



LUNDS
UNIVERSITET

INSTITUTIONEN FÖR PSYKOLOGI

***VAD LOCKAR NARCISSISTER ATT HJÄLPA ANDRA?
FÖRHÅLLET MELLAN NARCISSISM OCH VILLKOR
FÖR ATT HJÄLPA TILL***

LINA KOPPEL

KANDIDATUPPSATS VT 2012

HANDLEDARE: PER JOHANSSON

Abstrakt

Jonason och Webster (2011) fann att narcissism är relaterat till särskilda taktiker för att påverka andra människors beteenden. Denna studie undersöker det omvända förhållandet: vad lockar narcissister att hjälpa andra? 41 studenter fyllde i Narcissistic Personality Inventory (NPI; Raskin & Terry, 1988), varpå de tittade på ett videoklipp föreställande en person som tyst tittar in i kameran. Deltagarnas uppgift var att ange sannolikheten att de skulle hjälpa personen med ett skolprojekt, givet sju olika villkor (manipuleringstaktiker): att personen förklarade varför hon ville ha hjälp (förnuft), gjorde något i gengäld (ömsesidighet), gav komplimanger (charm), sa att alla andra hjälpte till (social jämförelse), visade hur roligt det var (nöjesåkallan) eller gav 200kr respektive 500 kr i ersättning (monetär belöning). Narcissism enligt NPI var positivt korrelerat med villkor som innebär belöning och negativt korrelerat med villkor som innebär att hjälpa till för sakens egen skull. Ingen av korrelationerna var statistiskt signifikant, vilket kan bero på att studien har för få deltagare eller på att narcissistiska personer inte är lika självupptagna och empatilösa som tidigare studier visat. Förslag på förbättringar av studien och på framtida forskning ges.

Nyckelord: narcissism, villkor för att hjälpa till, manipuleringstaktiker, belöning

Vad lockar narcissister att hjälpa andra?

Förhållandet mellan narcissism och villkor för att hjälpa till

Hur får man en empatilös, självupptagen person att hjälpa till? Narcissister beskrivs ofta som arroganta, själviska och utnyttjande. Forskning har länkat narcissism till uppblåst självbild (Carlson, Naumann & Vazire, 2011), förväntningar av positiv feedback från andra (Hepper, Hart, Gregg & Sedekides, 2011) och särskilda manipuleringstaktiker (Jonason & Webster, 2011). Få studier har undersökt vad omgivningen kan göra för att få en narcissistisk person att bete sig på ett visst sätt. Denna studie undersöker relationen mellan narcissism och villkor för att hjälpa andra, där narcissism betraktas som ett dimensionellt personlighetsdrag snarare än en störning.

Narcissism som personlighetsdrag

Begreppet *narcissism* har sitt ursprung i den grekiska myten om Narkissos, som avvisade kärlek från andra och förälskade sig i sin egen spegelbild. Myten har gjorts mest känd genom Ovidius *Metamorfoser*. Precis som Narkissos, vill narcissistiska personer framstå som perfekta och är rädda att bli beroende av andra (Sigrell, 2005). Detta bottnar i en inre känsla av skam, som innebär att de är rädda att bli sedda som dåliga (McWilliams, 2000). För att skydda bilden av sig själva betar de sig på ett sätt som ofta beskrivs som högdraget, grandios och kontrollerande (Kernberg, 1975) och avvisar och nedvärderar dem som de egentligen behöver (Igra, 2003).

Narcissistisk personlighetsstörning (narcissistic personality disorder; NPD) beskrivs i DSM-IV som ett genomgripande mönster av grandiositet (i fantasi eller beteende), behov av beundran och brist på empati, som börjar i tidig vuxen ålder och är närvarande i en mängd kontexter (American Psychiatric Association [APA], 1994). Det kännetecknas bland annat av arrogans, krav på överdriven beundran, känsla av att vara speciell och utnyttjande av andra. NPD skiljer sig från normal narcissism, även kallad subklinisk narcissism eller *trait narcissism* på engelska, som till en viss grad finns inom alla människor och som inte nödvändigtvis leder till problem (Miller & Maples, 2011; South, Eaton & Krueger, 2011). Det är till exempel normalt att vilja framhäva sig själv, men inte när det är målet i nästan varje situation (Pincus & Roche, 2011). Normal narcissism blir patologisk först när de narcissistiska dragen är extrema och okontrollerbara. Den nuvarande studien fokuserar på normal narcissism.

Tidigare forskning har funnit två typer av narcissism: grandios och sårbar. Den förstnämnda involverar uppblåst självbild och starka behov av bekräftelse och beundran, och innebär att individen söker sig till situationer där han eller hon kan framhäva sig själv (Pincus

& Lukowitsky, 2010; Pincus & Roche, 2011). Narcissistisk sårbarhet involverar upplevelser av hjälplöshet, tomhet och självkritik (Pincus, Ansell, Pimentel, Cain, Wright & Levy, 2009; Reynolds & Lejuez, 2011). Narcissistiskt grandiosa individer förväntar sig speciell behandling för att de är bättre än andra, medan narcissistiskt sårbara individer förväntar sig speciell behandling för att de är svaga (Miller, Hoffman, Gaughan, Gentile, Maples & Campbell, 2011).

Narcissistisk grandiositet och narcissistisk sårbarhet delas i sin tur in två undertyper, beroende på hur de kommer till uttryck. Öppen (*overt*) narcissism är relaterat till extraversion, aggressivitet, självsäkerhet och behovet att få beundran från andra (Wink, 1991). Partners till personer med hög nivå av öppen narcissism beskriver dem som aggressiva, impulsiva, snobbiga och rebelliska (Wink, 1992). Dold (*covert*) narcissism associeras med introversion, överkänslighet, ångest och försvarsattityder (Wink, 1991). Partners till personer med hög nivå av dold narcissism beskriver dem som tillbakadragna och bristande i förtroende (Wink, 1992).

Definitionerna av narcissism är många. Pincus och Lukowitsky (2010) pekar på bristande överensstämmelser i fyra avseenden: dess natur (normal, patologisk), fenotypiska beskrivning (grandios, sårbar), expressiva modalitet (öppen, dold) och struktur (kategori, dimension, prototyp). Narcissistic Personality Inventory (NPI) är ett självskattningsformulär som bedömer normal narcissism av den grandiosa, öppna typen och som ofta används i forskningssammanhang. NPI konstruerades av Raskin och Hall (1979) och utvecklades vidare av Raskin och Terry (1988), som även fann sju underskalor av narcissism: auktoritet, exhibitionism, överlägsenhet, fåfänga, utnyttjande, berättigande och självtillräcklighet. Andra studier har pekat på tre (Ackerman, Witt, Donnellan, Trzesniewski, Robins & Kashy, 2011) respektive fyra (Emmons, 1984) underskalor. NPI används i denna studie, men i syfte att redogöra för tidigare studier kommer ordet *narcissist* att användas för att beskriva en person med relativt hög poäng på respektive mätinstrument.

Narcissism i sociala sammanhang

Bristande empati, behov av beundran och många andra narcissistiska drag är beskrivningar av hur narcissister beter sig i förhållande till andra människor. Några av de mest narcissistiska vardagshandlingarna är att hävda att man är bäst på något och att skryta om förmågor eller intelligens (Buss & Chiodo, 1991). Det går knappast att utföra någon av dessa handlingar utan andra människor. Narcissism kräver på så sätt social interaktion.

Jonason och Webster (2011) undersökte hur narcissism är relaterat till 13 olika manipuleringstaktiker: tvång, ansvarsåskallan, *hardball* (en blandning av hot, lögn och våld; Buss, 1992), charm, *silent treatment*, regression (barnsligt beteende), ömsesidighet,

nöjesåkallan, förnedring, förnuft, social jämförelse, monetär belöning och förförelse. Deltagarna uppgav vilka av taktikerna som de skulle använda för att få någon att göra något (*behavioral instigation*; Buss, Gomes, Higgins & Lauterbach, 1987) eller för att få någon att sluta göra något (*behavioral termination*; Buss et al., 1987). Narcissism var överlag positivt relaterat till social jämförelse, förnedring, charm, ansvarsåkallan och tvång. Förhållandet skilde sig åt beroende på vilken relation deltagarna hade till personen de skulle influera. När narcissister skulle påverka en familjemedlem använde de alla 13 taktiker utom tvång, monetär belöning och förförelse; när de skulle påverka en person av samma kön använde de alla utom regression, förnedring och monetär belöning; när de skulle påverka en person av motsatt kön använde de alla utom *silent treatment*; och när de skulle påverka en främling använde de alla utom monetär belöning.

Manipuleringstaktikerna i den ovan nämnda studien är metoder som en individ använder för att påverka människor i sin omgivning, inte nödvändigtvis i onda avsikter (Buss et al., 1987). Studier har dock visat att narcissism är relaterat till en mängd problematiska sociala beteenden. Narcissister väljs ofta till ledarpositioner (Nevicka, De Hoogh, Van Vianen, Beersma & McIlwain, 2011), trots att grupper med narcissistiska ledare presterar sämre än grupper med mindre narcissistiska ledare (Nevicka, Ten Velden, De Hoogh & Van Vianen, 2011). Personer med hög nivå av narcissism använder mer svordomar och sexuellt språk (Holtzman, Vazire & Mehl, 2010), har en mer tillåtande syn på otrohet (Hunyadi, Josephs & Jost, 2008) och är mer fördomsfulla än andra (Schnieders & Gore, 2011). Hög poäng på underskalan utnyttjande/berättigande (Emmons, 1984) är positivt relaterat till skolkl (Holtzman et al., 2010).

Trots deras dåliga uppförande uppfattas narcissister positivt av andra, åtminstone till en början. Personer med hög poäng på NPI är mer populära vid första intrycket än personer med låg poäng på NPI (Paulhus, 1998; Back, Egloff & Schmukle, 2010). Det positiva intrycket försvagas med tiden, när omgivningen upptäcker att narcissisternas påståenden om sig själva inte stämmer överens med deras verkliga kapaciteter (Paulhus, 1998). Personer som haft förhållande med narcissister uppger att de ångrar att de blev tillsammans överhuvudtaget, eftersom förhållandet blev känslomässigt svårt (Brunell & Campbell, 2011).

Narcissistiska personer är ofta medvetna om att deras positiva intryck försvagas med tiden (Carlson, Vazire & Oltmanns, 2011). De ser sig själva som intelligenta, välanpassade och attraktiva, men inte särskilt trevliga eller pålitliga, och de behåller denna syn på sig själva även om de anar att andra inte har samma positiva uppfattning av dem (Carlson, Naumann & Vazire, 2011). Personer med hög nivå av narcissism förväntar sig positiv feedback från andra

(Hepper, Hart, Gregg & Sedekides, 2011). När de inte får den positiva feedback de förväntade sig, är de sannolika att nedvärdera personen de interagerar med (South, Oltmanns & Turkheimer, 2003).

Om narcissistiska personer är medvetna om att deras beteende uppfattas negativt, varför ändrar de inte sitt beteende? Foster och Trimmis (2008) *unmitigated approach model of narcissism* innebär att narcissister motiveras starkt när det finns en belöning för ett visst agerande, och att de inte inhiberas av rädslan för bestraffning. Neuropsykologisk forskning har använt Georgia Gambling Task och Iowa Gambling Task för att visa att narcissistiska personer överskattar sin egen förmåga och motiveras mer av belöning än mindre narcissistiska personer (Lakey, Rose, Campbell & Goodie, 2008). Personer med hög poäng på NPI har inte svårare än andra att uppfatta riskerna i en viss situation, men de tror att de kommer få större belöningar av situationen (Foster, Shenese & Goff, 2009). Personer med hög poäng på NPI spelar oftare och spenderar mer pengar på spel än personer med låg poäng på NPI, oavsett självkänsla och inkomst (Lakey et al., 2008). Narcissism är även positivt relaterat till tvångsmässigt köpande (Rose, 2007).

Narcissistiska personer lockas inte bara av direkt belöning i form av pengar, utan dras också till situationer där de kan framhäva sig själva. Personer med hög poäng på NPI motiveras av en uppgift när de tror att de blir bedömda och har chans att visa sig överlägsna, och de uppger att de har roligare än när uppgiften utförs endast för sin egen skull (Morf, Weir & Davidov, 2000). Kändisar, särskilt personer som varit med som deltagare i reality-TV, har betydligt högre poäng på NPI än icke-kändisar (Young & Pinsky, 2006). Detta skulle kunna bero på att narcissistiska personer lockas av kändisskapets förmåner, såsom igenkänning och beundran från många människor och känslan av att vara ”speciell”. De söker sig till partners som beundrar dem och är positiva, snarare än till dem som erbjuder emotionell närhet (Campbell, 1999), och de har som mål att bygga social status hos samkönade vänner (Jonason & Webster, 2011). Narcissister interagerar med andra för att stärka sig själva, inte för att få en ömsesidig relation.

Den nuvarande studien

Narcissistiska personer använder särskilda manipuleringstaktiker för att påverka andra människors beteenden (Jonason & Webster, 2011). Syftet med denna studie var att undersöka det omvända förhållandet: vilka taktiker lockar narcissistiska personer att hjälpa andra människor?

Ett 1,5 minut långt ljudlöst videoklipp konstruerades, föreställande en person som tyst tittar in i kameran. Deltagarnas uppgift var att ange sannolikheten att de skulle hjälpa

personen i videon med ett skolprojekt, givet sju olika villkor. Baserat på tidigare studier (t.ex. Lakey et al., 2008) förväntades att narcissism skulle vara positivt korrelerat med villkor som innebär någon form av gentjänst eller belöning, och negativt korrelerat med villkor som innebär att hjälpa till för sakens egen skull.

Metod

Deltagare

Deltagare efterfrågades i två kurser vid Humanistiska fakulteten vid Lunds universitet. De fick veta att studien undersökte personlighetsdrag och att deras svar var anonyma. Ingen ersättning erbjöds, annat än att få ta del av resultaten. De som var villiga att ställa upp fick lov att ta med sig en extra person. Totalt deltog 41 personer. Två av deltagarna föll bort på grund av ofullständigt ifyllda formulär. Kvar blev 39 deltagare, varav 27 var kvinnor och 12 var män. För att behålla anonymitet ombads deltagarna inte att rapportera ålder.

Mätinstrument

Narcissistic Personality Inventory (NPI). NPI (Raskin & Terry, 1988) är ett formulär som mäter narcissism i normalbefolkningen. Formuläret består av 40 par påståenden, där det ena är narcissistiskt (t.ex. ”Jag gillar att stå i centrum”) och det andra är icke-narcissistiskt (”Jag föredrar att smälta in i mängden”). Formuläret direktöversattes från engelska till svenska. Två av paren, nummer 2 och nummer 25, omformulerades för att deltagarna i pilotstudien tyckte att de var svårförstådda. För varje par valde deltagarna ett av alternativen. Graden av narcissism indikeras av det totala antalet valda narcissistiska påståenden. Ju högre poäng desto högre nivå av narcissism. NPI visade godtagbar intern konsistens i denna studie, Cronbach's alfa = .74.

Villkor för att hjälpa till. En 1,5 minut lång ljudlös video skapades. Videon föreställde en 24-årig kvinna som satt bakom ett bord och tyst tittade in i kameran. För att försäkra att ingen av deltagarna redan kände personen i videon, valdes en person som var bosatt på annan ort och som inte hade någon koppling till studenterna i de två kurserna, annat än till testledaren. Syftet var att skapa en standardperson som var en främling för alla deltagare, eftersom deras villighet att hjälpa någon annan kan bero på vilken relation de har till den som frågar. Ingen av deltagarna uppgav att de hade träffat personen förut.

Deltagarnas uppgift var att föreställa sig att personen i videon bad dem om hjälp med ett skolprojekt. Eftersom deltagandet i sig innebar en viss grad av hjälpvillighet, var det viktigt att den föreställda situationen skiljde sig från testsituationen och att den involverade en ännu större uppoffring. Genom att formulera en så specifik uppgift som möjligt minskades

riskerna att deltagarna tolkade frågan olika. Instruktionerna som gavs till deltagarna efter videon var följande:

Föreställ dig att personen i videon du just såg ber dig om hjälp med ett skolprojekt. Att ställa upp skulle ta ungefär två timmar av din tid och innebära att du missar en av dina egna föreläsningar som du egentligen hade velat gå på. Hur troligt är det att du ställer upp, givet de olika villkoren nedan? För varje uppgift, ringa in den siffra som passar bäst.

Sex av de 13 manipuleringstaktikerna (Jonason & Webster, 2011) valdes ut, utifrån deras lämplighet för denna specifika studie. Syftet var att undersöka vad som lockar narcissistiska personer att göra något (*behavioral instigation*), inte att undersöka vad som får dem att sluta göra något (*behavioral termination*). För varje taktik, som kallas *villkor* i denna studie, valdes det påstående med högst självrapporterat faktorladdning i Buss (1992) studie, eller det påstående som var mest passande. För taktiken charm valdes till exempel ”ger dig komplimanger”, eftersom det är mer konkret än ”agerar charmerande”. Två olika frågor formulerades för monetär belöning, eftersom narcissism och pengar förväntades ha ett särskilt starkt samband och eftersom själva pengasumman i sig kan ha betydelse. Deltagarnas uppgift var att besvara frågan ”Hur troligt är det att du ställer upp om hon ...” givet följande villkor: förnuft (”... förklarar varför hon vill att du gör det”), ömsesidighet (”... gör något i gengäld”), charm (”... ger dig komplimanger”), social jämförelse (”... säger att alla gör det”), monetär belöning (”... ger dig 200 kr för besväret”, ”... ger dig 500 kr för besväret”) och nöjesåkallan (”... visar dig hur roligt du kommer ha om du ställer upp”). Deltagarna besvarade frågorna på en likertskala från 1 (”inte alls troligt”) till 7 (”extremt troligt”).

Procedur

Deltagarna utförde studien 1–3 personer åt gången i ett tyst grupprum. De blev tilldelade ett formulär innehållande NPI på de första tre sidorna och villkoren för att hjälpa till på den sista sidan. För varje delmoment fick de så lång tid på sig som de ville. Först fyllde de i NPI, sedan tittade de på videoklipppet och sist besvarade de frågorna kring villkor för att hjälpa till. Samtliga deltagare slutförde studien på ca 10–15 minuter.

Resultat

Poängen på NPI var normalfördelade ($M = 14,49$, $SD = 6,774$) och visade ingen signifikant skillnad mellan kvinnor ($M = 14,52$, $SD = 6,58$) och män ($M = 14,42$, $SD = 7,50$).

Ömsesidighet och monetär belöning 200 kr var de enda två villkoren som var normalfördelade. För att undersöka relationen mellan dem och narcissism användes Pearsons produktmomentkorrelationskoefficient. Varken ömsesidighet ($r = -.026$, n.s.) eller monetär belöning 200 kr ($r = .034$, n.s.) visade statistiskt signifikant korrelation.

Övriga variabler var inte normalfördelade. Spearman's rho användes för att undersöka relationen mellan narcissism och de olika villkoren. Tabell 1 visar korrelationen mellan variablerna, inklusive undergruppskorrelation som visar manliga och kvinnliga deltagare för sig. Ingen av korrelationerna var signifikant.

Tabell 1

Korrelation mellan narcissism och villkor för att hjälpa till

	Narcissistic Personality Inventory		
	Total ($n = 39$)	Kvinnor ($n = 27$)	Män ($n = 12$)
Förnuft	-.13	-.063	-.26
Ömsesidighet	.028	.052	.13
Charm	.11	.13	.094
Social jämförelse	-.21	-.096	-.34
Nöjesåkallan	-.077	.042	-.42
Monetär belöning 200 kr	.057	-.022	.28
Monetär belöning 500 kr	.16	.16	.24
Total	.068	.063	.13

Narcissism var svagt negativt korrelerat med förnuft, $\rho = -.13$, n.s., vilket innebär att ju högre poäng en person har på NPI, desto mindre troligt är det att han eller hon hjälper till om de får förklarat varför de bör göra det. Detta stämde inte för de kvinnliga deltagarna, där narcissism var orelaterat till förnuft. Det fanns också en svag negativ korrelation mellan narcissism och social jämförelse, $\rho = -.21$, n.s., som innebär att ju högre poäng en person har på NPI, desto mindre troligt är det att han eller hon ställer upp om alla andra gör det. Korrelationen stämde inte för kvinnliga deltagare, men hos manliga deltagare fanns en medelstark, negativ korrelation mellan narcissism och social jämförelse, $\rho = -.34$, n.s.

Narcissism var inte relaterat till ömsesidighet och nöjesåkallan, förutom hos manliga deltagare, där det fanns en svag, positiv korrelation mellan narcissism och ömsesidighet, $\rho = .13$, n.s., och en medelstark, negativ korrelation mellan narcissism och nöjesåkallan, $\rho = -.42$, n.s. Med andra ord är narcissism hos män associerat med att vilja hjälpa till mot en gentjänst, men inte för att det är roligt.

Det fanns en svag, positiv korrelation mellan narcissism och charm hos kvinnor, $\rho = .13$, n.s., men inte hos män, $\rho = .094$, n.s., och en svag, positiv korrelation mellan narcissism och charm överlag, $\rho = .11$, n.s. Med andra ord lockas narcissistiska personer att hjälpa till om de får komplimanger. Narcissism var svagt, positivt korrelerat med monetär belöning 500 kr, $\rho = .16$, n.s., men inte med monetär belöning 200 kr, $\rho = .057$, n.s., vilket innebär att narcissistiska personer lockas att hjälpa till om de får 500 kr i ersättning. Undantaget var hos de manliga deltagarna, där korrelationen var något starkare för 200 kr, $\rho = .28$, n.s., än för 500 kr, $\rho = .24$, n.s..

Slutligen utfördes korrelationer för de sju underskalorna på NPI och de olika villkoren. Dessa presenteras i Tabell 2. Resultaten visade antingen svag eller ingen korrelation mellan variablerna, men ingen av dem var statistiskt signifikant.

Tabell 2

Korrelation mellan underskalor på NPI och villkor för att hjälpa till

	Auktoritet	Exhibitionism	Överlägsenhet	Fåfänga	Utnyttjande	Berättigande	Själv tillräcklighet
Förnuft	-.066	-.12	-.26	-.31	-.004	-.004	.063
Ömsesidighet	.16	.25	.27	.026	-.094	.25	.11
Charm	.17	.18	-.042	.099	-.018	-.068	.14
Social jämförelse	-.17	.13	-.29	-.17	-.23	-.25	-.081
Nöjesåkallan	.063	.11	-.20	-.22	-.081	-.23	-.024
Monetär belöning 200 kr	.11	.13	.21	.082	-.013	-.24	-.087
Monetär belöning 500 kr	.22	.25	.27	.082	-.024	-.18	-.087
Total	.16	.23	-.012	-.01	-.094	-.22	.04

Diskussion

Syftet med denna studie är att undersöka vad som lockar narcissistiska personer att hjälpa andra. Narcissism enligt NPI var svagt negativt korrelerat med förnuft och social jämförelse och svagt positivt korrelerat med charm och monetär belöning 500 kr, vilket innebär att narcissister lockas att hjälpa andra om de får komplimanger eller blir betalade men inte för sakens egen skull eller om de blir jämförda med andra. Ingen av korrelationerna var statistiskt signifikant. Hypotesen har därför inget stöd i denna studie.

I motsats till tidigare forskning, som länkat narcissism till aggressivitet (Wink, 1991, 1992), skrytsamhet (Buss & Chiodo, 1991), viljan att framhäva sig själv (Pincus & Lukowitsky, 2010; Pincus & Roche, 2011), destruktivt ledarskap (Nevicka, De Hoogh, Van Vianen, Beersma & McIlwain, 2011; Nevicka, Ten Velden, De Hoogh & Van Vianen, 2011), skolk (Holtzman et al., 2010) och förväntningar av positiv feedback från andra (Hepper et al., 2011; South et al., 2003), visar denna studie inte att narcissistiska personer är arroganta och empatilösa jämfört med andra. Personer med hög poäng på NPI var varken mer eller mindre sannolika än personer med låg poäng på NPI att ställa upp för en person som ber om hjälp, givet de olika villkoren. Korrelationerna var svaga till medelstarka och inte statistiskt signifikanta.

Det finns ett antal möjliga anledningar till att studien inte fann statistiskt signifikanta samband mellan narcissism och olika villkor för att hjälpa till. För det första behövs fler deltagare. Ju svagare korrelationer, desto fler deltagare krävs för att korrelationerna ska vara statistiskt signifikanta. Korrelationerna i denna studie var svaga till medelstarka och kräver därför ett relativt stort antal deltagare för att vara statistiskt signifikanta. Jonason och Webster (2011) använde 250–300 deltagare i sina studier och fann statistiskt signifikanta resultat trots att korrelationerna var svaga. I denna studie deltog 39 personer. Det är möjligt att korrelationerna skulle ha varit signifikanta om deltagarna varit fler.

För det andra var deltagandet i studien frivilligt och baserades på att de tillfrågade personerna hade 10 minuter ledig tid då de kunde tänka sig att ställa upp. Deltagandet i sig innebar därmed en viss grad av hjälpvillighet. Narcissister förväntar sig speciell behandling (Miller et al., 2011) och beskrivs som arroganta och bristande i sin empati (APA, 1994). Om hypotesen är sann, dvs. om narcissistiska personer inte vill hjälpa till för sakens egen skull, skulle de mest narcissistiska personerna inte ens ha ställt upp i studien. Risken finns därför att mest extrema poängen inte visas. Om studien istället hade varit ett obligatoriskt moment i en kurs, eller om ersättning erbjudits, skulle urvalet av deltagare varit annorlunda och studien skulle ha visat annorlunda resultat.

En annan begränsning är att variablerna mättes med hjälp av självskattningsformulär. Tidigare studier har pekat på bristande överensstämmelser i hur narcissistiska personer ser på sig själva jämfört med hur andra ser på dem och hur de verkligen beter sig (Carlson, Naumann & Vazire, 2011; Paulhus, 1998). Utomstående rapporterar fler narcissistiska drag än personerna själva (Cooper, Balsis & Oltmanns, 2012), vilket minskar reliabiliteten hos självskattningsformulär som NPI. I denna studie användes en version av NPI som innebär att deltagarna väljer ett av två alternativ. På så vis blir resultatet mer vinklat, jämfört med om en likertskala används. Nackdelen är att resultatet visar en skev bild av verkligheten, eftersom det ibland inte är något av de två alternativen som passar in. Om en likertskala använts, skulle resultatet på NPI antagligen ha blivit annorlunda. En annan faktor som påverkar resultaten på NPI är kulturella skillnader. Att vara säker på sin sak ses till exempel som något positivt i USA, men inte nödvändigtvis i Sverige, och deltagare som vill följa normen svarar därför olika beroende på vilken kultur de tillhör (Kansi, 2003). Ett alternativ hade varit att använda S-NPI (Kansi, 2003), en version av NPI som är särskilt anpassad för den svenska befolkningen.

Lakey et al. (2008) fann att narcissism är relaterat till hur mycket pengar en person spenderar på spel, oavsett inkomst, men det är sannolikt att förhållandet ser annorlunda ut när inte bara pengar står på spel. Uppgiften i denna studie innebar att deltagarna skulle offra två timmar av sin egen tid och att de skulle missa en av sina egna föreläsningar. Sannolikheten att de ställer upp beror därför på hur de värdesätter sin egen tid och hur viktig en föreläsning är, inte bara på hur narcissistiska de är. Andra faktorer kan ha spelat in, såsom ålder, inkomst och hur mycket ledig tid en person har. Å ena sidan innebär *unmitigated approach model of narcissism* (Foster & Trimm, 2008) att narcissistiska personer lockas att utföra en uppgift om de blir belönade och att de inte inhiberas av rädslan för bestraffning. Därför borde personer med relativt hög poäng på NPI lockas mer än andra att hjälpa till om de får pengar, utan att bry sig om att de måste offra sin egen tid och att de missar en föreläsning. Å andra sidan kännetecknas narcissism av bristande empati och känsla av att vara speciell (APA, 1994). Uppgiften i denna studie gick ut på att offra sin egen tid för att hjälpa någon annan, vilket kan ha gjort den mindre lockande för personer med hög poäng på NPI.

Till skillnad från tidigare studier, där deltagarnas uppgift var att ange vilken manipuleringstaktik de föredrog att använda ”för att få någon att göra något” (Buss, 1992; Jonason & Webster, 2011), använde denna studie en standardperson och en specifik situation. Vissa av frågorna kunde dock ha varit mer detaljerade. Villkoret förnuft, ”om hon förklarar varför hon vill att du gör det”, kan exempelvis innebära både ”om hon förklarar att

skolprojektet är till för att stödja föräldralösa barn” och ”om hon förklarar att hon varit på semester i en månad och nu har ett dygn på sig att göra klart skolprojektet”. Beroende på formuleringen skulle frågan antagligen få olika svar. Eftersom frågan i denna studie inte preciserade *vilket* skäl som gavs, beror deltagarnas svar på hur de tolkar frågan.

Korrelationerna i denna studie var inte statistiskt signifikanta, men de var i den förväntade riktningen. Narcissister vill bygga social status (Jonason & Webster, 2011) och de söker sig till situationer där de kan sticka ut och få beundran (Campbell, 1999; Young & Pinsky, 2006). De förändrar inte sin självbild även om de vet att andra har en annan syn på dem (Carlson, Naumann & Vazire, 2011). Att bli jämförd med andra har liten effekt på narcissisters beteende, vilket förklarar varför narcissism enligt NPI var negativt korrelerat med social jämförelse i denna studie. Snarare än att göra som alla andra, förväntar de sig att få speciell behandling för att de är bättre än alla andra (Miller et al., 2011).

Tidigare studier har visat att narcissistiska personer motiveras mer av belöning än mindre narcissistiska personer (Foster et al., 2009; Lakey et al., 2008). I denna studie var narcissism positivt korrelerat med monetär belöning 500 kr, vilket innebär att ju fler narcissistiska drag en person har, desto mer sannolikt är det att han eller hon hjälper till om 500 kr erbjuds i ersättning. Endast hos de manliga deltagarna var narcissism positivt korrelerat med monetär belöning 200 kr. Belöningen i sig verkar därför inte vara tillräckligt för att locka narcissistiska personer, utan belöningens storlek spelar in. Narcissister söker sig till situationer där de kan framhäva sig själva och de ser pengar som en symbol för makt och prestige (Ng, Tam & Shu, 2011). Det är möjligt att 200 kr är en för liten summa för att uppfylla dessa funktioner, medan 500 kr är en relativt stor summa för två timmars arbete. Ömsesidighet var svagt, positivt korrelerat med narcissism endast hos de manliga deltagarna, vilket tyder på att inte heller en gentjänst var tillräckligt stor belöning för att locka narcissistiska personer att hjälpa till.

Narcissism var negativt relaterat till förnuft och orelaterat till nöjesåkallan, vilket pekar på att narcissistiska personer inte vill hjälpa till för sakens egen skull. Hos manliga deltagare var narcissism medelstarkt negativt relaterat till nöjesåkallan, vilket stämmer överens med studien av Morf et al. (2000), där manliga narcissister uppgav att de hade mindre roligt när uppgiften utfördes endast för sin egen skull.

Förutom att manliga narcissister dras till uppgifter där de har chans att visa sin överlägsenhet (Morf et al., 2000), utför de fler handlingar som pekar på empatibrist, medan kvinnliga narcissister fokuserar främst på sitt eget utseende (Buss & Chiodo, 1991). I denna studie var charm positivt korrelerat med narcissism hos kvinnor men inte hos män, vilket

tyder på att kvinnliga, men inte manliga, narcissister är villiga att hjälpa till om de får komplimanger. Vilken typ av komplimanger specificerades inte av studien, men kan tänkas att deltagarna tolkade det som komplimanger kring deras utseende eftersom interaktionen skedde med en främling som inte visste något om deras inre egenskaper och kapaciteter. Ett sådant resultat skulle stämma överens med studien av Buss och Chiodo (1991). Fördelningen mellan manliga och kvinnliga deltagare var dock ojämn, med mer än dubbelt så många kvinnor som män. Fler deltagare behövs för att dra några slutsatser kring skillnader mellan kvinnor och män.

Framtida forskning

Denna studie visar hur personer beskriver sitt eget beteende, inte hur de verkligen beter sig eller *varför*. Framtida studier skulle kunna använda experimentella metoder där deltagarnas faktiska beteenden observeras, eller där deltagarna får tillfälle att förklara varför de väljer att hjälpa till i en situation, men inte en annan. Om narcissister förväntar sig positiv feedback på en person de interagerar med (Hepper et al., 2011; South et al., 2003), har de också särskilda förväntningar på en person som ber dem om hjälp? Hjälper de till för att det får dem att se bra ut i andras ögon, eller för att få beundran från personen de hjälper, medan mindre narcissistiska personer hjälper till utan att förvänta sig någon personlig vinning? Personer med hög poäng på NPI förväntar sig större belöning av en viss handling än personer med låg poäng på NPI (Foster et al., 2009). Det är möjligt att narcissistiska personer tror att de ska få ut något av situationen, även om det inte framgår när de tillfrågas.

Även om det inte var studiens huvudsyfte, visade flera av korrelationerna skillnader mellan könen. Framtida forskning skulle kunna undersöka dessa skillnader vidare. Hur kommer det sig att narcissism verkar vara negativt relaterat till nöjesåkallan hos män, men orelaterat till nöjesåkallan hos kvinnor? Studien undersökte inte heller den påverkan som personen i videon kan tänkas ha. Om personen i videon varit en man, skulle deltagarna ha svarat annorlunda? Jonason och Webster (2011) fann att narcissism är relaterat till olika manipuleringstaktiker, beroende på om de interagerar med en person av samma kön eller av motsatt kön. Hur ser förhållandet ut när taktikerna används mot narcissisterna själva? Finns det en skillnad i hur manliga och kvinnliga narcissister beter sig mot det motsatta könet, jämfört med hur de beter sig mot samkönade?

Studien undersökte hur villiga deltagarna var att hjälpa en specifik person med en specifik uppgift. Trots fördelarna med detta, är nackdelen att studiens generaliserbarhet begränsas. Hur ser förhållandena ut i andra situationer? Om uppgiften varit att hjälpa en person till sjukhuset, hade resultatet blivit annorlunda? Hur hade förhållandet sett ut om

uppgiften innebar något farligt eller förbjudet, som att hjälpa någon att fuska på ett prov?

Studien tog inte reda på hur narcissism är relaterat till hjälpvillighet i sig, utan snarare hur narcissism relaterar till de *villkor* som kan locka personer att utföra en viss handling. Framtida studier skulle kunna undersöka förhållandet mellan narcissism och hjälpvillighet på ett mer generellt plan, i flera olika situationer.

Referenser

- Ackerman, R. A., Witt, E. A., Donnellan, M. B., Trzesniewski, K. H., Robins, R. W. & Kashy, D. A. (2011). What does the narcissistic personality inventory really measure?. *Assessment, 18*, 67–87.
- American Psychiatric Association. (1994). *Diagnostic and statistical manual of mental disorders*. (4th ed.). Hämtad från <http://www.dsm5.org/ProposedRevisions/Pages/proposedrevision.aspx?rid=19#> 6 mars 2012.
- Back, M. D., Egloff, B. & Schmukle, S. C. (2010). Why are narcissists so charming at first sight? Decoding the narcissism-popularity link at zero acquaintance. *Journal of Personality and Social Psychology, 98*, 132–145.
- Brunell, A. B. & Campbell, W. K. (2011). Narcissism and romantic relationships: Understanding the paradox. I W. Campbell & J. Miller (Eds.), *The handbook of narcissism and narcissistic personality disorder* (s. 344–350). Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.
- Buss, D. M. (1992). Manipulation in close relationships: five personality factors in interactional context. *Journal of Personality, 60*, 477–499.
- Buss, D. M. & Chiodo, L. M. (1991). Narcissistic acts in everyday life. *Journal of Personality, 59*, 179–215.
- Buss, D. M., Gomes, M., Higgins, D. S. & Lauterbach, K. (1987). Tactics of manipulation. *Journal of Personality and Social Psychology, 52*, 1219–1229.
- Campbell, W. K. (1999). Narcissism and Romantic Attraction. *Journal of Personality and Social Psychology, 77*, 1254–1270.
- Carlson, E. N., Vazire, S. & Oltmanns, T. F. (2011). You probably think this paper's about you: Narcissists' perceptions of their personality and reputation. *Journal of Personality and Social Psychology, 101*, 185–201.
- Carlson, E. N., Naumann, L. P. & Vazire, S. (2011). Getting to know a narcissist inside and out. I W. Campbell & J. Miller (Eds.), *The handbook of narcissism and narcissistic personality disorder* (s. 360–370). Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.
- Cooper, L. D., Balsis, S. & Oltmanns, T. F. (2012). Self- and informant-reported perspectives on symptoms of narcissistic personality disorder. *Personality Disorders: Theory, Research, and Treatment*. Ingen paginering anges.
- Emmons, R. A. (1984). Factor analysis and construct validity of the narcissistic personality inventory. *Journal of Personality Assessment, 48*, 291–300.
- Foster, J. D., Shenese, J. W. & Goff, J. S. (2009). Why do narcissists take more risks?

- Testing the roles of perceived risks and benefits of risky behaviors. *Personality and Individual Differences*, 47, 885–889.
- Foster, J. D. & Trimm, R. F. (2008). On being eager and uninhibited: Narcissism and approach-avoidance motivation. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34, 1014–1017.
- Hepper, E. G., Hart, C. M., Gregg, A. P. & Sedekides, C. (2011). Motivated expectations of positive feedback in social interactions. *The Journal of Social Psychology*, 151, 455–477.
- Holtzman, N. S., Vazire, S. & Mehl, M. R. (2010). Sounds like a narcissist: Behavioral manifestations of narcissism in everyday life. *Journal of Research in Personality*, 44, 478–484.
- Hunyadi, O., Josephs, L. & Jost, J. T. (2008). Priming the primal scene: Betrayal trauma, narcissism, and attitudes toward sexual infidelity. *Self and Identity*, 7, 278–294.
- Igra, L. (2003). *Inre värld och förändring: Om narcissism, identifikation och inre objekt*. Stockholm: Mareld.
- Jonason, P. K. & Webster, G. D. (2011). A protean approach to social influence: Dark Triad personalities and social influence tactics. *Personality and Individual Differences*, 52, 521–526.
- Kansi, J. (2003). The narcissistic personality inventory: Applicability in a Swedish population sample. *Scandinavian Journal of Psychology*, 44, 441–448.
- Kernberg, O. (1983). *Borderlinetillstånd och patologisk narcissism*. (E. Jakobsson, övers.). Stockholm: Natur och Kultur. (Originalverket publicerat 1975).
- Lakey, C. E., Rose, P., Campbell, W. K. & Goodie, A. S. (2008). Probing the link between narcissism and gambling: The mediating role of judgement and decision-making biases. *Journal of Behavioral Decision Making*, 21, 113–137.
- McWilliams, N. (2000). *Psykoanalytisk diagnostik: att förstå Personlighetsstruktur*. (E. Björkander-Mannheimer, övers.). Stockholm: Wahlström & Widstrand. (Originalverket publicerat 1994).
- Miller, J. D. & Maples, J. (2011). Trait personality models of narcissistic personality disorder, grandiose narcissism, and vulnerable narcissism. I W. Campbell & J. Miller (Eds.), *The handbook of narcissism and narcissistic personality disorder* (s. 31–40). Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.
- Miller, J. D., Hoffman, B. J., Gaughan, E. T., Gentile, B., Maples, J. & Campbell, W. K. (2011). Grandiose and vulnerable narcissism: A nomological network analysis.

- Journal of Personality*, 79, 1013–1042.
- Morf, C. C., Weir, C. & Davidov, M. (2000). Narcissism and intrinsic motivation: The role of goal congruence. *Journal of Experimental Social Psychology*, 36, 424–438.
- Nevicka, B., De Hoogh, A. H. B., Van Vianen, A. E. M., Beersma, B. & Mellwain, D. (2011). All I need is a stage to shine: Narcissists' leader emergence and performance. *The Leadership Quarterly*, 22, 910–925.
- Nevicka, B., Ten Velden, F. S., De Hoogh, A. H. B. & Van Vianen, A. E. M. (2011). Reality at odds with perceptions: Narcissistic leaders and group performance. *Psychological Science*, 22, 1259–1264.
- Ng, H. K. S., Tam, K.-P. & Shu, T.-M. (2011). The money attitude of covert and overt narcissists. *Personality and Individual Differences*, 51, 160–165.
- Ovidius (Publius Ovidius Naso; 1961). *Metamorfoser*. (E. Bökman, övers.). Stockholm: Natur och Kultur. (Originalverket publicerat 8 e. Kr.)
- Paulhus, D. L. (1998). Interpersonal and intrapsychic adaptiveness of trait self-enhancement: A mixed blessing? *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 1197–1208.
- Pincus, A. L., Ansell, E. B., Pimentel, C. A., Cain, N. M., Wright, A. G. C. & Levy, K. N. (2009). Initial construction and validation of the pathological narcissism inventory. *Psychological Assessment*, 21, 365–379.
- Pincus, A. L. & Lukowitsky, M. R. (2010). Pathological narcissism and narcissistic personality disorder. *Annual Review of Clinical Psychology*, 6, 421–446.
- Pincus, A. L. & Roche, M. J. (2011). Narcissistic grandiosity and narcissistic vulnerability. I W. Campbell & J. Miller (Eds.), *The handbook of narcissism and narcissistic personality disorder* (s. 31–40). Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.
- Raskin, R. & Hall, C. S. (1979). A narcissistic personality inventory. *Psychological Reports*, 45, 590.
- Raskin, R. & Terry, H. (1988). A principal-components analysis of the Narcissistic Personality Inventory and further evidence of its construct validity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 890–902.
- Reynolds, E. K. & Lejuez, C. W. (2011). Narcissism in the DSM. I W. Campbell & J. Miller (Eds.), *The handbook of narcissism and narcissistic personality disorder* (s. 14–21). Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.
- Rose, P. (2007). Mediators of the Association Between Narcissism and Compulsive Buying: The Roles of Materialism and Impulse Control. *Psychology of Addictive Behaviors*, 21, 576-581.

- Schnieders, T. C. & Gore, J. S. (2011). We don't want your kind here: When people high in narcissism show prejudice against immigrants. *Journal of Social, Evolutionary, and Cultural Psychology*, 5, 175–193.
- Sigrell, B. (2005). *Narcissism: ett psykodynamiskt perspektiv* (3:e utgåvan). Stockholm: Natur och Kultur.
- South, S. C., Eaton, N. R. & Krueger, R. F. (2011). Narcissism in official psychiatric classification systems: Toward DSM-5. I W. Campbell & J. Miller (Eds.), *The handbook of narcissism and narcissistic personality disorder* (s. 22–30). Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.
- South, S. C., Oltmanns, T. F. & Turkheimer, E. (2003). Personality and the derogation of others: Descriptions based on self- and peer report. *Journal of Research in Personality*, 37, 16–33.
- Wink, P. (1991). Two faces of narcissism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 590–597.
- Wink, P. (1992). Three narcissism scales for the California Q-set. *Journal of Personality Assessment*, 58, 51–66.
- Young, S. M. & Pinsky, D. (2006). Narcissism and celebrity. *Journal of Research in Personality*, 40, 463–471.