam	-.36**	-.15**
4. L skala	.39**	.69**

**p < .01

Korelacija samozavaravanja i upravljanja dojmovima u našem istraživanju bila je .32 što govori da se radi o povezanim, ali ipak jasno odvojenim konstruktima. Samozavaravanje je bilo povezano sa svim dimenzijama EPQ-a pri čemu su najviše korelacije bile s neuroticizmom i L-skalom. S druge strane, upravljanje dojmovima je koreliralo s psihoticizmom i neuroticizmom te u najvećem stupnju s L-skalom. Kako korelacije samozavaravanja s pojedinim osobinama ličnosti mogu biti posljedica namjernog socijalno poželjnog odgovaranja na obje skale, izračunali smo parcijalnu povezanost između samozavaravanja i dimenzija EPQ-a uz kontrolu upravljanja dojmovima. Dodatno smo izračunali parcijalne korelacije između upravljanja dojmovima i dimenzija EPQ-a kada je kontrolirano samozavaravanje. Ako je Paulhusov model točan i upravljanje dojmovima mjeri samo namjerno socijalno poželjno odgovaranje, tada kontroliranje samozavaravanja ne bi trebalo umanjiti korelaciju između upravljanja dojmovima i osobina ličnosti. Dobiveni su rezultati prikazani u Tablici 3.

Tablica 3. Koeficijenti parcijalne povezanosti komponenti socijalne poželjnosti i skala EPQ

	Samozavaravanje (kontrolirano UD ¹)	Upravljanje dojmovima (kontrolirano SZ ²)
1. psihoticizam	.01	-.37**
2. ekstraverzija	.21**	-.10*
3. neuroticizam	-.34**	-.02
4. L skala	.24**	.65**

*p < .05 **p < .01

¹ UD = upravljanje dojmovima; ² SZ = samozavaravanje

U usporedbi s Pearsonovim korelacijama parcijaliziranjem upravljanja dojmovima se umanjuju koeficijenti korelacije samozavaravanja s psihoticizmom i L-skalom, dok oni s ekstraverzijom i neuroticizmom ostaju gotovo nepromijenjeni. Iz Tablice 3 vidimo da se u slučaju kontrole samozavaravanja smanjuje povezanost upravljanja dojmovima i neuroticizma te prestaje biti značajna, dok ona upravljanja dojmovima s psihoticizmom i L-skalom ostaje gotovo identična. Zanimljivo, nakon parcijalizacije samozavaravanja, veza upravljanja dojmovima i ekstraverzije postaje značajna uz razinu rizika od 5%. Kako bismo dodatno osnažili rezultate parcijalnih korelacija i povelili računa o međusobnoj povezanosti skala EPQ-a, proveli smo dvije hijerarhijske regresijske analize. U prvoj analizi kriterij nam je bilo samozavaravanje, a prediktore smo uveli u dva bloka. U prvom smo bloku uveli upravljanje dojmovima, a u drugom rezultate na tri Eysenckove dimenzije ličnosti i L skali. Druga je analiza bila zrcalna, odnosno u njoj je kriterij bilo upravljanje dojmovima, a u prvom je koraku prediktor bilo samozavaravanje. Rezultati su ovih analiza prikazani u Tablicama 4 i 5.

Tablica 4. Rezultati hijerarhijskih regresijskih analiza za predviđanje samozavaravanja

	1. korak	2. korak
	Standardizirani regresijski koeficijenti (β)	
1. Upravljanje dojmovima	.32**	.14**
2. Psihoticizam		.06
3. Neuroticizam		-.26**
4. Ekstraverzija		.14**
5. L skala		.26**
R	.32**	.51**
R ² _{corr}	.10**	.25**

**p < .01

Tablica 5. Rezultati hijerarhijskih regresijskih analiza za predviđanje upravljanja dojmovima.

	1. korak	2. korak
	Standardizirani regresijski koeficijenti (β)	
1. Samozavaravanje	.32**	.09**
2. Psihoticizam		-.11**
3. Neuroticizam		.04
4. Ekstraverzija		-.06
5. L skala		.62**
R	.32**	.70**
R ² _{corr}	.10**	.50**

**p < .01

Kada kontroliramo upravljanje dojmovima, samozavaravanje pokazuje jedinstvenu povezanost s ekstraverzijom, neuroticizmom i L-skalom. S druge strane, uz kontrolu samozavaravanja, upravljanje dojmovima povezano je samo s psihoticizmom i L-skalom, dok veza s ekstraverzijom u hijerarhijskim analizama nestaje. Ukupno gledano, različiti obrasci povezanosti samozavaravanja i upravljanja dojmovima s osobinama ličnosti te usporedba korelacijskih s parcijalnim i regresijskim analizama upućuju da dvije komponente socijalne poželjnosti predstavljaju dva oblika samoprezentacije različita u sadržaju, a ne u stupnju svjesnosti prilikom davanja socijalno poželjnih odgovora kako to pretpostavlja Paulhusov model.

Socijalno poželjno odgovaranje i inteligencija

Drugi se aspekt našeg rada odnosio na vezu socijalno poželjnog odgovaranja i kognitivnih sposobnosti. Povezanost komponenti socijalne poželjnosti i rezultata na testu D-48 iznosi $-.04$ ($p > .05$) za samozavaravanje i $-.10$ ($p < .01$) za upravljanje dojmovima. Prema tome, ne postoji veza između inteligencije i samozavaravanja, dok je veza s upravljanjem dojmovima slaba i u smjeru suprotnom od očekivanog. Budući da Pearsonov koeficijent korelacije predstavlja mjeru linearne povezanosti, htjeli smo provjeriti mogućnost da su utvrđene niske povezanosti posljedica nelinearnih odnosa. Možemo pretpostaviti da je određena razina sposobnosti potrebna da bi netko iskrivljavao odgovore na upitnicima ličnosti, a da razine iskrivljanja odgovora kod kandidata iznad neke kritične razine inteligencije ovisе o njihovim drugim karakteristikama (npr. motivacija ili integritet, prema Snell i sur., 1999). Dodatno, moguće je i da vrlo inteligentni ispitanici ne iskrivljavaju odgovore jer su svjesni negativnih posljedica pretjerano pozitivnih samoprezentacija u selekcijskom postupku. Kako bismo provjerili pretpostavke o zakrivljenoj povezanosti između inteligencije i socijalno poželjnog odgovaranja, proveli smo analizu trenda. U tu smo svrhu ispitanike podijelili u tri grupe s obzirom na rezultat na testu inteligencije. U prvu smo skupinu svrstali kandidate čiji je rezultat bio ispod granice prvog kvartila (najlošijih 25%), u drugu skupinu srednjih 50%, a u treću skupinu svrstali smo kandidate iznad granice četvrtog kvartila (gornjih 25%). Sudionici koji su se nalazili točno na granicama kvartila u odgovarajuće su skupine raspoređeni po slučaju. Rezultati provedene analize varijance prikazani su u Tablici 6.

Tablica 6. Usporedba rezultata ispitanika različite inteligencije na dvjema komponentama socijalne poželjnosti.

	Rezultat na D-48							
	Donjih 25%		Srednjih 50%		Gornjih 25%		F	df
	M	Sd	M	Sd	M	Sd		
Samozavaravanje	7.22	1.96	7.22	2.22	6.92	2.41	0.62	1/586
Upravljanje dojmovima	5.35	2.22	5.10	2.33	4.48	2.33	5.37**	1/597

** $p < .01$

Analiza varijance pokazala je da se sudionici različite inteligencije ne razlikuju u samozavaravanju. Očekivano, statistički značajnu razliku između skupina smo utvrdili s obzirom na upravljanje dojmovima. *Post hoc* usporedbe Tukeyevim HSD-testom pokazale su da se upravljanje dojmovima smanjuje kod ispitanika veće inteligencije (sve usporedbe među skupinama – $p < .05$). Testiranjem smo oblika odnosa među varijablama utvrdili da je linearni politomni kontrast značajan ($F = 9.96$; $p < .001$), za razliku od kvadratičnog koji bi upućivao na zakrivljenu vezu ($F = 0.93$; $p > .05$). Prema tome, slaba povezanost inteligencije i upravljanja dojmovima nije posljedica zakrivljenosti odnosa među varijablama jer je veza među dvjema varijablama linearna.

RASPRAVA

U ovom smo istraživanju nastojali dodatno validirati Paulhusov model socijalno poželjnog odgovaranja prema kojem je taj konstrukt moguće razdvojiti na nenamjerno samozavaravanje i namjerno upravljanje dojmovima. Za razliku od ranijih istraživanja, model smo provjeravali u stvarnoj selekcijskoj situaciji ispitivanjem povezanosti samozavaravanja i upravljanja dojmovima s Eysenckovim dimenzijama ličnosti i inteligencijom. Prema našim rezultatima, upravljanje dojmovima i samozavaravanje predstavljaju relativno nezavisne komponente socijalno poželjnog odgovaranja te različito koreliraju s osobinama ličnosti i inteligencijom. To upućuje da obje skale pretjerivanja u doživljavanju i opisivanju sebe čine odvojene konstrukte. Analizom je povezanosti komponenti socijalne poželjnosti i osobina ličnosti utvrđena povezanost samozavaravanja s ekstraverzijom i neuroticizmom, a upravljanja dojmovima s psihoticizmom. Pri tome, rezultati ne podržavaju Paulhusovu pretpostavku da samozavaravanje i upravljanje dojmovima predstavljaju svjesnu, odnosno nesvjesnu komponentu socijalno poželjnog odgovaranja, nego da se ova dva oblika samoprezentacije razlikuju u sadržaju.

Slični su nalazi dobiveni i u nekim ranijim istraživanjima. S jedne strane, direktne usporedbe izraženosti dvaju oblika socijalno poželjnog odgovaranja

između situacija s različitom motivacijom ispitanika za prikazivanjem u socijalno poželjnom svjetlu opovrgavaju da se dvije komponente razlikuju s obzirom na razinu svjesnosti. Galić i JerneiĆ (2006) su uspoređivali socijalno poželjno odgovaranje nezavisnih uzoraka sudionika između tri situacije: anonimne, stvarne selekcije i situacije maksimalnog uljepšavanja (tzv. "fake good"). Njihovi su rezultati pokazali da se upravljanje dojmovima, ali i samozavaravanje, povećavaju u funkciji motivacije za prikazivanjem u pozitivnom svjetlu: najveći su rezultati na obje skale socijalne poželjnosti dobiveni u situaciji maksimalnog uljepšavanja, najmanji u iskrenom odgovaranju, dok se selekcijska situacija nalazila negdje između. Sličnim su nalazima rezultirale i neke druge studije (npr. Pauls i Stemmler, 2003) što, suprotno originalnim pretpostavkama modela, upućuje na zaključak da je i samozavaravanje osjetljivo na promjenu motivacijskog konteksta.

S druge strane, bez obzira na situaciju primjene upitnika, korišteni instrumentarij ili metodologiju, dvije komponente socijalne poželjnosti imaju različite ali konzistentne veze s dimenzijama ličnosti. Primjerice, Davies, French i Keogh (1998) su na studentskom uzorku u situaciji anonimnog odgovaranja ispitivali povezanost Eysenckovih konstrukata s dvije komponente socijalne poželjnosti. Obrazac korelacija utvrđen u tom istraživanju bio je sukladan našem: ekstraverzija i neuroticizam su korelirali sa samozavaravanjem, a upravljanje dojmovima s psihoticizmom. Slični su rezultati dobiveni i u istraživanjima u kojima su korišteni drugi inventari za procjenu ličnosti i drugačiji metodološki postupci. Primjerice, Pauls i Stemmler (2003) su pokazali da u situaciji anonimnog odgovaranja samozavaravanje korelira s ekstraverzijom (pozitivno) i neuroticizmom (negativno), a upravljanje dojmovima pozitivno i s ugodnosti i sa savjesnosti iz pet-faktorskog modela. Budući da psihoticizam predstavlja kombinaciju niske ugodnosti i niske savjesnosti (Goldberg i Rosolack, 1994), obrasci korelacija odgovaraju onima dobivenim u istraživanjima u kojima je korišten Eysenckov upitnik ličnosti.

Pauls i Stemmler (2003) su validirali dvije komponente socijalne poželjnosti povezujući ih i s razlikama između samoprocjena i procjena drugih na pet velikih dimenzija ličnosti. Njihovi su rezultati pokazali da su indeksi iskrivljavanja (razlika između procjena i samoprocjena) na ekstraverziji i neuroticizmu povezani sa samozavaravanjem, dok je iskrivljavanje na ugodnosti i savjesnosti koreliralo s upravljanjem dojmovima. Konačno, naše istraživanje pokazuje da se isti obrazac korelacija zadržava i u selekcijskoj situaciji u kojoj su ispitanici motivirani prikazati se u socijalno poželjnom svjetlu. Uzeti zajedno, ti nalazi upućuju da samozavaravanje i upravljanje dojmovima predstavljaju dva oblika socijalno poželjnog odgovaranja različita u sadržaju samoprezentacije, a ne u stupnju svjesnosti.

Rezultati koji nisu u skladu originalnim pretpostavkama naveli su Paulhusa (2002) da rekonceptualizira svoj model socijalno poželjnog odgovaranja. Prema njemu, pozitivno se iskrivljavanje u doživljavanju i opisivanju sebe grupira u dvije

sadržajne domene: egoističku i moralističku. Egoističko se iskrivljavanje odnosi na težnju osobe da pretjeruje u procjeni vlastite talentiranosti i društvenog značaja, a moralističko na tendenciju osobe da se vidi iznimno dobrim članom društva. Prema Paulhusu (2002) skala samozavaravanja zahvaća egoističko, a skala upravljanja dojmovima moralističko iskrivljavanje. Pri tome, upitno je u kojem stupnju svaka od njih zahvaća namjerno, odnosno nenamjerno socijalno poželjno odgovaranje. U novijim je radovima Paulhus (2002, 2006) postavio novi model socijalno poželjnog odgovaranja prema kojem je moralističko i egoističko iskrivljavanje moguće razdvojiti na nesvjesne i svjesne komponente. Takav je model s četiri komponente socijalno poželjnog odgovaranja tek nedavno operacionaliziran Sveobuhvatnim upitnikom socijalno poželjnog odgovaranja i trenutačno se provjerava (Paulhus, 2006).

Kao i ranija, naše istraživanje dovodi u pitanje konstruktnu valjanost i upotrebljivost skala namijenjenih mjerenju socijalno poželjnog odgovaranja. Podsjetimo, upotreba se tih skala temelji na logici da neproporcionalan broj "poželjnih" odgovora upućuje na iskrivljavanje odgovora i na drugim česticama u upitniku. Međutim, čini se da iskrivljavanje odgovora na skalama upitnika ličnosti i socijalno poželjno odgovaranje mjereno skalama socijalne poželjnosti predstavljaju odvojene konstrukte (Mersman i Schultz, 1998). U tom smislu valja tumačiti i naše nalaze o povezanosti komponenti socijalno poželjnog odgovaranja i inteligencije. Mi smo očekivali da kognitivne sposobnosti utječu na namjerno socijalno poželjno odgovaranje jer o njima ovisi točnost prosudbi o sadržaju i poželjnosti pojedinih čestica. Utvrđena veza inteligencije i upravljanja dojmovima bila je u smjeru suprotnom očekivanjima, ali je sukladna ranije opisanim nalazima koji dovode u pitanje konstruktnu valjanost ove skale: inteligentniji ispitanici su u prosjeku davali nešto manji broj socijalno poželjnih odgovora. Iako se radi o relativno slabom efektu ($r = .10$) te ga valja tumačiti s oprezom, takav je rezultat u skladu s nalazima da inteligentniji ljudi, ako procijene da to situacija od njih zahtijeva, mogu snižavati svoje rezultate na skalama socijalne poželjnosti, a istovremeno iskrivljavati odgovore na drugim česticama upitnika ličnosti. Primjerice, Bezinović i sur. (1987) su pokazali da u selekcijskoj situaciji inteligentniji pojedinci daju značajno manji broj socijalno poželjnih odgovora na L-skali EPQ-a, dok na drugim skalama postižu rezultate koji se ne razlikuju od ostalih ispitanika.

Postojanje smo takvog trenda provjerili i na našim podacima. I analizom varijance i računanjem korelacija smo ustanovili da između sudionika različite inteligencije postoje razlike na upravljanju dojmovima, ali ne i na ekstraverziji, neuroticizmu i psihoticizmu. Zajedno s nalazom da su kandidati iskrivljavali svoje odgovore na EPQ-u (komparativna analiza s normativnim uzorkom), dobiveni rezultati sugeriraju da inteligentniji kandidati oblikuju uvjerljivije samoprezentacije, jer uljepšavajući svoje odgovore na skalama ličnosti imaju niže rezultate na skali upravljanja dojmovima. Prema tome, dobiveni rezultati s jedne strane podupiru stajalište Mersmana i Schultza (1998) o relativnoj nezavisnosti

iskrivljavanja odgovora na skalama ličnosti i rezultata na skalama socijalno poželjnog odgovaranja, a s druge strane upućuju na zaključak da Paulhusova skala upravljanja dojmovima ne mjeri samo namjerno predstavljanje u socijalno poželjnom svjetlu. Negativna povezanost upravljanja dojmovima s inteligencijom kao i visoka korelacija s L-skalom EPQ-a upućuju da bi se u osnovi rezultata na skali upravljanja dojmovima mogla nalaziti i socijalna naivnost pojedinca (Eysenck i Eysenck, 1975) koja se onda očituje u manje ili više uvjerljivim samoprezentacijama na upitnicima ličnosti.

Iako su naši rezultati sukladni onima iz ranijih studija, ovom je istraživanju moguće uputiti dva prigovora, od kojih se jedan odnosi na nacrt istraživanja, a drugi na mjerenje ključnih varijabli. Prvo, u našim smo analizama pretpostavke Paulhusova modela provjeravali analizirajući rezultate skupine sudionika koja je upitnike ispunjavala samo u selekcijskoj situaciji. Premda smo o razmjerima socijalno poželjnog odgovaranja zaključivali na temelju usporedbe njihovih rezultata s normativnim podacima, snažniji bi test modela predstavljala usporedba iste skupine sudionika kroz više različitih situacija primjene upitnika (npr. selekcija i iskreno odgovaranje). Drugo, koeficijenti interne konzistentnosti upućuju na relativno nisku pouzdanost korištenih skala socijalne poželjnosti. Taj je problem posebice izražen u slučaju skale samozavaravanja čija je pouzdanost niža od one koja se smatra minimalnom prihvatljivom za istraživačke svrhe (manje od 0.60, prema Carmines i Zeller, 1979). No, slični su koeficijenti zabilježeni i u drugim istraživanjima (npr. Stober i sur., 2002), a moguće ih je tumačiti heterogenim sadržajem čestica ovih skala te dihotomnim formatom odgovaranja (vidi Stober i sur., 2002 za usporedbu učinaka dihotomnog i kontinuiranog odgovaranja na metrijske karakteristike BIDR-a). S obzirom da su naši rezultati u potpunosti sukladni istraživanjima koja su se bavila provjerama modela u drugačijim situacijama, čini se da značajke skala nisu imale značajniji utjecaj na donesene zaključke. Ipak, na budućim studijama ostaje da korištenjem psihometrijski usavršenijih skala za mjerenje samozavaravanja i upravljanja dojmovima provjere jesu li uslijed niskih koeficijenata interne konzistentnosti potcijenjene njihove veze s drugim konstruktima.

Zaključno, naši rezultati predstavljaju daljnju potvrdu nalaza prema kojima je upitno možemo li skale socijalne poželjnosti koristiti kao indikatore namjernog iskrivljavanja odgovora na upitnicima ličnosti. Do sada konstruirane skale upućuju da je moguće razlikovati dva sadržajno različita oblika opisivanja sebe u pozitivnom svjetlu, no ne nude načine za jasno odvajanje namjernog od nenamjernog socijalno poželjnog odgovaranja. Konstrukcija i provjera takvih skala predstavlja važan predmet budućih studija.

LITERATURA

- Alliger, G.M., Lilienfeld, S.O. i Mitchell, K.E. (1996). The susceptibility of overt and covert integrity tests to coaching and faking. *Psychological Science*, 7, 32-39.
- Anstey, E. (1963). *D-48: Manual*. Madrid: Tea.
- Bezinović, P., Vlahović, V., Takšić, V. i Božičević, V. (1987). Utjecaj situacijskih i kognitivnih faktora na način odgovaranja na upitnicima ličnosti u realnim uvjetima selekcije. *Radovi FFZD - razdio filozofije, psihologije, sociologije i pedagogije*, 26, 83-95.
- Carmines, E.G. i Zeller, R.A. (1979). *Reliability and validity of assessment*. Beverly Hills, CA: Sage
- Cohen, J. (1988). *Statistical power for the behavioral sciences*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Crowne, D.P. (1979). *The experimental study of personality*. Hillsdale, NJ: L. A. Erlbaum Associates.
- Davies, M.F., French, C.C., Keogh, E. (1998). Self-deceptive enhancement and impression management correlates of EPQ-R dimensions. *The Journal of Psychology*, 132, 401-406.
- Evans, R.G. i Forbach, G.F. (1982). Intellectual ability correlates of the Marlowe-Crowne social desirability scale. *Journal of Personality Assessment*, 46, 59-52.
- Eysenck, H. i Eysenck, S. (1975). *Eysenck Personality Questionnaire Manual*. London: Hodder & Stoughton.
- Furnham, A.F. (1990). Can people accurately estimate their own personality test scores? *European Journal of Personality*, 4, 319-327.
- Galić, Z. i Jerneiđ, Ź. (2005). Iskrivljavanje odgovora na upitnicima ličnosti i socijalna poželjnost u različitim motivacijskim kontekstima. Rad prezentiran na XVII. *Danima Ramira i Zorana Bujasa*. Zagreb, Hrvatska.
- Galić, Z. i Jerneiđ, Ź. (2006). Socijalno poželjno odgovaranje u različitim motivacijskim kontekstima: Provjera Paulhusovog modela socijalne poželjnosti. *Suvremena Psihologija*, 9, 155-170.
- Goldberg, L.R. i Rosolack, T.K. (1994). The big five factor structure as an integrated framework. U: C. Halverson, G. Kohnstamm and R. Marten (Ur.), *The developing structure of temperament and personality from infancy to adulthood* (str. 7-35). Lawrence Erlbaum Associates, Hillsdale, NJ,
- Griffith, R.L., Chmielowski, T. i Yoshita, Y. (2007). Do applicants fake? An examination of the frequency of applicant faking behavior. *Personnel Review*, 36, 341-355.
- Hough, L.M., Eaton, N.K., Dunette, M.D., Kamp, J.D. i McCloy, R.A. (1990). Criterion-related validities of personality constructs and the effect of response distortion on those validities. *Journal of Applied Psychology*, 75, 581-595.

- Krahe, B. (1988). Faking personality profiles on a standard personality inventory. *Personality and Individual Differences, 10*, 437-443.
- Lautenschlager, G.J. i Flaherty, V.L. (1990). Computer administration of questions: More desirable or more social desirability?. *Journal of Applied Psychology, 75*, 310-314.
- Lojck, L. (1979). *EPQ: Eysenckov upitnik ličnosti (Priručnik)*. Ljubljana: Zavod za produktivnost dela
- Mersman, J.L. i Shultz, K.S. (1998). Individual differences in the ability to fake on personality measures. *Personality and Individual Differences, 24*, 217-227.
- Miharija, Ž. (1994). *Norme za Eysenckov upitnik ličnosti: oblik za odrasle*. Jastrebarsko: Naklada Slap.
- Milas, G. (1998). *Korelacijska i eksperimentalna studija odnosa temeljnih dimenzija društvenih stavova, ličnosti i društvene poželjnosti*. Doktorska disertacija. Zagreb: Odsjek za psihologiju Filozofskog fakulteta u Zagrebu.
- Milas, G. i Žakić Milas, D. (2003). Ličnost i društveni stavovi: povezanost temeljnih dimenzija. *Društvena istraživanja, 12*, 519-539.
- Mueller-Hanson, R., Heggstad, E.D., i Thorton III, G.C. (2003). Faking and selection: Considering the use of personality from select-in and select-out perspectives. *Journal of Applied Psychology, 88*, 348-355.
- Nguyen, N.T. (2001). Faking in situational judgement tests: An empirical investigation of the Work Judgement Survey, *Dissertation Abstracts International, 62*, 3109A
- Ones, D.S., Viswesvaran, C., Reiss, A.D. (1996). Role of social desirability in personality testing for personnel selection: the red herring. *Journal of Applied Psychology, 81*, 660-679.
- Paulhus, D.L. (1984). Two-component models of social desirable responding. *Journal of Personality and Social Psychology, 46*, 598-609.
- Paulhus, D.L. (1991). Measurement and control of response bias. U J. P. Robinson, P. R. Shaver & L.S. Wrightsman (Ur.), *Measures of personality and social psychology attitudes* (str. 17-59). San Diego, CA: Academic Press.
- Paulhus, D.L. (1998). *Paulhus deception scales: Manual of the Balanced inventory of social desirable responding (BIDR-7)*. Buffalo/Toronto: Multi Health Systems.
- Paulhus, D.L. (2002). Social desirable responding: The evolution of a construct. U H.I. Brown, D.N. Jackson, D.E. Wiley (Ur.) *The role of constructs in psychological and educational measurement* (str. 49-69). Mahwah NJ: Erlbaum.
- Paulhus, D.L. (2006). *A Comprehensive Inventory of Desirable Responding (CIDR)*. Poster presented at the meeting of the Association for Research in Personality, New Orleans.
- Paulhus, D.L. i John, O.P. (1998). Egoistic and moralistic bias in self-perception: The interplay of self-deceptive styles with basic traits and motives. *Journal of Personality, 66*, 1025-1060.

- Paulhus, D.L., Bruce, N.M. i Trapnell, P.D. (1995). Effects of self-presentation strategies on personality profiles and their structure. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 100-108.
- Pauls, C.A. i Stemmler, G. (2003). Substance and bias in social desirability responding. *Personality and Individual Differences*, 35, 263-275.
- Peterson, J.B., Driver-Linn, E. i DeYoung, C. (2002). Self-deception and impaired categorization of anomaly. *Personality and Individual Differences*, 33, 327-340.
- Peterson, J.B., DeYoung, C.G., Driver-Linn, E., Séguin, J.R., Higgins, D.M., Arseneault, L. i Tremblay, R.E. (2003). Self-deception and failure to modulate responses despite accruing evidence of error. *Journal of Research in Personality*, 37, 205-223
- Rosse, J.G., Stecher, M.D., Miller, J.L., Levin, R.A. (1998). The impact of response distortion on preemployment personality testing and hiring decisions. *Journal of Applied Psychology*, 83, 634-644.
- Salgado, J.F. (2005) Personality and social desirability in organizational settings: Practical implications for work and organizational psychology. *Papeles del Psicologico*, 26, 115-128.
- Smith, D.B., Ellingson, J.E. (2002). Substance versus style: a new look at social desirability in motivating contexts. *Journal of Applied Psychology*, 87, 211-220.
- Snell, A.F., Sydell, E.J. i Lueke, S.B. (1999). Towards a theory of applicant faking: integrating studies of deception. *Human Resource Management Review*, 9, 219-242.
- Stricker, L. (1969). "Test-wiseness" on personality scales. *Journal of Applied Psychology*, 53, 1-18.
- Stober, J., Dette, D.E. i Musch, J. (2002). Comparing continuous and dichotomous scoring of the Balanced Inventory of Desirable Responding. *Journal of Personality Assessment*, 78, 370-389.
- Šipka, P., Lovre, M., Kosanović, B. i Kostić, P. (1988). Eksterna validacija skale L iz Eysenckovog testa ličnosti EPQ. *Revija za psihologiju*, 18, 9-17.

Socially Desirable Response, Personality and Intelligence in Selection Situation

Abstract

The aim of this study was to examine the relationship of a socially desirable response with personality traits and intelligence in a real selection situation. Starting from the Paulhus' (1984) social desirability model, we examined a relationship of impression management and self-deception with general cognitive ability and three personality traits (extraversion, neuroticism and psychoticism) on a sample of applicants competing for the Ministry of Defense's educational program (N=602). In accordance with the hypothesis, two social desirability components showed different correlations with personality traits and intelligence. Self-deception correlated positively with emotional stability and extraversion, and impression management negatively with psychoticism and intelligence. Differences in correlation patterns supported the thesis that self-deception and impression management represent two different forms of socially desirable response. Contrary to the basic hypothesis of Paulhus' model, it seems that the difference between components is not in their level of consciousness but in manner of self-presentation.

Keywords: Socially desirable response, impression management, self-deception, intelligence, personality.

Primljeno: 18.03.2008.