



LUNDS
UNIVERSITET

Institutionen för psykologi

Kandidatuppsats

**Personlighet och kontext: Hur neuroticism och dess fasetter
interagerar med social önskvärdhet i en pressad situation**

**Personality and context: How neuroticism and its facets interact with
social desirability in a pressured situation**

Linn Karlsson & Jonna Ölund

Kandidatuppsats VT.23

Handledare:

Fredrik Björklund & Martin Bäckström

Examinator: Roger Johansson

Abstract

The nature of the relationship between personality and social desirability has long been debated. This study examined the individual's tendency to respond socially desirable and their level of neuroticism. The aim of this study was to examine how the correlation between social desirability and neuroticism looked and whether a pressured situation was causing an interaction effect on the correlation. The study had two research questions, the first concerned neuroticism as a factor, whereas the second investigated the impact of the facets of neuroticism. This was implemented through an experimental survey, $N=253$, consisting of items from the IPIP-NEO-120 personality inventory and a social desirability scale. The results showed that neuroticism as a factor had a negative correlation to social desirability and that two facets have a more distinctive influence on this relationship. Furthermore, the study established a significant interaction effect between neuroticism and the pressured situation that the experimental group took part of. This showed that individuals with high levels of neuroticism tended to answer in a less socially desirable fashion than individuals with lower levels. However, when put in a pressured situation the individuals with higher levels of neuroticism tended to answer more socially desirable than their counterparts in the control group. The interaction could be attributed to two specific facets. Individual's differences in self-esteem is suggested as an explanation to the results. The implications of the results create further opportunities for future research regarding the facets of personality factors.

Keywords: personality, social desirability, neuroticism, facets, self-esteem.

Sammanfattning

Relationen mellan personlighet och social önskvärdhet har sedan länge varit debatterad. I denna studie undersöktes individens tendens till att svara socialt önskvärt och deras nivå av neuroticism. Studiens syfte var att undersöka hur korrelationen mellan neuroticism och social önskvärdhet såg ut samt hur en pressad situation kan skapa en interaktionseffekt mellan dessa. Studien hade två frågeställningar, där den första hanterade neuroticism som helhet medan den andra fokuserade på fasetternas effekt. Studiens tillvägagångssätt var av en experimentell enkät, $N= 253$, med items från IPIP-NEO-120 samt en social önskvärdhetsskala. Resultatet visade att neuroticism som faktor hade en negativ korrelation till social önskvärdhet samt att det fanns två fasetter som hade en mer utmärkande påverkan på denna relation. Utöver detta visade resultatet på en signifikant interaktionseffekt mellan neuroticismen och den pressade situationen experimentgruppen fick ta del av. Denna interaktion innebar att individer med höga nivåer av neuroticism tenderade att svara mindre socialt önskvärt än individer med lägre nivåer. Däremot vid en pressad situation tenderade de med högre nivåer av neuroticism att svara mer socialt önskvärt än deras motpart i kontrollgruppen. Interaktionseffekten kunde härledas till två specifika fasetter inom neuroticismen. En möjlig förklaring till studiens resultat diskuteras vara individens självkänsla. Implikationerna av resultatet skapar vidare möjligheter för framtida forskning med ett fasettfokus.

Nyckelord: personlighet, social önskvärdhet, neuroticism, fasetter, självkänsla.

Tack!

Först och främst vill vi rikta ett stort tack till våra handledare för all hjälp och motivation under arbetets gång. Detta har lett till en mer utmanande och spännande studie än vad vi hade kunnat föreställa oss. Vi vill även passa på att tacka alla som tog sig tid att svara på enkäten och även ett stort tack till de som fick agera försökspersoner under utformandet av enkäten.

Personlighet och kontext: Hur neuroticism och dess fasetter interagerar med social önskvärdhet i en pressad situation

Det övergripande syftet med den aktuella studien är att undersöka hur en persons nivå av neuroticism påverkar deras tendens till att svara socialt önskvärt. Målet med studien är att bidra till förståelsen och kunskapen för hur social önskvärdhet fungerar, och huruvida det kan påverkas av en individs nivå av neuroticism i en fiktiv pressad situation. Utöver det huvudsakliga syftet avser vi även att undersöka om det finns någon specifik fasett inom neuroticismen som utmärker sig i den potentiella relationen till social önskvärdhet.

Personlighet som forskningsområde har en gedigen bakgrund och används för att predicera en stor mängd olika beteenden (Beck & Jackson, 2022). Personlighetsforskare har även framfört att olika personlighetsfaktorer varierar i upplevd önskvärdhet (Thielmann & De Vries, 2021). Denna studie undersöker hur människor vill förändra sin personlighet efter vad de anser vara önskvärt. Resultatet av deras studie visade att neuroticism är ett drag som individer tenderar att vilja minska, medan extraversion anses vara ett önskvärt drag och således något som individer vill ha högre nivåer av (Thielmann & De Vries, 2021).

Problematiken med önskvärda personlighetsdrag reflekteras även i personlighetstester då respondenter tenderar att skatta sig själva utifrån vad som kan anses vara socialt önskvärt. Denna typ av social önskvärdhet identifierades redan på tidigt 1950-tal av Edwards (1953). Edwards huvudsakliga fynd berörde respondentens tendens till att skatta sig själv högt på ett påstående om detta uppfattades som önskvärt, oavsett respondentens egentliga nivå på draget. Sedan Edwards studie har det förts många diskussioner om social önskvärdhet och nyare studier har föreslagit en separation av konstruktet på item respektive traitnivå (Cui et al., 2022). Traitnivå innebär en individs tendens till att framträda socialt önskvärt i allmänhet och drivkraften bakom denna tendens har föreslagits vara individens behov av social acceptans från andra. Således kan social önskvärdhet på traitnivå beskrivas som individbaserade tendenser medan itemnivå är beroende av formuleringen på personlighetsitems, alltså påståenden i personlighetstester. Cui et al. (2022) förespråkar denna distinktion av social önskvärdhet på grund av nivåernas interaktion med varandra. Interaktionen innebär att individens tendens att svara socialt önskvärt modereras av hur socialt önskvärt ett item är. I denna studie blir distinktionen av Cui et al. (2022) aktuell, då vi inte avser att mäta social önskvärdhet i personlighetstester utan istället avser att mäta individens tendens att svara socialt önskvärt. Således undersöker inte denna studie social önskvärdhet som

metodbias, utan istället hur social önskvärdhet tar sig i uttryck för neurotiska individer i en fiktiv pressad situation.

Ett bidrag till förståelsen mellan personlighet och tendensen att svara socialt önskvärt är en studie av McFarland och Ryan (2000). I denna studie undersöktes sambandet mellan individers personlighet och deras tendens till att förvränga sina svar i tester. Specifikt utmärkte sig personer med en kombination av en hög nivå av neuroticism, låg nivå av samvetsgrannhet och låg integritet, där dessa tenderade att förvränga sina svar i högre grad än andra (McFarland & Ryan, 2000). Studien fann en positiv korrelation mellan social önskvärdhet och neuroticism, men däremot har tidigare empiri visat på en negativ korrelation. Detta indikerar på en varierande relation mellan konstrukten, någonting som McFarland och Ryan (2000) även diskuterar. Således finns det ett samband mellan neuroticism och social önskvärdhet i testsituationer och därför är det av vidare intresse att utforska detta samband i andra situationer, någonting som denna studie avser att göra genom en beskriven fiktiv situation.

Utöver det huvudsakliga syftet avser även denna studie att undersöka huruvida specifika fasetter inom neuroticism kan ha ett utmärkande samband med social önskvärdhet. Fasetter kan förstås som de mer specifika dragen inom en personlighetsfaktor. Syftet grundas i Paunonen's (2001) studie som fann att fasetter kan förklara mer unik varians och således tillåter de mer preciserade beteendeförutsägelser. Denna koppling mellan beteende och fasetter kan även ses i tillämpade studier som exempelvis mätt neuroticism gentemot akademisk prestation (Apostolov & Geldenhuys, 2022). Studiens resultat visade att alla fasetter inom neuroticism förutom ångest var negativt korrelerade med akademisk prestation. Och utifrån detta ser vi att neuroticismens fasetter har olika kopplingar till samma beteende, någonting som Apostolov och Geldenhuys (2022) diskuterar kan bero på fasetternas olika bidrag till den emotionella instabiliteten som är kärnan inom neuroticism. Detta stödjer även Paunonen's (2001) fynd om fasetternas unika varians. Således blir det av betydelse att studera neuroticism på fasettnivå särskilt i relation till social önskvärdhet.

Det potentiella sambandet mellan neuroticismens fasetter och social önskvärdhet möjliggör för en djupare förståelse och kan väcka ett vidare intresse för forskning kring detta. Denna studie har inte som avsikt att förutspå vilka individer som är mer benägna att svara eller agera socialt önskvärt i en verklig situation då detta är utanför dess omfång. Vidare hindrar

studiens metod för sådana slutsatser då den använder sig av en kontextberoende fiktiv situation som inte kan, utan vidare prövning, generaliseras. Följaktligen ska resultaten i denna studie endast tolkas som en möjlighet att vidare förstå personlighetens påverkan på social önskvärdhet.

Femfaktormodellen (FFM)

Personlighet har en stor betydelse för vår förståelse av mänskligt beteende och dess variation och efter årtionden av forskning har det bildats en konsensus kring Big Five och dess fem faktorer. De fem faktorerna kan sägas representera den bredaste nivån i personlighetshierarkin och kallas numera; extraversion, samvetsgrannhet (conscientiousness), öppenhet, vänlighet (agreeableness) och neuroticism (McCrae & Costa Jr., 2010; Paunonen, 2001). Utöver konsensus om faktorerna har det skapats en gemensam syn på personlighetshierarkin, något som även kallas femfaktormodellen (McCrae & Costa Jr., 2010). Denna hierarki innebär att varje faktor består av fasetter som beskriver mer specifika drag inom den övergripande faktorn och det är även denna modell som denna studie grundar sig på. Därför blir det av betydelse att mer ingående presentera och redogöra för neuroticism som faktor, men även för dess fasetter på grund av den unika information som dessa kan bidra med.

Neuroticism

Som tidigare presenterats berör denna studie det specifika personlighetsdraget neuroticism, något som kan beskrivas som individens disposition till att känna negativa känslor (IPIP, 2022). Dessa negativa känslor kan ta sig i uttryck på olika sätt, bland annat kan det uttryckas genom en mer instabil självkänsla (Ziegler-Hill et al., 2015). Däremot betyder inte en låg nivå av neuroticism automatiskt ett större antal positiva känslor då detta istället styrs av faktorn extraversion (IPIP, 2022). I relation till dem med en låg nivå av neuroticism kan de med en hög nivå ses som känslomässigt reaktiva, någonting som enligt psykologiguiden (2023) definieras som benägenheten att reagera emotionellt på ett excessivt sätt. Detta kan i sin tur göra att situationer som andra anser vara hanterbara uppfattas av de med en högre nivå av neuroticism som upprörande (IPIP, 2022). Följaktligen reagerar de med en hög nivå av neuroticism mer frekvent och med större kraft rent känslomässigt (Lahey, 2009). Denna frekvens av känslomässiga reaktioner kan härledas till det valens-fokus som ofta kopplas till neurotiska personer, alltså att dessa individer är mer uppmärksamma på om något presenteras positivt eller negativt (Vogel et al., 2019).

Denna känslomässiga reaktivitet som neurotiska personer tenderar att ha är bakgrund till utvecklandet av den aktuella studien då syftet är att skapa en reaktion hos neurotiska personer som vi antar inte är lika stor hos de med en låg nivå av neuroticism. Däremot baseras reaktionen på en beskrivning av en fiktiv situation och därför antas denna reaktion vara av högst måttlig karaktär. Med detta i åtanke blir studiens första frågeställning; *“Hur påverkar individens nivå av neuroticism deras tendens till att svara socialt önskvärt i en beskriven påfrestande situation?”*, och för att närma sig studiens andra frågeställning är det relevant att presentera de olika fasetterna inom neuroticism.

Neuroticismens fasetter

Neuroticismen består av följande fasetter; ångest, depression, ilska, självmedvetenhet, omåttlighet och sårbarhet (Goldberg, 1999). Personlighetstester som utgår från femfaktormodellen avser inte att mäta mental ohälsa även om benämningen av vissa fasetter indikerar detta. Resultat ska således inte i sin ensamhet tolkas som en indikation på mental ohälsa och ett högt resultat indikerar endast att individen i fråga ligger högt inom faktorn eller fasetten. Exempelvis kan en individ ligga högt på fasetten depression men detta betyder inte att individen i fråga har diagnosen depression. För att testa eventuella diagnoser finns det andra test som administreras av yrkesprofessionella. I denna studie används delar av IPIP-NEO-120 för mätningen av neuroticism (se Tabell 1).

Tabell 1.

Items IPIP-NEO-120, neuroticism

N1	Oroar mig över min hälsa Fruktar det värsta Är rädd för mycket Blir lätt stressad	N2	Blir lätt arg Blir lätt irriterad Tappar humöret Är svår att förarga (R)
N3	Känner mig ofta nere Tycker illa om mig själv Är ofta nere (deppig) Känner mig trygg med mig själv (R)	N4	Jag störs inte av besvärliga sociala situationer (R) Jag känner mig bara tillfreds bland vänner Jag är rädd för att dra uppmärksamhet mot mig själv Jag tycker det är svårt att ta kontakt med andra
N5	Jag kan kontrollera mina begär (cravings) (R) Jag står emot frestelser utan problem (R) Jag ger ofta inte ett fritt utlopp för mina behov (R) Jag har perioder då jag intensivt ägnar mig åt något (binging)	N6	Jag håller mig lugn under stress och tidspress (R) Jag tycker att jag har svårt att handskas med saker Jag blir överväldigad av händelser Jag blir lätt panikslagen

*N1 Ängest, *N2 Ilska, *N3 Depression, *N4 Självmedvetenhet, *N5 Omåttlighet, *N6 Sårbarhet *(R)= reversed item.

Ängest

En hög nivå på ångestfasetten innebär att individen ofta har ett aktiverat kamp-eller flyktsystem. Således upplever dessa individer i större utsträckning en känsla att något farligt kommer att ske. Den upplevda ångesten kan vara inför specifika händelser eller mer av ett allmänt slag (IPIP, 2022). Eftersom denna fasett kan kopplas till en aktivering av kamp-eller flyktsystemet och att studien utgår från en pressad fiktiv situation är hypotesen att denna fasett kommer att korrelera starkare till social önskvärdhet. Tidigare studier har kopplat ångestfasetten till andra psykologiska fenomen exempelvis evaluativ betingning (Vogel et al., 2019). Resultatet av studien fann att ångestfyllda personer är mer vaksamma på yttre valenta stimuli. Vaksamheten för valenta stimuli är i sin tur det vi grundar vår teoretiska hypotes på för ångestfasetten.

Ilska

Gällande fasetten som berör ilska beskrivs denna som tendensen att känna bitterhet och irritation. Personer med en hög nivå på denna fasett upplever ofta ilska vid påfrestande situationer. Däremot är det viktigt att notera att individen inte nödvändigtvis agerar utifrån känslorna, då detta är beroende av individens nivå på faktorn vänlighet (IPIP, 2022). För denna fasett förväntas inte ett utmärkande samband till social önskvärdhet.

Depression

När det kommer till fasetten depression är denna "... the tendency to feel sad, dejected, and discouraged. High scorers lack energy and have difficult initiating activities..." (IPIP, 2022). Alltså mäter denna fasett de mer depressiva känslorna som individer kan uppleva men som är viktiga att särskilja från diagnosen depression. Tidigare forskning har kunnat koppla denna fasett till både akademisk prestation och upplevd felbehandling på arbetsplatsen (Apostolov & Geldenhuys, 2022; McCord, 2021). Förklaringen till depressionsfasettens betydelse kopplar studierna till dålig självbild och på grund av denna tidigare koppling är hypotesen för depressionsfasetten att denna kommer utmärka sig i relationen till social önskvärdhet.

Självmedvetenhet

En hög nivå av självmedvetenhet indikerar att individen i fråga är lättare berörd av andras uppfattning av dem. Detta leder i sin tur att de kan uppfattas som blyga samt att de känner sig illa till mods bland andra personer. Självmedvetna individer kan vara oroliga för att bli utstötta på grund av sin medvetenhet (IPIP, 2022). Hos individer med en låg nivå av denna fasett kan denna rädsla uppfattas som orealistisk i samband med situationen. För denna fasett förväntas inte en specifik koppling till social önskvärdhet.

Omåttlighet

Den femte fasetten, omåttlighet, beskrivs som svårigheten att stå emot sina drifter. Individer med en hög nivå på denna fasett upplever starkare begär än de med lägre nivåer och brukar därför inte engagera sig i långsiktigt gynnsamma beteenden (IPIP, 2022). Likt fasetterna ilska och självmedvetenhet förväntar vi oss inget utmärkande samband till social önskvärdhet på denna fasett.

Sårbarhet

Den sista fasetten har benämningen sårbarhet och individer med en hög nivå på denna tenderar att vara mer stresskänsliga. Denna stresskänslighet tar sig specifikt uttryck i pressade situationer i form av att de upplever mer intensiva känslor av panik och hjälplöshet än de med lägre nivåer på denna fasett (IPIP, 2022). Även här finns det ingen förväntning om en specifik relation till social önskvärdhet.

Social önskvärdhet

Sedan upptäckten av social önskvärdhet har det skett en stor utveckling kring dess betydelse och innebörd. Tidigt antogs det att social önskvärdhet som svarsbias innebar en medveten förvrängning av svar och de tester som togs fram för att mäta detta baserades på antagandet om medvetna lögnare (Paulhus, 1986). Däremot har Paulhus (1984) delat upp social önskvärdhet i två beståndsdelar, Impression Management och Self Deception. Dessa förklarar olika delar av konstruktet där Impression Management berör individens medvetna förvrängning av sina svar. Detta kan ses som en taktik för att framstå som mer önskvärd gentemot andra men kan även ses som en sorts social färdighet (Paulhus, 1986). Impression Management är situationsberoende vilket kan betyda att anonymitet minskar behovet att framstå som önskvärd medan situationer där individen vet om att de blir bedömda ökar motivationen istället. Self Deception förklaras istället som individens omedvetna förvrängning av sina svar, detta blir ett sätt att skönmåla sig själv för sig själv. Till skillnad från Impression Management är Self Deception inte situationsberoende utan något konstant och nära besläktat med personlighet. Motivationen som ligger bakom Self Deception är individens vilja att upprätthålla en bra självkänsla och självbild (Paulhus, 1986). Detta kan vidare kopplas till Taylor och Brown's (1988) artikel om positiva illusioner. Dessa illusioner skapar en förhöjd positiv känsla angående självet och fungerar som en sorts self-serving bias i många olika situationer (Taylor & Brown, 1988) vilket indikerar en koppling till Self Deception.

I denna studie utgår vi från Paulhus definition av social önskvärdhet. Således delar vi uppfattningen att social önskvärdhet kan delas upp i två beståndsdelar, den medvetna samt den mer omedvetna förvrängningen av svar. På grund av hypotesens natur har vi i denna studie valt att mäta både Impression Management och Self Deception då båda bidrar med unik information till varför individer svarar socialt önskvärt. För mätningen för detta använder vi oss av *Balanced Inventory of Desirable responding*, förkortat kallas denna BIDR (Paulhus, 1984). Items som mäter Self Deception är beteendebeskrivningar som inte går att direkt observera, exempelvis "jag är mycket säker på mina uppfattningar". Items för Impression Management är istället beskrivningar av direkt observerbara beteenden, exempelvis "när jag hör människors privata samtal undviker jag att lyssna" (Paulhus, 1984).

Hypoteser

Tidigare empiri har funnit en positiv såväl som en negativ korrelation mellan neuroticism och social önskvärdhet och det finns följaktligen en varierande relation mellan dessa två (McFarland & Ryan, 2000). Denna varierande relation har skapat ett intresse för att undersöka detta fenomen vidare och utöver neuroticism som helhet avser denna studie att studera fasetternas relation till social önskvärdhet. Studiens övergripande hypotes är att det kommer att finnas en signifikant skillnad på respondenternas svar på BIDR-testet i relation till deras nivå av neuroticism. Detta på grund av en förväntad interaktion mellan respondentens nivå av neuroticism och huruvida individen är en del av kontroll- eller experimentgruppen. Däremot är vi försiktiga med att specificera hur detta samband kommer att se ut på grund av den varierande relationen mellan neuroticism och social önskvärdhet. Studiens andra hypotes är att skillnaden på BIDR-testet kommer att kunna härledas till fasetterna ångest och depression. Med detta som bakgrund kommer våra frågeställningar för denna studie vara som följande;

1. Hur påverkar personens nivå av neuroticism deras tendens till att svara socialt önskvärt i en beskriven påfrestande situation?
2. Går det att se en koppling mellan specifika fasetter inom neuroticism och hur mycket individer svarar socialt önskvärt i en beskriven påfrestande situation?

Metod

Deltagare

Studiens deltagare rekryterades genom ett bekvämlighetsurval och enkäten delades följaktligen ut på de sociala plattformarna Facebook, Instagram och LinkedIn. Det blev även en snöbollseffekt då personer i våra nätverk valde att dela vidare enkäten på sina egna sociala plattformar. Utöver detta hade vi en aktiv insamling av respondenter i två omgångar där vi gick runt vid olika fakulteter vid Lunds universitet med en QR-kod till enkäten. Bekvämlighetsurvalet motiveras av begränsade resurser samt tidsbegränsning. Sammanlagt låg enkäten ute i 16 dagar och fick totalt 344 svar. Däremot var 91 av dessa svar bortfall på grund av att de var inkompleta. 20 % av bortfallen skedde innan respondenten hade börjat svara på frågorna och 49% avslutade direkt efter de demografiska frågorna. En möjlig förklaring till detta är att frågorna som berörde neuroticism presenterades utan sidbrytning direkt efter de demografiska frågorna, vilket kan ha haft en avskräckande effekt. Anledningen bakom detta var tekniska svårigheter med sidbrytning i

kombination med randomisering av frågor i Qualtrics. De resterande avhopp under enkäten kunde inte associeras till en specifik fråga och följaktligen kunde vi inte utläsa ett mönster. För att kunna mäta de konstrukt som enkäten avsåg att mäta innebär det att enkäten var lång, vilket sannolikt är en bidragande faktor till de avhopp som skedde.

Populationen för denna studie var svensktalande vuxna personer och kraven på respondenterna var således att de skulle vara över 18 år samt förstå svenska. Antalet som genomförde hela studien var $N=253$. Könsfördelningen såg ut som följande; kvinnor = 206, män = 45, icke-binär = 1 och vill ej ange=1. Kontrollgruppen bestod av $N=130$, kvinnor = 105, män = 24 samt vill ej ange = 1. Experimentgruppen bestod av $N = 123$. Varav könsfördelningen såg ut som följande; kvinnor = 101, män = 21, icke-binär = 1. Majoriteten av respondenterna för de båda grupperna låg inom åldersspannet 21-29 år.

Material

Första delen av enkäten behandlar personlighetsdraget neuroticism, någonting som alla respondenter mättes på. För att mäta detta på ett korrekt sätt använder vi oss av IPIP-NEO-120 skalan (Johnson, 2014). Detta är ett test med totalt 120 items, där alla fem personlighetsfaktorer kan mätas. Det betyder följaktligen att det finns 24 items per faktor och fyra items per fasett. Detta är ett test som utvecklades efter Goldbergs (1999) IPIP-NEO-300 test då det ansågs vara för långt. Skillnaden mellan det större IPIP-NEO och det mindre är dels antalet items samt att det inte har en balanserad fördelning mellan antalet positivt och negativt laddade items. I det aktuella testet finns det 71% positivt laddade items för faktorn neuroticism (Johnson, 2014). Denna valdes på grund av att den består av ett mindre antal items och tar följaktligen inte lika lång tid att genomföra. Genom detta val minskar vi risken för att respondenter avslutar sitt deltagande på grund av längden på enkäten. Den första delen av enkäten innehöll även sex items avsedda att mäta faktorn vänlighet och dessa användes för att respondenten inte skulle utläsa vilken personlighetsfaktor första delen handlade om. Däremot är dessa sex items inte en del av dataanalysen för studien. Efter enkätens första del fick respondenterna i kontrollgruppen följande instruktioner:

Första omgången av påståenden är nu färdiga. Vi kommer nu att be dig att svara på ett litet kortare test som avslutar studien. Svara så uppriktigt som möjligt, kom ihåg att det inte finns rätt eller fel.

Medan deltagarna i experimentgruppen fick respektive instruktioner:

Du kommer nu att få en kort beskrivning av en verklig situation. Läs genom vinjetten noggrant då vi kommer att be dig svara på påståenden efteråt utifrån situationen. Försök sätta dig in i den beskrivna situationen fullständigt. Du kommer att få skatta dina svar på en femgradig skala. Observera att testet kräver att du verkligen brukar allvar och är seriös i dina svar. Om ni inte svarar uppriktigt kommer följande svar inte vara av betydelse för oss, då din förmåga att sätta dig in i situationen mäts.

Efter instruktionerna fick experimentgruppen även den fiktiva beskrivningen av en verklig situation. Denna var utformad för att skapa en känsla av press och simulera en verklig rädsla att bli uppsagd. Den löd som följande:

Med anledning av den rådande lågkonjunkturen har din drömarbetsplats sedan några år tillbaka inte kunnat upprätthålla en önskad nivå av ekonomisk stabilitet. Som följd av detta står man inför en svår situation där företaget måste genomföra personalnedskärningar. Man beräknar att cirka 20 % av personalen kommer att behöva varslas. I samband med processen har det beslutats om att administrera följande test som det sista steget i urvalet av vilka anställda som kommer behållas och vilka som kommer att sägas upp. Dina svar på testet kommer att ha en avgörande påverkan på beslutet om du kommer att behålla din anställning eller inte.

För att den fiktiva situationen inte skulle avta i effekt fick experimentgruppen även uppmaningar och påminnelser under tiden de skattade sig själva på BIDR-testet. Det första meddelandet visades efter åtta frågor och bestod av följande uppmaning:

Du är nu halvvägs genom testet. Våra nya prognoser indikerar att upp till 50% av personalen kommer att behöva gå hem efter dagen. Därför vill vi påminna dig om att detta test är avgörande för huruvida du är en av dessa personer.

Därefter fick de återgå till testet och när det var två frågor kvar fick experimentgruppen den sista uppmaningen som löd: "Du har två avslutande frågor kvar. Se till att det räknas."

I enkätens andra del användes BIDR-testet för att mäta social önskvärdhet för båda grupperna. BIDR-testet valdes eftersom det är ett välbeprövat mätinstrument som mäter Impression Management och Self Deception separat (Paulhus, 1984). Ursprungligen består detta

test av 40 items, där hälften av dessa är avsedda att mäta Impression Management och resterande hälft mäter Self Deception. Vi valde att förkorta BIDR-testet, detta för att minska risken för avhopp under enkätens gång. För att bibehålla ett balanserat test gick vi först genom vilka items som var positivt respektive negativt laddade. Urvalet baserades även på varje items relevans för vår studie och den fiktiva situationen. Exempelvis valdes följande item bort: "Jag har ibland tvivlat på min förmåga som älskare/älskarinna". Slutligen bestod testet av 20 items som ansågs vara av relevans för studien (se Tabell 2).

Tabell 2.

BIDR-testet och dess items.

Impression Management	Self Deception
Jag drar ibland till med en lögn om jag måste	Det är OK för mig om vissa människor råkar ogilla mig
Jag döljer aldrig mina misstag	Det är svårt för mig att stänga ute störande tankar
Det har funnits tillfällen då jag utnyttjat någon	Det vore svårt för mig att bryta några av mina dåliga vanor
Jag försöker ibland ge igen, istället för att förlåta och glömma	Jag är en helt och hållet rationell person
Jag följer alltid lagen, även om risken att åka fast är osannolik	Jag är mycket säker på mina uppfattningar (mitt omdöme)
När jag hör människors privata samtal, undviker jag att lyssna	Jag ångrar aldrig mina beslut
Jag har gjort saker som jag inte berättar om för andra människor	Jag missar ibland saker för att jag inte kan bestämma mig fort nog
Jag tar aldrig saker som inte tillhör mig	Jag uppskattar sällan kritik
Jag har sjukskrivit mig från arbetet eller skolan fast jag egentligen inte var sjuk	Jag vet inte alltid skälen till varför jag gör de saker jag gör
Jag sladdrar inte om andra människors förehavande	När mina känslor väcks upp, förvränger det mina tankar

Design och procedur

Den aktuella studien designades som en experimentell randomiserad tvärsnittsstudie med en kvantitativ ansats i form av en enkät. Respondenterna delades slumpmässigt in i två grupper där experimentgruppen fick manipulationen i form av en beskriven fiktiv situation och indelningen gjordes av Qualtrics egna randomiseringsverktyg. Att dela in respondenter i experiment- och kontrollgrupp är en vanligt förekommande metod vid mätning av social önskvärdhet. Genom att låta experimentgruppen ta del av en annan kontext, kan dessa motiveras att svara mer socialt önskvärt (Paunonen & LeBel, 2012). Då denna studie har som syfte att

undersöka relationen mellan neuroticism och social önskvärdhet ansågs denna design som en passande grund för enkäten. På grund av studiens natur används neuroticism och dess fasetter som de oberoende variablerna och social önskvärdhet fungerar således som studiens beroende variabel.

Enkäten som använts för studien skapades i Qualtrics och denna bestod i sin helhet av 55 items. Först fick respondenterna svara på tre demografiska frågor angående kön, ålder och sysselsättning. Och efter dessa frågor startades den första delen av enkäten som bestod av 24 items om neuroticism och sex items om vänlighet där dessa presenterades i en randomiserad ordning för att undvika potentiella ordningseffekter. Respondenterna fick skatta sina svar på en femgradig likert skala som bestod av följande svarsalternativ: "*stämmer inte alls, stämmer inte särskilt bra, stämmer varken bra eller dåligt, stämmer ganska bra, stämmer helt*".

Följande del av enkäten startades med instruktioner till respondenterna och om respondenten tillhörde kontrollgruppen fick de endast instruktioner om att andra delen av enkäten skulle starta, medan experimentgruppen fick ta del av den fiktiva situationen. Respondenten fick sedan svara på de items som tillhörde BIDR-testet. Om respondenten tillhörde experimentgruppen fick de även uppmaningar under BIDR-testet och slutgiltigen bestod enkäten av en kontrollfråga för alla respondenter.

Etik

För denna studie har vi utgått från lagen om etikprövning av forskning som avser människor (SFS 2003:460), både gällande insamling av samtycke hos respondenterna samt lagring av personuppgifter. Innan respondenterna började med enkäten fick de information om att deltagandet var anonymt och att det var frivilligt samt att de fick avsluta sitt deltagande när de ville. Vidare informerades deltagarna om att data som skulle samlas in hanterades konfidentiellt och att det var underlag till en kandidatuppsats vid Lunds universitet. Respondenterna informerades vidare om det huvudsakliga syftet, vilket var mätning av personlighet. Utöver detta informerades respondenterna om enkätens uppbyggnad i enlighet med 8§ gällande information till forskningsdeltagare (SFS 2003:460). En vidare etikprövning ansågs inte vara nödvändigt då det inte används några känsliga personuppgifter i denna studie och detta bestämdes i samråd med handledare.

Analys

Dataanalysen av materialet gjordes i Jamovi, version 2.3.26. Dataanalysen startades med en reliabilitetsanalys av de items och konstrukt som studien avsåg att mäta. Denna visade överlag en god reliabilitet, däremot fanns det två fasetter som visade på en lägre reliabilitet (självmedvetenhet & omåttlighet). Efter detta gjordes en deskriptiv analys av kontroll- respektive experimentgrupp. Denna analys kontrollerade för balanserade grupper samt för en överblick av data. Innan ytterligare analyser kunde utföras standardiserades både respondenternas poäng på BIDR-testet samt neuroticism. Efter detta genomfördes ett *t*-test för att jämföra medelvärdet på BIDR-testet mellan grupperna samt kontroll för antagandena om normalitet och varianshomogenitet. För detta gjordes Shapiro-Wilk samt Levene's test som visade att antagandena ej var kränkta. Därefter gjordes regressionsanalyser för att se korrelationen, dels mellan neuroticism och social önskvärdhet men även för specifika fasetter. Slutligen gjordes en uppföljningsanalys av Impression Management och Self Deception i relation till neuroticismen och dess fasetter.

Resultat

Reliabilitetsanalys

Innan övrig dataanalys påbörjades gjordes en reliabilitetsanalys kring både neuroticism och BIDR. BIDR-testet analyserades som helhet och visade på en god reliabilitet (kontrollgrupp: $\alpha = 0.81$, experimentgrupp $\alpha = 0.77$). Därefter gjordes analyser för de fasetter som avsåg att mäta neuroticism samt neuroticism som faktor. Dessa tester har sedan tidigare genomgått reliabilitetsanalyser men för att säkerställa reliabiliteten för den aktuella studien valde vi att genomföra ytterligare en (se Tabell 3). Detta för att kontrollera för eventuella misstag i uppbyggnaden av enkäten.

Tabell 3.

Reliabilitetsanalys aktuell studie & (IPIP-NEO-120). Beskrivet med Chronbach's Alpha

Studie, $N=250$ (IPIP-NEO-120, $N=619.150$)	Cronbach's Alpha	(IPIP-NEO-120)
N1 Ängest	.75	(.78)
N2 Ilska	.82	(.87)
N3 Depression	.84	(.85)
N4 Självmedvetenhet	.57	(.70)
N5 Omåttlighet	.50	(.69)
N6 Sårbarhet	.70	(.76)
Neuroticism	.85	(.90)

Deskriptiv analys

Efter reliabilitetsanalysen gjordes en deskriptiv analys av data. Här framkom det att vi fått balanserade grupper både i aspekten av antal, men även på deras nivå av neuroticism. (Se Tabell 4.). För att kontrollera att grupperna inte signifikant skilde sig åt utfördes ett normalitetstest i form av ett Shapiro-Wilk. Detta visade på ett icke signifikant resultat för både kontroll- och experimentgruppen och vi får stöd till att grupperna är jämförbara. Kontrollgruppens Shapiro-Wilk $p = 0.616$ och experimentgruppens Shapiro-Wilk $p = 0.381$.

Tabell 4.

Deskriptiv analys av kontroll-och experimentgrupp.

	Kontrollgrupp ($N=127$)				Experiment ($N=123$)			
	<i>M</i>	<i>SD</i>	MIN	MAX	<i>M</i>	<i>SD</i>	MIN	MAX
N1 Ängest	11.13	3.63	4.00	20.0	11.07	3.42	4.00	19.00
N2 Ilska	11.27	3.58	4.00	20.0	10.68	3.54	4.00	19.00
N3 Depression	9.99	3.73	4.00	20.0	9.52	3.28	4.00	18.00
N4 Självmedvetenhet	10.78	3.06	4.00	18.0	10.20	2.98	4.00	18.00
N5 Omåttlighet	12.19	2.90	6.00	19.0	12.24	2.66	7.00	18.00
N6 Sårbarhet	10.20	3.12	4.00	20.0	9.76	3.11	4.00	18.00
Neuroticism	65.60	12.90	30.00	101.0	63.50	12.40	38.00	93.00

Den fiktiva situationens effekt

Studiens huvudsakliga syfte var att undersöka om en individs nivå av neuroticism påverkar hur socialt önskvärt individen svarar i pressade situationer. För att undersöka syftet behövde vi först kontrollera huruvida den beskrivna situationen haft en effekt på experimentgruppen. Detta gjorde vi genom ett Student sample t -test där vi jämförde medelvärdet mellan grupperna. Medelvärdet för kontrollgruppen var $M=62.7$ och för experimentgruppen $M=70.6$. Resultatet av signifikans testet visade $t(251) = (6.35) = p < .001$, effektstorleken för testet var $d = 0.79$. Detta är ett statistiskt signifikant resultat vilket innebär att resultatet kan antas inte bero på slumpen. Utöver detta kontrollerade vi även för antagandet om normalitet och varianshomogenitet. I detta fall visade både Shapiro-Wilk och Levene's test ett icke-signifikant resultat (Shapiro-Wilk $p = 0.246$, Levene's test $p = 0.320$) vilket innebär att vi kan utgå från att antagandena inte är kränkta och att grupperna går att jämföra, något som stödjer den deskriptiva analysen. Dessutom kompletterar en QQ-plot antagandet om normalitet då denna visar på normalfördelade residualer. Av t -testet kan vi således se att det finns en signifikant skillnad på hur socialt önskvärt grupperna har svarat.

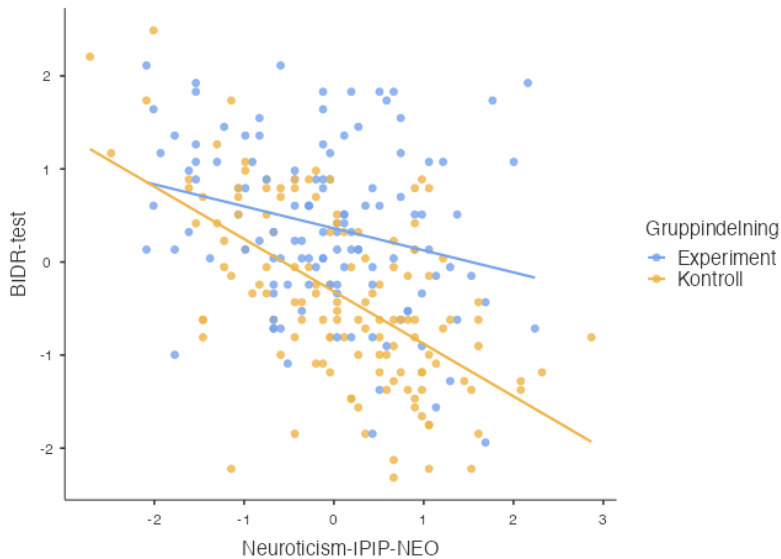
Frågeställning ett

Frågeställningen löd som följande: *“Hur påverkar personens nivå av neuroticism deras tendens till att svara socialt önskvärt i en beskriven påfrestande situation?”*

För att kunna besvara frågeställning ett testade vi neuroticismens bidrag till den skillnad mellan grupperna som framkom i t -testet. Detta gjorde vi genom att först visualisera vår data och korrelationen mellan neuroticism och social önskvärdhet i ett spridningsdiagram (Tabell 5). Spridningsdiagramet visade en negativ korrelation mellan respondenternas nivå av neuroticism och deras totala poäng på BIDR-testet. Följaktligen betyder detta att personer med en låg nivå av neuroticism tenderar att ha högre poäng på BIDR-testet, medan personer med en hög nivå av neuroticism tenderar att ha en lägre poäng på BIDR-testet. Av diagrammet kunde vi utläsa att den beskrivna situationen haft en effekt på respondenternas tendens att svara socialt önskvärt. Detta visade sig genom att de med högre nivåer av neuroticism i högre grad svarat mer socialt önskvärt i experimentgruppen. Vilket indikerar en interaktion mellan neuroticism och den beskrivna situationen.

Tabell 5.

Spridningsdiagram av respondenternas resultat på BIDR-testet (Y-axel) och deras nivå av neuroticism (X-axel).



För att förstå den interaktionseffekt som spridningsdiagrammet indikerade gjordes en regressionsanalys med neuroticism och gruppindelning som modellkoefficienter. Regressionsmodellen gav följande testresultat $F(3, 249) = 41.4 = <.001$ ($R = 0.58$, $R^2 = 0.33$). Utfallet från analysen indikerar att modellen som helhet är av signifikans vilket betyder att dessa koefficienter tillsammans är bättre än slumpen att förutspå relationen mellan social önskvärdhet och neuroticism. För att få en tydligare insikt i hur interaktionen tar sig i uttryck skapades en interaktionsvariabel bestående av neuroticism och gruppindelning (se Tabell 6). Denna interaktion hade ett signifikant p -värde på 0.002. Utifrån detta kunde vi dra slutsatsen att hur socialt önskvärt respondenten svarade dels berodde på om denna var en del av kontroll- eller experimentgruppen och dels berodde på dess nivå av neuroticism.

Tabell 6.

*Resultat regressionsanalys med interaktionsvariabeln: Neuroticism * Gruppindelning.*

Prediktor	Estimate	SE	t	p
Intercept	0.36	0.07	4.87	<.001
Neuroticism IPIP-NEO	-0.24	0.08	-3.11	0.002
Gruppindelning: Kontroll - Experiment	-0.68	0.10	-6.54	<.001
Neuroticism IPIP-NEO* Gruppindelning: Neuroticism IPIP-NEO* Kontroll - Experiment	-0.33	0.10	-3.14	0.002

Sammanfattningsvis besvaras frågeställning ett för denna studie dels genom ett *t*-test som påvisade en effekt av den beskrivna situation som skiljde kontroll- och experimentgruppen åt. Utöver *t*-testet gjordes en regressionsanalys för att kontrollera neuroticismens signifikans i modellen. Vidare gjordes det även en regressionsanalys för att fastställa den interaktionseffekt mellan social önskvärdhet och neuroticism som studien avsåg att studera. De analyser som gjordes visade på signifikanta resultat som besvarade frågeställning ett. Resultaten indikerar att individens nivå av neuroticism och dess samband med social önskvärdhet påverkas av den fiktiva pressade situationen. I detta fall ser vi att en hög nivå av neuroticism korrelerar negativt med social önskvärdhet, men vid en fiktiv pressad situation tenderar de med hög nivå av neuroticism att svara mer socialt önskvärt.

Frågeställning två

Frågeställning två löd som följande; “*Går det att se en koppling mellan specifika fasetter inom neuroticism och hur mycket individen svarar socialt önskvärt i en påfrestande beskriven situation?*”. För att besvara frågeställning två gjordes en ny regressionsanalys för respektive fasett för att testa dessa individuellt gentemot BIDR-testet. Regressionsmodellen bestod av koefficienterna gruppindelning samt den aktuella fasetten, och av dessa skapades en ny interaktionsvariabel för varje fasett. Detta gjordes eftersom det fanns en interaktionshypotes om att någon av fasetterna skulle utmärka sig gentemot de andra i förmågan att påverka nivån av social önskvärdhet i kombination med gruppindelningen. Av de sex fasetter som inkluderades i studien fann vi två signifikanta resultat och dessa var på fasetterna depression samt sårbarhet (se tabell 7).

Tabell 7.

Resultat av regressionsanalyser: Interaktionseffekt för fasetterna depression, sårbarhet och ångest.

Prediktor	Estimate	SE	<i>t</i>	<i>p</i>
N3 Depression * Gruppindelning	-0.41	0.11	-3.70	<.001
N6 Sårbarhet * Gruppindelning	-0.33	0.11	-3.02	0.003
N1 Ångest * Gruppindelning	-0.19	0.11	-1.67	0.096

Som tabell 7 visar ser vi att fasetten depression och sårbarhet har ett signifikant resultat och utmärker sig därför gentemot de andra fasetterna när det gäller effekten på social önskvärdhet. Att det finns en interaktionseffekt betyder i detta fall att nivån på BIDR-testet inte bara beror på om du är i kontroll- eller experimentgruppen, utan det beror även på din nivå av fasetten depression eller sårbarhet. Vid dessa analyser kontrollerades även antaganden om normalitet och vi genomförde också en kontroll av okorrelerade prediktorvariabler (collinearity statistics, VIF). Dessa visade inte på någon kränkning och detta betyder följaktligen att det finns en signifikant relation mellan social önskvärdhet och fasetten depression samt sårbarhet. Resultatet av regressionsanalysen för fasetten ångest visade att denna inte var av signifikans.

På grund av fasetternas signifikans gjordes även en uppföljningsanalys där BIDR-testet delades upp i dess två konstrukt, Impression Management och Self Deception. Dessa analyser hade som syfte att se huruvida det fanns en skillnad i hur fasetterna korrelerar till respektive konstrukt eller om de endast hade en signifikant relation till något av dem. Först utfördes en analys kring fasetten depression, resultatet visade ett signifikant *p*-värde på båda konstrukt och fasetten har således en påverkan på både Impression Management och Self Deception. Därefter gjordes en analys kring fasetten sårbarhet där det fanns ett liknande resultat (se Tabell 8).

Tabell 8.

Impression management och Self Deception i relation till fasetterna depression och sårbarhet.

Prediktor	Estimate	SE	t	p
Impression Management: N3 Depression * Gruppindelning	-0.30	0.10	-2.90	0.004
Self Deception: N3 Depression * Gruppindelning	-0.36	0.11	-3.24	0.001
Impression Management: N6 Sårbarhet * Gruppindelning	-0.25	0.10	-2.39	0.018
Self Deception: N6 Sårbarhet * Gruppindelning	-0.26	0.11	-2.50	0.013

Sammanfattningsvis besvaras frågeställning två genom regressionsanalyser för respektive fasett gentemot BIDR-testet. Fynden indikerar på två fasetter som gav ett signifikant resultat, depressions- och sårbarhetsfasetten. Resultatet stödjer därför delvis hypoteserna gentemot frågeställning två då depression, men inte ångestfasetten visade på ett signifikant resultat i regressionsanalyserna. Utöver detta gjordes även en uppföljningsanalys för att testa Impression Management respektive Self Deception som den beroende variabeln istället för BIDR-testet som helhet. I denna fann vi ingen större skillnad kring fasetterna och dess påverkan på respektive beståndsdel av social önskvärdhet.

Diskussion

Den aktuella studiens syfte var att undersöka huruvida hur en individs nivå av neuroticism korrelerar med social önskvärdhet och hur detta kan påverkas av en fiktiv pressad situation. Detta undersöktes på faktor samt fasettnivå. Studiens resultat indikerade till största del ett stöd för dess två hypoteser. Den första hypotesen berörde hur neuroticism och social önskvärdhet samverkar och hur detta påverkas av en pressad situation. Resultatet av studien visade stöd för denna hypotes. Studiens andra hypotes var att fasetterna depression och ångest skulle ha en utmärkande effekt på hur socialt önskvärt individen svarade. Resultatet visade till viss del ett stöd för denna hypotes då endast depressionsfasetten av dessa två var av signifikans.

Diskussionen kommer först att gå genom relationen mellan neuroticism och social önskvärdhet i allmänhet då tidigare forskning funnit både en positiv och negativ korrelation mellan dessa. På grund av definitionen av social önskvärdhet kommer vi även diskutera

Impression Management och Self Deception separat, något som motiveras av deras möjlighet att förklara olika motiv bakom social önskvärdhet i helhet.

Frågeställning ett

Studiens första frågeställning löd som följer; *Hur påverkar personens nivå av neuroticism deras tendens till att svara socialt önskvärt i en beskriven påfrestande situation?*. Hypotesen för denna frågeställning var att det skulle finnas en signifikant skillnad på respondenternas svar på BIDR-testet i relation till deras nivå av neuroticism. Denna skillnad gick tydligt att urskilja i studiens resultat, delvis från spridningsdiagrammet men även från regressionsanalysen. Av dessa observerades en signifikant interaktion mellan individens nivå av neuroticism och gruppindelning gentemot social önskvärdhet. Sambandet mellan neuroticism och social önskvärdhet visades i studien ha en negativ korrelation. Detta är ett resultat som går emot de fynd som McFarland och Ryan (2000) gjorde, men som går i linje med den tidigare forskning som de baserade sin studie på.

En möjlig förklaring till den negativa korrelationen mellan social önskvärdhet och neuroticism är självkänsla. Det har tidigare framkommit att de med högre nivåer av neuroticism tenderar att ha en mer instabil självkänsla, något som kan leda till ett minskat antal positiva illusioner angående självet (Ziegler-Hill et al., 2015; Taylor & Brown, 1988). Följaktligen kan detta innebära att de med högre nivåer av neuroticism inte upplever samma behov av att svara socialt önskvärt på grund av att de inte aktivt skyddar sin självbild. Även Paulhus (1986) diskuterar sambandet mellan positiva illusioner och social önskvärdhet, mer specifikt Self Deception som avser den omedvetna förvrängningen av respondentens svar. Paulhus föreslog att ångestfyllda och deprimerade individer har en mer realistisk bild av sig själva, vilket leder till att de inte avfärdar kritik eller negativ feedback utan ser den som sanningsenlig. De reagerar således inte med en defensiv inställning till items som mäter Self Deception. Denna mer realistiska bild kan vara ett bidrag i förklaringen till att individer med högre nivå av neuroticism inte tenderar att svara socialt önskvärt i situationer om de inte har en situation som motivationsfaktor, som i den aktuella studien.

De redan invecklade relationerna mellan social önskvärdhet och personlighetsdrag i allmänhet är även påverkade av situationsfaktorer. Faktorernas roll på motivationen att svara socialt önskvärt är även något som diskuteras av Paulhus (1986) och som han anknyter till Impression Management. Genom att skapa två olika testsituationer, en experimentell med den

fiktiva situationen, och en där deltagarna ombads att svara ärligt, kunde interaktionen mellan situation och personlighet undersökas. Resultatet indikerade på en interaktion mellan den situation som respondenterna var i och deras nivå av neuroticism gentemot social önskvärdhet. Interaktionen mellan situation och personlighet påverkade hur socialt önskvärt individerna svarade. Denna interaktion kan tolkas som att de individerna med en högre nivå av neuroticism har en känsla av att behöva kompensera genom att skatta sig själva mer socialt önskvärt på BIDR-testet i en pressad fiktiv situation. Denna känsla av att behöva dölja eller kompensera för sin personlighet kan härledas tillbaka till den negativa laddning som draget neuroticism har (Thielmann, & De Vries, 2021). Även om respondenterna inte fick veta att studien behandlade personlighetsfaktorn neuroticism är de items som används för att mäta neuroticism laddade i sin natur och därför finns det möjlighet till att utläsa vad som är önskvärt att svara.

Den situation som experimentgruppen fick ta del av beskrev en situation där deras svar hade haft konsekvenser och de blev utvärderade för deras personlighet. Denna utvärdering kan skapa en press som aktiverar den medvetna förvrängningen av svar, något som studien hade som avsikt att göra. Resultatet visade en signifikant relation mellan Impression Management och individens nivå på neuroticism. Den signifikanta relationen kan således förklaras av den situation som experimentgruppen försattes i, där de kände en press att svara socialt önskvärt.

Frågeställning två

Studiens andra frågeställning löd som följer; *“Går det att se en koppling mellan specifika fasetter inom neuroticism och hur mycket individer svarar socialt önskvärt i en beskriven påfrestande situation?”*. Hypotesen för frågeställning två var att fasetterna depression och ångest skulle ha ett utmärkande samband med neuroticism. Utifrån de resultat som tidigare presenterats från denna studie kan vi se att hypotesen delvis stöds. Resultatet visade en signifikans på fasetten depression samt fasetten sårbarhet men däremot fanns det inget signifikant resultat till fasetten ångest.

Avsikten med studiens andra frågeställning var att undersöka om det fanns någon specifik fasett inom neuroticismen som förklarar studiens övergripande hypotes angående neuroticismens påverkan på social önskvärdhet. Studiens fynd indikerade på två fasetters signifikans i sambandet mellan neuroticism och social önskvärdhet. Den ena är depressionsfasetten och kan definieras som tendensen att känna depressiva känslor (IPIP, 2022). Det betyder i denna studie att dessa depressiva känslor har en betydande roll i den negativa korrelation som neuroticism och social

önskvärdhet har. En möjlig förklaring till detta är den låga nivå av självkänsla och självbild som individer med höga nivåer av fasetten depression kan uppleva. Detta styrks av tidigare studier där depressionsfasetten haft en utmärkande roll i förklaringen av beteenden. Apostolov och Geldenhuys (2022) samt McCord (2021) har i sina studier härlett fasettens signifikans till sämre självbild. Denna möjliga förklaring sågs även i frågeställning ett där självkänsla och självbild kan förklara neuroticismens relation till social önskvärdhet. Eftersom depressionsfasetten ska förklara en unik del av neuroticism är inte detta ett oväntat resultat, snarare kan detta ses som ett ytterligare stöd för att självkänsla och självbild kan vara möjliga förklaringar till sambandet mellan neuroticism och social önskvärdhet.

Utöver depressionsfasetten fanns ett signifikant resultat på sårbarhetsfasetten, något som inte var förväntat utifrån den teoretiska bakgrund studien utgått från. Sårbarhetsfasetten som definieras av IPIP (2022) som individens känslighet för stress visade på ett signifikant resultat och gick emot studiens ursprungliga hypotes. I en tidigare studie har sårbarhetsfasetten visats ha en negativ korrelation till akademisk prestation. Detta menar Apostolov och Geldenhuys (2022) beror på att individer med en hög nivå av denna fasett får en känsla av hopplöshet på grund av stressen av studierna och att detta i sin tur minskar motivationen att studera. En spekulativ möjlig förklaring till resultatet i denna studie är att stressen av de frågorna på BIDR-testet i kombination med stressen av den fiktiva situationen leder till att individen skapar ett undvikande beteende och svarar på vad som tros vara rätt, alltså socialt önskvärt. Alternativt kan en förklaring till sårbarhetsfasettens utmärkelse vara att individer hanterar stressen av att förlora jobbet genom att svara socialt önskvärt, men vidare studier är nödvändiga för att testa denna relation vidare.

Metoddiskussion

Validitet och reliabilitet

Eftersom vi använt oss av ett bekvämlighetsurval begränsar detta möjligheten att generalisera resultatet till en större population. Dessutom kan den ojämna könsfördelningen (kvinnor = 206, män = 45, icke-binär = 1 och vill ej ange = 1) även ta sig i uttryck i resultatet, någonting som även kan begränsa dess förmåga till att generalisera resultatet.

Dessutom är det relevant att diskutera studiens validitet eftersom vi använder en fiktiv beskriven situation som vår manipulation i denna studie. Genom att använda oss av detta mäter inte studien det faktiska beteendet i verkliga livet, någonting som kan anses sänka den ekologiska

validiteten. Av naturliga anledningar kunde vi inte återskapa denna manipulation i verkliga livet dels på grund av resursbrist men även den potentiella psykologiska stress som det skulle innebära för studiens deltagare. Däremot hade det varit av intresse samt betydelse att utföra en studie i en verklig situation som återspeglar den fiktiva situationen för att höja den ekologiska validiteten. På detta sätt hade vi även minskat risken för eventuella felaktiga effekter, som i denna studie kan uppstå om respondenterna ej sätter sig in i situationen. Men eftersom den fiktiva situationen speglar dagens samhälle och den pågående lågkonjunkturen (Konjunkturinstitutet, 2023) minskar denna risk. På grund av detta finns det även en större potential för möjligheten att generalisera studiens resultat. Dessutom var fasetternas reliabilitet i studien var överlag god, däremot fanns det två fasetter som visade på en lägre reliabilitet (självmedvetenhet = .57 och omåttlighet = .50). Detta kan ha haft en betydande effekt på resultatet på så sätt att dessa egentligen kan vara av signifikans men som inte syns i denna studie.

Material och instrument

Genomförandet av denna studie är i form av en enkät på internet vilket leder till en begränsad möjlighet att kontrollera den miljö respondenterna befunnit sig i när de besvarat enkäten. Detta kan följaktligen påverka respondenternas svar, i form av fokus och reflektion över svaren. Av enkätens natur har respondenterna inte heller haft möjlighet till att fråga om enkätens innehåll under tiden de svarade. Däremot har vi, för att undvika potentiella missförstånd, använt oss av redan etablerade test och dess översättningar. Däremot kan det argumenteras för att resultatet hade kunnat skifta vid andra mätinstrument. I detta fall valdes BIDR-testet för att mäta social önskvärdhet i en testsituation. Det finns andra möjligheter att mäta social önskvärdhet genom mer praktiska beteenden.

Framtida forskning

Sambandet mellan personlighet och social önskvärdhet är ett spännande område inom personlighetsforskningen. I denna studie har vi endast valt att fokusera på faktorn neuroticism och dess sex fasetter, men som vi tidigare nämnt samspelar de olika personlighetsfaktorerna tillsammans. Därför hade det varit relevant att genomföra en större studie som undersöker alla fem faktorer och dess tillhörande fasetter, detta för att undersöka deras potentiella specifika och unika påverkan på social önskvärdhet. En större studie leder till mer information och möjliggör för en helhetsbild samt en mer djupgående syn på de potentiella interaktioner som denna studie inte undersöker, exempelvis huruvida fasetter från olika faktorer tillsammans skapar interaktioner

som korrelerar till social önskvärdhet. Det hade även varit relevant med en studie som undersöker det faktiska beteendet av detta fenomen och hur det utmärker sig i olika situationer. Detta för att styrka den praktiska relevansen av den aktuella studiens fynd. En individs självkänsla och självbild beskrevs som en möjlig förklaring till depressionsfasettens utmärkande samband till social önskvärdhet och detta är en teoretisk förklaring utifrån tidigare relevanta studier. Däremot behövs ytterligare studier som explicit mäter självkänsla och/eller självbild i samband med interaktionen mellan neuroticism och social önskvärdhet. Vår studie har således öppnat upp för vidare studier som kan fördjupa sig i interaktionen som studien påvisat.

Slutsats

Studien avsåg att besvara två frågeställningar gällande huruvida personlighetsdraget neuroticism och dess fasetter påverkade hur socialt önskvärt personer svarar i en fiktivt pressad situation. Studien använde sig av en enkät som metod där respondenterna först fick skatta sin nivå av neuroticism för att sedan slumpmässigt delas in i kontroll- respektive experimentgrupp. Resultatet av studien visade att den beskrivna situation som respondenterna i experimentgruppen fick ta del av hade en effekt på gruppernas poäng på BIDR-testet. Vidare fanns det stöd för den interaktionshypotes som denna studie avsåg att undersöka. Detta innebär att neuroticism som faktor påverkade hur socialt önskvärt respondenterna svarade, och vid en fiktiv pressad situation tenderade experimentgruppen att svara mer socialt önskvärt än de med samma nivå i kontrollgruppen. Utöver neuroticism som en sammantagen faktor fann studien även ett signifikant resultat på fasetterna depression och sårbarhet i relation till social önskvärdhet. I diskussionen lyftes möjliga förklaringar till studiens resultat där självkänsla samt självbild och dess relation till neuroticism presenterades som en möjlig förklaring. Vidare diskuterades begränsningarna med studien samt idéer för framtida forskning där fokus låg på mätning av faktiskt beteende.

Referenser

- Apostolov, N., & Geldenhuys, M. (2022). The role of neuroticism and conscientious facets in academic motivation. *Brain and Behavior*, 12 (8), Artikel E2673.
<https://doi-org.ludwig.lub.lu.se/10.1002/brb3.2673>
- Beck, E. D., & Jackson, J. J. (2022). A mega-analysis of personality prediction: Robustness and boundary conditions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 122 (3), 523–553.
<https://doi-org.ludwig.lub.lu.se/10.1037/pspp0000386>
- Cui, T., Kam, C. C. S., Cheng, E. H., & Ho, M. Y. (2022). Distinguishing between trait desirability and item desirability in predicting item scores: Is informant evaluation of personality free from social desirability? *Personality and Individual Differences*, 196, Artikel 111708. <https://doi-org.ludwig.lub.lu.se/10.1016/j.paid.2022.111708>
- Edwards, A. L. (1953). The relationship between the judged desirability of a trait and the probability that the trait will be endorsed. *Journal of Applied Psychology*, 37(2), 90–93.
<https://doi.org/10.1037/h0058073>
- 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. De Fruyt & F. Ostendorf (Red.). *Personality Psychology in Europe*, (7 uppl. s. 7–28). Tilburg University Press.
- International Personality Item Pool. (21 Februari 2022). *Descriptions used in IPIP-NEO narrative report*. <https://www.personal.psu.edu/faculty/j/5/j5j/IPIPNEOdescriptions.html>
- Johnson, J. A. (2014). Measuring thirty facets of the five factor model with a 120-item public domain inventory: Development of the IPIP-NEO-120. *Journal of Research in Personality*, 51, 78-89. <https://doi.org/10.1016/j.jrp.2014.05.003>
- Konjunkturinstitutet. (29 mars 2023). *Inflationen exklusive energi blir hög hela 2023*.
<https://www.konj.se/publikationer/konjunkturlaget/konjunkturlaget/2023-03-29-inflationen-exklusive-energi-blir-hog-hela-2023.html>
- Lahey, B. B. (2009). Public health significance of neuroticism. *American Psychologist*, 64(4), 241-256. <http://dx.doi.org.ludwig.lub.lu.se/10.1037/a0015309>

- McCord, M. A. (2021). The relative importance of targets' neuroticism facets in relation to their perceptions of workplace mistreatment. *Stress and Health*, 37(3), 602-609. <https://doi-org.ludwig.lub.lu.se/10.1002/smi.3005>
- McCrea, R. R., & Paul T. Costa Jr., P. T. (2010) The five-factor theory of personality. John, O. P., Robins, R. W., & Pervin, L. A. *Handbook of personality: Theory and research* (3 uppl. s. 159-182) Guilford Press. <http://13.87.204.143/xmlui/bitstream/handle/123456789/7271/Handbook%20of%20Personality,%20Third%20Edition%20Theory%20and%20Research%202011.pdf?sequence=1>
- McFarland, L. A., & Ryan, A. M. (2000). Variance in faking across noncognitive measures. *Journal of Applied Psychology*, 85(5), 812–821. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.85.5.812>
- Paulhus, D. L. (1984). Two-component models of socially desirable responding. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46(3), 598–609. <https://doi-org.ludwig.lub.lu.se/10.1037/0022-3514.46.3.598>
- Paulhus, D. L. (1986). Self-deception and impression management in test responses. In Angleitner, A & Wiggins, J.S. (Red.), *Personality assessment via questionnaires* (s. 143-165). Springer-Verlag. https://doi.org/10.1007/978-3-642-70751-3_8
- Paunonen, S. V., & LeBel, E. P. (2012). Socially desirable responding and its elusive effects on the validity of personality assessments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 103(1), 158-175. <https://doi-org.ludwig.lub.lu.se/10.1037/a0028165>
- SFS 2003:460. Lag om etikprövning av forskning som avser människor. https://www.riksdagen.se/sv/dokument-lagar/dokument/svensk-forfattningssamling/lag-2003460-om-etikprovning-av-forskning-som_sfs-2003-460
- Taylor, S. E., & Brown, J. D.. (1988). Illusion and well-Being: A social psychological perspective on mental health. *Psychological Bulletin*, 103(2), 193-210–210. <https://doi-org.ludwig.lub.lu.se/10.1037/0033-2909.103.2.193>
- Thielmann, I., & de Vries, R. E. (2021). Who wants to change and how? On the trait-specificity of personality change goals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 121(5), 1112–1139. <https://doi-org.ludwig.lub.lu.se/10.1037/pspp0000304.supp>

Vogel, T., Hütter, M., & Gebauer, J. E. (2019). Is evaluative conditioning moderated by big five personality traits?. *Social Psychological and Personality Science*, *10*(1), 94-102. <https://doi.org/10.1177/1948550617740193>

Zeigler-Hill, V., Holden, C. J., Enjaian, B., Southard, A. C., Besser, A., Li, H., & Zhang, Q. (2015). Self-esteem instability and personality: The connections between feelings of self-worth and the big five dimensions of personality. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *41*(2), 183–198. <https://doi-org.ludwig.lub.lu.se/10.1177/0146167214559719>