



LUNDS
UNIVERSITET

INSTITUTIONEN FÖR PSYKOLOGI

Auktoritär påverkan och personlighetsfaktorer

- ***en kvantitativ studie om relationen mellan auktoritativ påverkan och personlighet***

Filippa Börjeson

Louise Arvidsson

Kandidatuppsats HT 2018

Handledare: Martin Bäckström

Sammanfattning

Studien undersöker relationen mellan auktoritär påverkan utifrån Robert Cialdinis princip om auktoritet och personlighetsfaktorer utifrån femfaktorteorin. En internetenkät i tre delar genomfördes med 91 (N). Del ett var deskriptiva frågor och del två var ett personlighetstest. Del tre var ett auktoritetsformulär med sex situationsbundna påståenden som innehöll tre beståndsdelar, baserade på auktoritetsprincipen. Korrelationsstudier gjordes mellan skattningen på personlighetsfaktorerna och effektiviteten i påverkan. Resultatet fann stöd genom en signifikant korrelation mellan faktorn vänlighet och påverkan av auktoritet. I en explorativ analys fann resultatet enskilda korrelationer mellan påståenden och faktorer. Studien gav en ökad förståelse om hur faktorer i personlighetsfaktorer relaterar till principen om påverkan och dess beståndsdelar.

Nyckelord: femfaktorteorin, personlighetsfaktorer, påverkan, auktoritetsprincipen, auktoritativ påverkan, click-whirr-funktionen

Abstract

The purpose of this study was to examine the relationship between authoritative persuasion on the basis of Robert Cialdinis authority principle and on the basis of the Five-Factor theory. A internet survey in three parts was conducted with 91 (N). Part one handled descriptive issues and part two was a personality test. Part three was an authoritative form with six situational claims that contained three elements, each based on the authority principle. Correlation studies were made between the estimation of the personality factors and the effectiveness on influence. The result found support thru a significant correlation between the factor of conscientiousness and the influence of authority. In an exploratory analysis, the result found individual correlations between claims and factors. The study gave an increased understanding of how factors relate to the principle of influence and its constituents.

Keywords: Five-Factor theory, personality factors, persuasion, authority principle, authoritative influence, click-whirr-function

Introduktion

Inledning

Reagerar alla människor på en auktoritet och finns det isåfall en relation mellan påverkan av en auktoritet och personlighetsfaktorer?

Auktoriteter kan utnyttja sina positioner i olika utsträckning där faktorer som ställning och titel blir avgörande för hur de skaffar sig ett inflytande, detta är en form av auktoritativ påverkan. Auktoritativ påverkan sker på många platser, inte minst i arbetsorganisationer, och individers reaktioner på olika former av auktoritet varierar.

Kirurgen Paolo Macchiarini utförde otillåtna metoder för att operera in luftstruper på svårt sjuka patienter, sju av åtta har avlidit och den sista patienten har ett okänt tillstånd. Trots att Macchiarini bröt mot regelverket var det ingen som slog larm om missödena eller ifrågasatte hans metoder. I det så kallade Macchiarini-fallet ifrågasatte journalisten Bosse Lindquist tillsammans med visselblåsare Paolo Macchiarinis forskning och metoder: "Det finns en institutionell arrogans inom den akademiska världen. Detta är ju kloka människor som sett mellan fingrarna. Orsaken är knappast dumhet" säger Bosse Lindquist i efterspelet av hans dokumentärfilm, *Stjärnkirurgen* i SVT i Fokus, (Dagens Nyheter, 2016-02-07). När missödena uppdagades var Paolo Macchiarini en stor del av sin verksamma tid på det Karolinska Sjukhuset. "Både Karolinska Institutet och Karolinska Sjukhusets ledningar har blivit så upptagna med att förbättra sina anseenden att de, utan att märka det, själva tappat omdömet och levt i en omedveten fantasi där vanliga regler, sunt förnuft och moral sattes ur spel." Svenska Dagbladet 2016-11-01 *Ur Karolinska behöver en helt ny ledning* av Johan Grant. Kan Macchiarinis roll och titel som stjärnkirurg ha haft en betydande effekt då det krävdes visselblåsare som ifrågasatte hans auktoritet?

Studiens huvudsakliga syfte är att undersöka relationen mellan personlighetsfaktorer och auktoriteters påverkan för att öka förståelsen om det finns delar i den auktoritära påverkan som kan ha en större effekt på vissa individer.

Teori och tidigare forskning

Studien tar avstamp i socialpsykologiska teorier om påverkan samt personlighetspsykologiska teorier om individuella skillnader. Det finns olika former av påverkan, socialpsykologen Robert Cialdini (2009) listar sex principer; reciprocitet, knapphet, konsistens, gillande, sociala bevis och auktoritet. Reciprocitet syftar till att ge tillbaka när någon ger dig något, principens nyckel är ömsesidighet. Knapphet handlar om att människor vill ha mer av det de har mindre av, om det finns ett lägre utbud kommer drivkraften att vilja ha något vara större. Konsistens menar att människor vill vara förenliga med det man tidigare sagt eller gjort. Gillande syftar till att människor föredrar att säga ja till det eller den man har ett tycke för, nyckeln är att se efter likheter. Sociala bevis handlar om att påverka individer specifikt vid osäkerhet, vi tenderar att se till andras beteende för att bestämma vårt egna. Att påverka genom auktoritet är tanken om att människor följer kredibilitet, kunskap och expertis.

Denna studie undersöker närmare strategin att påverka utifrån auktoritetsprincipen. Studien utgår från de potentiella relationerna som kan förekomma mellan påverkan och individer. Individer skiljer sig i effektivitet för möjligheten att bli påverkad, samtidigt som målet är att kunna generalisera påverkan på ett sätt att individuella beteendemönster kan förutses. På grund av detta blir individuella skillnader en avgörande faktor. Det finns gedigna resultat inom personlighetspsykologin som fastställer fem faktorer med stabila skillnader individer mellan. Costa och McCrae (1992) listar de fem faktorerna; öppenhet, samvetsgrannhet, extraversion, vänlighet och neuroticism. Varje faktor innehåller facetter som karakteriserar och specificerar faktorerna. Alla fem faktorer finns i olika grad hos alla individer men differens i nivåerna säger något om beteendet hos individen.

Effektivitet i påverkan. Alkışo och Temizel (2015) har funnit stöd för en varierande effektivitet i relationen mellan Cialdinis sex strategipåverkan och femfaktor teorin. Det finns begränsat med studier som undersöker relationen mellan strategier för påverkan och personlighet (Halko & Kientz, 2010; Hirsch, Kang & Bodenhausen, 2012). Att påverka är ett viktigt inslag för att kunna förändra ett beteende eller en attityd, olika principer (Levine & Wheelless, 1990) och

strategier (Fogg, 2002) har föreslagits. Individer ger olika typer av respons till samma form av påverkan, det som främst skiljer dem åt är deras möjlighet att bli övertygade. Cialdinis principer specificerar och identifierar tekniker för att utöva påverkan och för att övertyga. Den auktoritära strategin innebär att budskapet för påverkan filtreras och kläs om i syfte att mottagaren uppfattar informationen och tar ett beslut i favör för avsändaren (Cialdini, 2009). Kaptein, Markopoulos, de Ruyter och Aarts, (2009) har visat resultat i sin studie på hur känslighet till påverkan varierar mellan individer och kan öka om ett övertygande element, som en av Cialdinis principer, införlivas. Deras studie innefattade principen auktoritet som ett av de övertygande elementen.

Milgram (1963) studerade effekten av lydnad av en auktoritet. Deltagarna i studien gick långt i sin lydnad trots att de förstod att deras handling stod i direkt relation med att skada en annan människa (Cialdini, 2009). Milgram ansåg att personlighetsskillnader inte hade betydelse i studien med hänvisning till att det sker en automatisk och obestridd lydnad. Cialdini beskriver påverkan i linje med Milgram, att det är en form av bekvämlighet eller genväg. I många fall är lydnad av auktoritet den bästa vägen då den i de flesta fall belönar oss eller leder oss till rätt svar (Cialdini, 2009).

Click-whirr-funktionen. Enligt Cialdini (2009) sker en obetänksam reaktion vid påverkan av en auktoritär figur, en s.k “click-whirr fashion”. Click-whirr-funktionen innebär att människor tenderar att svara på ett enda framträdande inslag i sina miljöer automatiskt, som en kognitiv bandspelare. Det tillåter en konnotation av olika symboler som kan representera en auktoritet men som inte förutsätter det. För principen auktoritet innebär en click-whirr-funktion en konnotation av delarna; titel, symbol/status och kläder. Med hjälp av beståndsdelarna, en click-whirr-miljö och de mentala genvägar vi lärt oss ta kan vi påverka med en illusion av auktoritet. Cialdini (2009) diskuterar ett skydd mot click-whirr-funktionen, ett skydd som innebär att ifrågasätta. Genom ett kritiskt ställningstagande och ifrågasättande av auktoriteter försvinner elementet av överraskning och den betydelse olika påverkansstrategier har. Individen ska t.ex ifrågasätta om det som presenteras kommer från en faktisk auktoritet och dess trovärdighet. På så sätt höjs nivån av medvetenhet och skyddet mot både click-whirr funktionen och auktoriteten ökar. Det är beslutsfattande genvägar som gör oss sårbara för utnyttjande av

auktoriteter. I en hierarkisk organisation är auktoritet en essentiell del för struktur och ordning. Signum för denna struktur kan uttryckas på olika sätt exempelvis i titel, kläder eller symboler. Dessa effektiva medel ger uttryck för var en individ står i hierarkin och kan i utsträckningen användas för att påverka (Cialdini, 2009).

Effektivitet och neuroticism. Zeigler-Hill, Southard, Archer och Donohoe (2012) utvecklade Milgrams experiment och var framgångsrika i sitt syfte att utveckla lydnadsexperimentet, studien använde sig av bullerljud istället för elchocker. Tidigare forskning har spekulerat kring de underliggande mekanismerna som ligger bakom lydnad av auktoriteter men resultaten har varit svaga. Zeigler-Hill, et al., (2012) har visat att individuella skillnader i faktorn neuroticism var avgörande vid lydnad av auktoriteten. De fann resultat som visar att individer med låg grad av faktorn neuroticism (emotionellt stabila) hade en låg effekt av påverkan under studien. Dessa individer var även mer motvilliga att lyda auktoriteten. Studiens resultat fann en skillnad i effektivitet mellan negativ påverkan och att lyda auktoriteter. De föreslog att individer med låg skattning på neuroticism har en mindre vana att hantera negativ påverkan och skapar därför en olydnad, och tvärtom för individer med höga nivåer av neuroticism. Studien beskriver vilken roll de individuella skillnaderna har i relation till neuroticism vid auktoritär lydnad. Faktorn neuroticism har en stark koppling till negativa känslor och svårigheten att hantera stress. Individer med hög grad av neuroticism är mer känslig för sin omgivning och har svårare att ta initiativ. Detta leder till att deras kamp och flyktsystem aktiveras och personen känner mer ångest (Costa & McCrae, 1999).

Relationen mellan öppenhet och påverkan. Enligt Gerber, Huber, Doherty, Dowling och Panagopoulos (2013) blir påverkan mest effektiv om budskapet anpassas så att det tilltalar individen. Deras studie undersökte till vilken utsträckning individer var benägna att gå att rösta. Personlighetsfaktorer har betydelse för hur ett budskap utformas. Faktorn öppenhet visade sig ha en positiv relation till en generell påverkan, i kontrast till de andra faktorerna som var mer specifikt relaterade till olika skraddarsydda budskap. Studiens avsändare i form av webbsidan Amazon, ett multinationellt känt företag tolkas som en auktoritet.

Öppenhet karakteriseras av ett variationssökande intresse för andra människors känslor och idéer, de har ett öppet sinne och söker sig till noveliteter (Costa & McCrae, 1999). Ytterligare en studie gjord av Halko och Kientz (2010) har funnit stöd för att individer med hög skattning på egenskapen öppenhet har en stor sannolikhet för påverkan av en auktoritet. Studien undersöker personlighetsfaktorer utifrån olika tekniker för att påverka. Individer med hög skattning av öppenhet påverkades i högre utsträckning av auktoritära tekniker än personer som utmärktes av höga värden för de andra personlighetsfaktorer. En studie gjord av Alkiş och Temizel (2015) hittade resultat som inte stod i relation till resultaten som presenterades av Halko och Keintz (2010). De fann att låg skattning på öppenhet har en stor benägenhet att påverkas av auktoriteter. McCrae och Sutin (2009) fann liknande stöd och sammanfattade sin studie med att individer med låg skattning på öppenhet följer auktoriteter och har en brist av ifrågasättande medan individer med en hög skattning på öppenhet är motvilliga att följa idéer som motsätter sig deras sociala interaktion och värderingar. McCrae och Sutin (2009) fann även stöd för att öppna individer tenderar att ha en högre tilltro till sina egna idéer och fantasier som gjorde de mindre benägna till påverkan.

Samvetsgrannhet och beståndsdelens titel. Hirsch, Kang & Bodenhausen (2012) fann stöd för att effektiviteten av påverkan kan öka om informationen anpassas till individens dominerande personlighetsfaktor. Studiens utgångspunkt var att titta på en enskild produkt med fem versioner av annonsering, varje annons var designad för varje enskild personlighetsfaktor. Resultatet visade en effektivitet då utformad annons var förenlig med individens dominerande faktor.

Beroende på karakteristiska för auktoritet och avsändare kan effektiviteten i påverkan variera. Samvetsgranna individer har en tendens till att följa normer och ha ett planerat beteende (Halko & Kientz 2010). De är ordningsamma, organiserade, plikttrogna och förlitar sig på regler. (Zhao och Siebert, 2006; Peabody och Goldberg, 1989). Titel är en viktig beståndsdel för att skapa en upplevelse av en auktoritär figur som påverkar beteende. I en studie om relationen mellan sköterskor och doktorer var slutsatsen att sköterskorna kopplade bort sitt intellektuella och professionella tänkande, för att lyda auktoriteten 'läkare' när de gav fel dos till patienter.

Sköterskorna tänkte och agerade i andan av “click-whirr”. Detta är ett exempel på hur heuristiken av titel, där syftet är att indirekt effektivisera arbetet genom en direkt lydning, kan leda till ett misstag som kostar människor livet (Cialdini, 2009).

Sammanfattning. I den tidigare forskningen finns det stöd för en varierande effektivitet för auktoritativ påverkan och hur framgångsrik denna påverkan är i relation till de fem personlighetsfaktorerna. Faktorn neuroticism har en stark relation med negativa känslor, individen har svårt att hantera stress och är känslig för sin omgivning vilket gör möjligheten till påverkan större. Det finns motstridiga uppgifter om relationen mellan auktoritativ påverkan på öppna individer. Individer med högt på faktorn öppenhet har ett öppet sinne och söker sig till noveliteter, budskap från auktoriteter har en relation i effektivitet med faktorn öppenhet. Det finns en varierande uppfattning om relationen mellan individer högt skattade på faktorn öppenhet och påverkan av en auktoritet. Faktorn samvetsgrannhet karakteriseras av egenskaper som plikttrogenhet och regelstyrda. När egenskaper i ett budskap högt sammanfaller med individens egna mål, ex. budskapet innefattas av plikttrogenhet och regler, finns en hög effektivitet av påverkan. Beståndsdelen titel är viktig för auktoriteters möjlighet att verkställa plikt och ordning. Det finns en del studier om relationen mellan påverkan och personlighet men det återstår mycket att undersöka för att ta reda på hur relationerna ser ut. Därav ställs följande frågeställning och hypoteser.

Frågeställning

Finns det en relation mellan påverkan och olika personlighetsfaktorer utifrån principen auktoritet?

Hypoteser

1. Det finns generellt relationer mellan auktoritativ påverkan och personlighetsfaktorer. I enlighet med våra specifika hypoteser förväntar vi oss starka relationer till neuroticism, öppenhet och samvetsgrannhet.

1a. Individer med hög skattning på faktorn neuroticism påverkas i hög grad av auktoritativ påverkan.

1b. Faktorn öppenhet står i relation till principen auktoritet.

1c. Individer med hög skattning på faktorn samvetsgrannhet påverkas i synnerhet av beståndsdelens titel vid auktoritär påverkan.

Metod

Deltagare

En internetenkät besvarades av totalt 91 (N=91) personer där en majoritet (58,2%) var studerande. Antalet yrkesverksamma var 39,6 % och respondenterna var åldrarna 18-21 (2%), 22-25 (65,9%), 26-29 (15,4 %) och 16,5 % var äldre än 30. Fördelningen var 59 kvinnor (64.8 %) och 32 män (35.2 %). För ett fullvärdigt enkätsvar var det ett krav att respondenten slutförde enkäten. Samtliga deltagare slutförde enkäten och studien fick inget bortfall.

Pilotstudie. Vi valde att göra pilotstudien med sex respondenter. Syftet var att få en uppfattning om enkätens eventuella brister innan vi samlade in data från den totala populationen. Varje individ fick göra enkäten och sedan lämna kritiska kommentarer om enkäten, allt från innehåll till utformning. Vi sammanställde kritiken och gjorde nödvändiga ändringar för att minska missförstånd och i förlängningen bortfall. För att kunna göra en korrekt analys om resultatet kan små fel och osäkerheter vara betydelsefulla (Shaughnessy, Zechmeister & Zechmeister, 2015). En pilotstudie av enkäten att föredra för att värva feedback. Pilotstudien skapade möjlighet till utveckling och förbättring av enkäten (Shaughnessy et al., 2015).

Instrument

Instrumentet bestod av en internetenkät i tre delar som mätte personlighetsfaktorer enligt femfaktorteorin och påverkan av auktoritet enligt Cialdini, se appendix 1. Enkäten bestod av en inledning med allmänna frågor för att deskriptivt kunna beskriva stickprovet. Del två av enkäten bestod av frågor baserade på femfaktormodellen och kommer härnäst i studien hänvisas som personlighetstestet, ett test utvecklat av Bäckström, Björklund och Lindén (2014).

Personlighetstestet var anpassat till en mindre skala för att minska risken för bortfall. Originaltestet (Bäckström et al., 2014) består av 120 frågor som i studien är reducerad till 50 frågor (de frågor som var bäst representerade för varje skala). Del tre av enkäten bestod av situationsbundna frågor baserade på Cialdinis princip om påverkan och auktoritet och kommer härnäst i studien hänvisas som auktoritetstestet. Alkiş och Temizel (2015) använde en enkät med situationsbundna påståenden för att undersöka relationen mellan femfaktorteorin och

Cialdinis sex principer, principen auktoritet innehöll fem frågor. Auktoritetstestet i den här studien baserades på tre beståndsdelar ur Cialdinis princip om auktoritet; titel, kläder och statussymboler. Studiens struktur var i likhet med Alkis och Temizel (2015) på så sätt att den använde sig av en avsändare som i en kontext utövade påverkan utifrån ett påstående. Utformningen av situationer operationaliserades genom att klä om beståndsdelarna med passande attribut. Detta för att möjliggöra frågor som bestod av situationer där beståndsdelarnas effekt kunde skattas av respondenterna. Det var av yttersta vikt att försöka behålla renheten i begreppet auktoritet för att belysa Cialdinis version och minska antalet yttre faktorer som kunde samvariera med begreppet auktoritet för respondenterna.

Tabell 1

Omklädnad av beståndsdelar

Beståndsdel	Omklädnad
Titel	Föreläsare
Status	Studentkamrat som leder grupparbetet
Kläder	Läkarstudent
Titel	Betygsättande lärare
Kläder	Företagsgrupp
Status	Gruppmedlem som tagit ledning över gruppen

Varje svarsalternativ krävde ett svar med en värdering på fyra skalor. Med hjälp av variation i skattningen av varje svarsalternativ kunde en effektivitet i påverkan av auktoriteten mätas. Svaren graderades i en fyrgradig respektive femgradig skala för auktoritetstestet och personlighetstestet. Svarsalternativen i personlighetstestet kodades från 0-4. 0= stämmer inte alls, 1= stämmer dåligt, 2=stämmer delvis, 3=stämmer bra och 4=stämmer precis. Det utfördes ett Cronbach's Alpha test för de båda mätinstrumenten. Värden över 0.7 anses vara acceptabla men alla värden över 0.8 anses vara föredragna, ju högre värde desto mer homogenitet mellan items (Pallant, 2010). För personlighetstestet var tre av fem alphavärden över 0.7, extraversion $\alpha = 0.817$, neuroticism $\alpha = 0.815$, samvetsgrannhet $\alpha = 0.631$, vänlighet $\alpha = 0.650$, öppenhet $\alpha = 0.714$.

I auktoritetstestet kodades svarsalternativen 0 = Instämmer inte alls, 1 = Instämmer i låg grad, 2 = Instämmer i hög grad, 3 = Instämmer helt. Auktoritetstestet hade Cronbach's Alpha

värden något lägre. För den totala påverkan och därmed alla påståenden blev Cronbach's Alpha $\alpha = 0.524$. Korrelationen mellan personlighetsfaktorerna och påverkan utifrån de olika beståndsdelarna blev alphavärdena, titel $\alpha = 0.372$, status $\alpha = 0.415$ och kläder $\alpha = 0.564$.

Hela formuläret finns appendix 1.

Design

Studiens design var en kvantitativ internetenkät, vilket innebar att det var en observationsstudie. Enkätundersökningar undersöker personers uppfattningar om företeelser genom att använda sig av färdigformulerade frågor (Svartdal, 2016). Urvalet var ett bekvämlighetsurval då Facebook användes för att rekrytera deltagare. Det var viktigt för studien att respondenterna kunde sätta sig in i påståendena så bra som möjligt, begreppen skulle då behålla samma funktion. Studien hade universitetet som organisationskontext, syftet var att bättre hitta en matchning mellan målgruppen studenter och miljön. Detta bidrog till valet av Facebook som kanal för datainsamling. Målgruppen som bäst matchade med påståendena fanns tillgängliga via kanalen. Faktorer som tidsbegränsning och resurser vägdes in i beslutet av tillvägagångssätt för att erhålla respondenter. En internetenkät är effektiv, billig och ger möjlighet att få in svar från ett stort, och förhoppningsvis representativt stickprov (Shaughnessy et al., 2015). Med denna bakgrund ansågs självskattningstest via enkät vara den bästa metoden för att mäta en korrelation mellan personlighetsegenskaper och påverkan av auktoritet.

Procedur

Data samlades in via distribution av enkäten på Facebook. Därav tillämpades ett bekvämlighetsurval vilket innebar att urvalet baserades på tillgänglighet och i den utsträckning respondenterna hade möjlighet att besvara enkäten. Denna procedur var fördelaktig för undersökningen då den var varken tid- eller resurskrävande, den möjliggjorde även att urvalet nådde en lämplig avgränsning. För att uppnå oberoende data söktes individer individuellt via kanalen. Enkäterna distribuerades den 26 november och var öppen i fem arbetsdagar.

Inledningsvis i enkäten fick respondenten relevant information om studiens syfte och

upplägg. Det fanns även möjlighet för respondenterna att kontakta oss via mail. Vidare fortlöpte enkäten med deskriptiva frågor och enkla direktiv för varje del. Personlighetstestet behandlade frågor om personlighet där respondenterna förväntades skatta hur de tror att de brukar vara. Auktoritetsformuläret behandlade situationer där reaktioner på olika typer av auktoriteter behandlades. Respondenterna förväntades att komma ihåg en liknande situation eller föreställa sig hur de tror att de skulle reagera i en sådan situation.

Datanalys

Dataanalysen utfördes i mjukvaruprogrammet SPSS. Enkätsvaren sammanställdes i en Exelfil som laddades upp i SPSS. För att göra ett parametriska test krävs det att ett antal antaganden om stickprovet uppfylls. Antaganden gäller populationens normalfördelning, homogenitet av varians, att den oberoende variabeln mäts på skala om approximativt intervall samt att studien har oberoende observationer. För att undersöka om datan var normalfördelad utfördes det en okulär analys. Inga allvarliga avvikelser från normalfördelningen fanns och därför använde vi Pearson product-momentkorrelation för att beräkna sambanden. Som extra säkerhet, utfördes även test med Spearman's Rho, resultaten blev densamma.

Personlighetstestet innehöll omvända frågor som utgjorde 50% av alla frågor, dessa reverserades innan resultaten sammanställdes. Vi valde att analysera resultatet med ett tvåsvansat test med en signifikansnivå på $p < 0.05$. Variabler som inte analyserades var den demografiska data om urvalet som kön, ålder och huvudsaklig sysselsättning. Samtliga 91 respondenter svarade på alla frågor.

Tabell 2

Deskriptiv statistik – Personlighetstestet

	<i>M</i>	<i>SD</i>
Extraversion	2,06	0,73
Neuroticism	2,21	0,69
Samvetsgrannhet	2,16	0,51
Vänlighet	2,20	0,48
Öppenhet	2,27	0,60

Tabell 2 visar medelvärden och standardavvikelser för personlighetstestet. Högsta nivå uppmättes hos egenskapen 'Vänlighet'. Lägsta nivå uppmättes hos egenskapen 'Neuroticism'.

Tabell 3

Deskriptiv statistik – Auktoritetstestet

	<i>M</i>	<i>SD</i>
Påstående 1 – Skapa grupp	2,32	0,63
Påstående 2 – Köpa kaffe	1,84	0,66
Påstående 3 – Vara försöksperson	2,22	0,85
Påstående 4 – Sabotage	1,52	0,82
Påstående 5 – Förflyttas	0,95	0,84
Påstående 6 – Tyngre arbete	1,73	0,70

Tabell 3 visar medelvärden och standardavvikelser för auktoritetstestet. Påstående ett skattades högst för påverkan och påstående fem skattades lägst för påverkan.

Etik

Inledningsvis signerades en etikdeklaration i samråd med handledare för att möjliggöra studiens genomförbarhet. Bryman (2011) lyfter fyra och vi valde att följa dessa essentiella principer som Bryman (2011) lyfter. Det första är informationskravet som vi mötte genom att skriva i inledningen vad vår studie innefattade och att det var frivilligt att delta. Samtyckeskravet mötte vi genom att skriva i enkäten att vid ett inskickat svar samtycker de till sitt deltagande i studien. Vi uppfyllde konfidentialitetskravet genom att alla de uppgifter vi fick in hanterade vi med största möjliga varsamhet. Nyttjandekravet uppfyllde vi genom att inte använda informationen vi fick in på något annat sätt än till studien.

Det finns även en etisk diskussion om internet som bör belysas. Eftersom att det är svårt att veta om den informationen som studien samlat in kan nås på något annat sätt, kan det vara svårt att nå konfidentialitetskravet fullt ut. Vi har dock gjort allt som vi har kunnat göra för att minska risken för att informationen ska nås på något annat sätt. Eftersom vi valde att göra

respondenterna helt anonyma från början (de behövde inte skriva sitt namn på enkäten) tänker vi att det är svårt att avläsa vem som har svarat vad och menar därför konfidentialitetskravet möts tillräckligt.

Vi hade en diskussion om vi skulle kunna erbjuda debriefing till respondenterna. Studiens valda ämne kunde inte definieras som särskilt upprörande och vid en debriefing skulle en extern part behöva kopplas in, en resurs vi inte hade tillgång till. Därmed ansågs det svårt att erbjuda en den tjänsten.

Resultat

Hypotes 1, 1a, 1b, 1c

Undersökningen visar ett svagt stöd för hypotes ett men inte för de faktorer som studien undersöker. Studien ville undersöka relationen mellan påverkan utifrån principen auktoritet och om det finns skillnader i personlighetsfaktorerna neuroticism, öppenhet och samvetsgrannhet. Resultatet visade ingen signifikans för fyra av fem personlighetsfaktorer, därmed fann ett svagt stöd för hypotes ett men inte för de specifika hypoteser som studien undersöker. Faktorn med ett signifikant resultat var vänlighet $r(90) = 0.225, p = 0.032$. Resultatet visade ingen signifikant korrelation mellan total påverkan och personlighetsfaktorn neuroticism då $r(90) = -0.001, p = 0.925$. Resultatet visade ingen signifikant korrelation mellan påverkan och personlighetsfaktor öppenhet då $r(90) = 0.143, p = 0.177$. Resultatet visade ingen signifikant korrelation mellan personlighetsfaktorn samvetsgrannhet och beståndsdelen titel: $r(90) = 0.063, p = 0.555$.

Explorativ analys

En explorativ analys genomfördes för att belysa ytterligare relationer i studiens resultat utöver hypoteserna. Relationen mellan personlighetsfaktorer och auktoritär påverkan utifrån beståndsdelarna titel, status och kläder undersöktes genom Pearson produkt-momenkorrelationer. Preliminära analyser utfördes för att försäkra att det inte uppstod några grava brott mot normaliteten, linjäriteten och homoskedasticitet. Den explorativa analysen undersökte relationen mellan effektiviteten för personlighetsfaktorer och påverkan. Det fanns svaga korrelationer mellan personlighetsfaktorerna och påverkan, faktorn extraversion hade ett signifikant värde med två påståenden, påstående 3 - *vara försöksperson*, $r(90) = 0.206, p = 0.050$, och påstående 4 - *sabotage*, $r(90) = 0.213, p = 0.043$. Faktorn neuroticism hade signifikant relation till påstående 3 - *vara försöksperson*, $r(90) = -0.265, p = 0.011$, faktorn vänlighet och påstående 5 - *förflyttas* hade ett signifikant värde, $r(90) = 0.278, p = 0.008$. och tillsist fanns det ett signifikant värde mellan faktorn öppenhet och påstående 1 - *skapa grupp*, $r(90) = 0.242, p = 0.021$. Syftet med den explorativa analysen var att ta ett vidare grepp om studiens resultat. Studien visade signifikanta

korrelationer därav tillförde denna analysen ytterligare en dimension. En dimension där olika faktorer var relaterade till olika påståenden.

Det bidrog till en tydligare bild av att enskilda påståenden kan påverka en dominerande faktor med auktoritativ påverkan som huvudsaklig aktör.

Diskussion

Studiens huvudsakliga syfte var att undersöka relationen mellan personlighetsfaktorer och auktoritetens påverkan för att på så sätt öka förståelsen om denna relation och vilken effekt auktoritär påverkan kan ha på olika individer. Studien använde sig av Cialdinis (2009) auktoritetsprincip och personlighetsfaktorerna som definierats i femfaktorteorin (Costa & McCrae, 1999).

Studien använder sig av tidigare forskning och centrala teoretiska begrepp för undersöka en relationen. Frågeställningen försöker besvaras med hjälp av fyra hypoteser. Studiens frågeställning var *“Finns det en relation mellan påverkan och olika personlighetsfaktorer utifrån principen auktoritet?”* Studiens frågeställning får stöd av signifikant korrelation mellan en total påverkan av auktoritetsprincipen och personlighetsfaktorn vänlighet. Detta är i linje med tidigare forskning då Alkis och Temizel (2015) fann stöd att individer med höga nivåer av vänlighet påverkades av en auktoritet. Undersökningens resultat var dock överhängande svagt och kan därmed inte stödja att vissa faktorer är relaterade till en känslighet auktoritativ påverkan

Hypotes 1. Testade stödet för om *“Det finns generellt relationer mellan auktoritativ påverkan och personlighetsfaktorer.”* I enlighet med våra specifika hypoteser förväntade vi oss starka relationer till neuroticism, öppenhet och samvetsgrannhet och påverkan. Tidigare forskning (Alkiş & Temizel 2015) har visat stöd för en relation mellan generell påverkan av Cialdinis sex principer och de fem olika personlighetsfaktorerna. En skillnad mellan studierna är antalet deltagare, 91 respektive 381 vilket tyder på en högre statistisk power i Alkiş och Temizels studie. Ett skäl till studiens svaga resultat kan vara att antalet deltagare i studien var för lågt för att uppskatta en tillförlitlig effekt. Studien fann endast stöd för en signifikant relation, den mellan

total påverkan och personlighetsfaktorn vänlighet. Detta tyder på att de övriga identifierade resultaten i den explorativa analysen antingen är slumpmässiga eller att instrumentet för att undersöka påverkan inte tillräckligt tydligt operationaliserade auktoritet och de tillhörande beståndsdelarna.

Hypotes 1a. Testade stödet för *om individer med hög skattning på faktorn neuroticism påverkas i högre grad av en auktoritativ påverkan*. Hypotesens riktning förväntades vara positiv. Resultatet visade inget stöd för hypotes 1a. Tidigare forskning stödjer att det finns ett motstånd hos individer med hög emotionell stabilitet (låg neuroticism) vid påverkan av en auktoritet. Medan individer med hög skattning på neuroticism är vana att känna en inre konflikt och lyder därför en auktoritet utan att ifrågasätta en oroskänsla (Zeigler-Hill et al., 2012). Zeigler-Hill et al. använde i sitt lydnadsexperiment en negativ påverkan medan denna studie inte använde sig av samma starka negativa förstärkning när auktoriteten skulle påverka. Denna differens i metodsätt kan ha haft inverkan på studiernas skillnad i resultat. Studien hade även en annan utgångspunkt än Cialdini som grund för att studera auktoritet. Denna studiens svaga resultat kan även bero på en brist i effekt av tolkning av Cialdinis (2009) version av en auktoritativ påverkan. Individer med hög grad av neuroticism har svårare att ta initiativ och är mer känsliga för sin omgivning (Costa McCrae, 1999). Studiens situationsbaserade påstående lyckades inte övertyga individerna som var högt skattade på neuroticism. Det räckte för dem att följa sin naturliga instinkt för att inte bli påverkade vilket kan ha bidragit till en icke signifikant korrelation, de blev alltså inte påverkade av sin omgivning.

Hypotes 1b. Testade stödet för *om faktorn öppenhet står i relation till principen auktoritet*. Denna hypotesen förväntades inte någon specifik riktning. Studien fann inget stöd för hypotes 1b då resultatet inte visade en relation mellan faktorn öppenhet och auktoritativ påverkan. Med en öppen hypotes förväntades ingen riktning, endast en korrelation åt något håll. Hypotesen utformades med bakgrund av ett blandat resultat av tidigare forskning. En naturlig benägenhet och en av de grundläggande egenskaperna för faktorn öppenhet är variationssökande. Enligt Gerber et al., (2013) blir ett budskap som mest effektivt om det anpassas på ett sätt som vänder sig till individen. Med deras metod fann de stöd för att öppenhet var den

personlighetsfaktor som hade den tydligaste relationen påverkan. Samtidigt har tidigare forskning också visat stöd för en negativ relation mellan öppenhet och auktoritär påverkan. Alkiş och Temizel (2015) samt McCrae och Sutins (2009) forskning har funnit stöd för att en auktoritär strategi har en stark relation vid låg skattning av öppenhet. Hotchin och West (2018) har funnit stöd för en relation mellan femfaktorteorin och högerauktoritarianism. Individer med låg skattning på öppenhet är mer benägna att utveckla auktoritära attityder, detta skapar en högre resistens mot förändring, nyheter och alternativa perspektiv. De värderar befintliga sociala strukturer och är sensitiva mot upplevda hot mot nämnda strukturer (Sibley & Duckitt, 2010). Det är tydligt att det finns en varierande uppfattning om hur öppna individer påverkas av auktoriteter, detta lyfter frågan om det är kontext och struktur av den auktoritativa påverkan som har en viktig roll.

Hypotes 1c. *Testade om individer med hög skattning på faktorn samvetsgrannhet påverkas av beståndsdelen titel vid en auktoritär påverkan.* Hypotesens riktning förväntades vara positiv för beståndsdelen titel vid en auktoritär påverkan. Resultatet fann inget stöd för en ökad påverkan hos samvetsgranna individer när påståendet innehöll beståndsdelen titel. Individer med en hög skattning på samvetsgrannhet värdesätter rutiner, har en hög moral, gillar att följa regler och är plikttrogna (Zhao & Sibert, 2016). Beståndsdelen titel kan vara ett sätt att anpassa budskapet till individen som Hirsch et al., (2012) förklarar i tidigare forskning. I det fallet blir budskapet anpassat till deras personlighetsfaktor vilket Hirsch et al., (2012) hävdar ökar styrkan av påverkan. Därför kan individer med hög skattning inom samvetsgrannhet reagera på ett påstående med enhetliga egenskaper och känna samhörighet mellan beståndsdelen och faktor. Kaptein et al., (2009) beskriver hur ett specifikt element kan vara en viktig nyckel till varför påverkan lyckas. Denna studien lyckades inte finna stöd för att beståndsdelen titel var ett sådant element. Detta kan bero på att operationaliseringen av beståndsdelen kan varit bristfällig. Det kan tyda på en diskrepans mellan beståndsdelen titel och budskapet, om översättning av beståndsdelen inte är fullständig saknas viktiga element för att generera en påverkan. Då diskrepansen blir motstridig i ex. regler och plikt kan individer med hög samvetsgrannhet reagera olika och ifrågasätta auktoriteten så påverkan uteblir.

Explorativ analys. Syftet med den explorativa analysen var att undersöka eventuella korrelationer mellan faktor och olika aspekter av auktoritativ påverkan. Den explorativa analysen visar att det finns en svag relation mellan faktorerna och effektivitet i påverkan. De signifikanta resultaten utgörs av resultaten kan bero på att vissa personer med vissa egenskaper reagerar starkare på vissa specifika beståndsdelar i det auktoritativa budskapet. Auktoritetsforumläret har ett lågt Cronbach's alpha värde, det krävs en diskussion om testets oförmåga att generera en fullständig påverkan. Förslagsvis kan en utvärdering öka förståelsen av testet, i dagens läge finns det svårigheter att förstå vad det är som faktiskt skapar en effekt. I resultatet visade sig individer med högre nivå av extraversion uppleva sig mer påverkade för två av tre beståndsdelar. Halko och Kientz (2010) har funnit liknande stöd för att extraversion är starkare relaterat till påverkan generellt. Vid en djupare analys av deras resultat finns det ingen korrelation mellan faktorn extraversion och en auktoritativ påverkan, något som denna studie har. Resultatet i denna studie om relationen mellan påverkan och personlighetsfaktorerna är dock knapp. Högt på öppenhet och neuroticism var två faktorer som hade en relation till påstående ett respektive fem. De tre faktorer som visade signifikanta resultat, tillför inte studien ett ytterligare stöd, då reaktionerna inte är enhetliga. Reaktionerna på påståendena är inte konsekventa genom studien och det gör det möjligt att de signifikanta resultat också kan vara slumpmässiga korrelationer.

Sammanfattning. Tidigare forskning har visat stöd för en skillnad i effektiviteten mellan generell påverkan av Cialdinis sex principer och de fem olika personlighetsfaktorerna. Studien fann en varierande relation i effektiviteten om än svag, men statistisk power kan vara en bidragande till att denna studie inte ger samma resultat när den jämförs med liknande studier. Individer med höga nivåer på neuroticism visade ingen större känslighet för påverkan. Stödet för att hitta en sådan signifikans grundade sig främst i studier som använde sig av en negativ förstärkning, denna studies ansats och metod var inte utformad på samma sätt. Öppna individer visade ingen större eller mindre påverkan från auktoriteter, tidigare forskning har visat ett varierande men starkare stöd för en negativ korrelation, t.ex har person som kan beskrivas som högerauktoritära (Right Wing Authoritarianism, (Hotchin & West, (2018)) knutits till låg grad av öppenhet. Beståndsdelens titel hade i studien haft som mål att verkställa plikt och ordning

samt skapa en konsekvent känsla av att budskapet kom från en auktoritär person. Studien fann ingen signifikant relation mellan individer högt skattade på samvetsgrannhet och beståndsdelens titel.

Metoddiskussion

Eftersom det fanns lite stöd för studiens hypoteser är det motiverat att ställa sig kritisk till operationaliseringen och mätinstrumenten för studiens begrepp och teorier.

Reliabilitet och validitet. Personlighetstestet innefattade frågor för att mäta personlighetsfaktorerna. Testet hade en hög reliabilitet då värdena för Cronbach's Alpha var runt 0.70, ett var till och med 0.82 vilket tyder på ett mycket bra värde. Testet finns beskrivet i Bäckström, et al., (2014) och har visat sig ha god konstruktvaliditet och samtidigt god konvergens med andra instrument som mäter samma faktorer (t ex Bäckström, Björklund & Larsson, 2014). Auktoritetsformuläret syftade till att mäta påverkan med utgångspunkt från Cialdinis auktoritetsprincip. Studien har undersökt auktoritetsprincipen som utgörs av de tre beståndsdelarna titel, kläder och symbol. Mätinstrumentet undersökte med hjälp av kontextbundna påståenden till vilken grad de tre beståndsdelarna hade en effekt på individen. Auktoritetsformuläret hade lägre Cronbach's alphavärden än personlighetstestet då värdena låg mellan 0.3 och 0.5. En möjlig anledning till de låga alphavärdena kan vara operationaliseringen av begreppet auktoritet, i synnerhet de tre beståndsdelarna. Ett lågt alphavärde betyder en låg reliabilitet, och ett skäl kan vara att formuläret hade för få antal frågor. Med en låg reliabilitet blir även konstruktvaliditeten bristfällig, vilket gör det svårt att hävda att studien har en bra operationalisering.

Click-whirr-funktionen. I studien applicerades principen auktoritet på olika valda kontexter, vilket resulterade i sex påståenden. Påståendena undersökte olika former av den auktoritativa påverkan och vilken av de tre beståndsdelarna som hade störst effekt på de olika personlighetsfaktorerna. De tre beståndsdelarna lämnar ett utrymme för individuella tolkningar. Det gjorde det svårt att skapa ett påstående för samtliga respondenter där de tolkade varje beståndsdel under samma förutsättningar. Påståendena var tänkta att operera utifrån en click-

whirr-funktion, Cialdini (2009) beskriver det som en viktig del i processen för påverkan. På grund av att respondenterna fick läsa påståendena och inte uppleva dem själva kan det diskuteras om de verkligen opererade utifrån en click-whirr-funktion. Detta blir även en problematik vid användandet av en internetenkät. Individer ombedes att skatta sina beteende, det har visat sig vara svårt att göra en objektivt och korrekt uppskattning som förhåller sig till verkligheten om hur man faktiskt skulle reagerat en specifik situation (Shaughnessy et al., 2015). Studiens få signifikanta korrelationer kan bero på en brist i integreringen av click-whirr-funktionen, eller skapandet av de förutsättningar som krävs för operationaliseringen av principen auktoritet och dess tre beståndsdelar. Men andra studier har använt liknande metoder och visat på signifikanta relationer mellan påverkan och personlighet

Operationalisering av beståndsdelarna i det auktoritativa budskapet. Enligt pilotstudien var beståndsdelan titel i auktoritetsformuläret minst problematisk att tolka. Respondenterna uttryckte en större förståelse för begreppet i frågorna. Däremot var beståndsdelan status svårare tolka. Statusymboler har en kulturell koppling (Cialdini, 2009) och kan vara mycket individuella. Detta skapade svårigheter att hitta rätt nyans och fånga upp renheten i beståndsdelan, något som kan ha påverkat reliabilitet och validitet. Pilotstudien uppmärksammade även beståndsdelan kläder som problematisk då respondenterna gjorde olika tolkningar. I formuläret använde vi inte välklädd eller kostymklädd, då detta hade kunnat betyda olika saker för olika respondenter. Auktoritetsformuläret använde ex. ordet "ordförande" för att på bästa sätt skapa idén om en välklädd individ som en auktoritet. Med facit i hand hade en operationalisering, där det tydligt uttrycktes vilken form av auktoritet och beståndsdel som påverkade, kunnat vara mer fördelaktig. Exempelvis att använda. "välklädd" som beskrivande attribut för att skapa en auktoritet. En tydligare beskrivning av beståndsdelan hade möjligtvis ökat förståelsen och stärkt resultaten. Alkis och Temizel (2015) hade fem påståenden med tydliga beskrivningar om hur auktoriteten tog sig i uttryck. På grund en bristande operationalisering av beståndsdelarna minskar den interna validiteten och konstruktvaliditeten för auktoritetsformuläret.

Miljö. Miljön i vilken auktoriteten utövar sin påverkan i relation till budskapets auktoritativa beståndsdelar har en inverkan på individens respons (Feldman-Barret, Mesquita & Gendron 2011). En styrka med studien är att operationaliseringen är förankrad i samma miljö som undersökningens stickprov är hämtat ifrån. Respondenterna ombads att i största möjliga mån minnas en liknande situation eller föreställa sig en. Studien tar endast hänsyn till en specifik kulturell kontext, den svenska universitetsvärlden. Enligt Feldman-Barret, et al., (2011) kan den kulturella kontexten ha en inverkan på respondenternas disposition för påverkan. Begreppet auktoritet formas efter denna kontext i både uppfattning och följaktligen skattat beteende i auktoritetsformuläret. En annan miljö och urval, exempelvis en amerikansk arbetsorganisation, kan ha en annan kulturell kontext och uppfattning om auktoritativ påverkan. Med utgångspunkt av studiens miljö och respondenternas deskriptiva bakgrund är studiens externa validitet begränsad. På grund av studiens få korrelationer kan det ifrågasättas om det finns externa faktorer som inverkar på hur en individ påverkas av auktoriteter.

Slutsats

Utifrån frågeställningen *finns det en relation mellan påverkan och olika personlighetsfaktorer utifrån principen auktoritet?* har studien ett kunskapsbidrag med en total påverkan för faktorn vänlighet. Det finns begränsat med studier som undersökt relationen mellan strategier för påverkan och personlighet (Alkis & Temizel, (2015); Hirsch et al., (2012)). Det finns ännu färre studier som undersöker relationen mellan personlighetsfaktorer (Costa & McCrae, 1999) och Cialdinis (2009) princip om påverkan utifrån auktoritet. Varje bidrag för att öka förståelsen är därför värdefull. Studien har undersökt relationen med en metod i syfte att försöka översätta principen auktoritet till en miljö som skapar liknande förutsättningar för respondenterna. Personlighetsfaktorer kan vara relaterade till hur människor utformar, uppfattar och tolkar en situation som påverkar hur de beter sig. På grund av det bristande resultatet i studien kan det diskuteras om det finns fler aspekter att ta hänsyn till vid en undersökning av relationen mellan auktoritativ påverkan och personlighetsfaktorerna. Studien bidrar med en ökad medvetenhet om relationen och variationen mellan auktoritativ påverkan och personlighetsfaktorer. Med bakgrund av den återkoppling vi fick från respondenterna och det engagemang ämnet väckte, är studier som utvecklar metoder för att förstå relationen av intresse. Denna studie ger en insikt om de olika svårigheter som finns när man söker större förståelsen för relationen mellan personlighetspsykologi och socialpsykologi.

Framtida forskning

Med utgångspunkt i denna studie och diskussion ovan finns det utrymme och möjlighet till nya perspektiv och vinklar i ansatsen som kan vara värdefullt när nya studier genomfördes. Då resultaten i studien har visat ett svagt stöd för frågeställning och hypoteser finns det utrymme för förbättring. Det är en utmaning att i denna typ av studie, isolera de socialpsykologiska strukturerna samt begreppet auktoritär påverkan. En utveckling av metoden är att sätta respondenter i en fysisk miljö för att bättre isolera de auktoritativa beståndsdelarna i budskapet. Det skulle vara intressant med studier som undersöker en auktoritativ påverkan som tydligare beaktar det socialpsykologiska begreppen för att förbättra resultat. Syftet skulle då vara att skapa ett mer verklighetstroget sammanhang och på så sätt bättre integrera click-whirr-funktionen. Ytterligare en aspekt som hade varit av intresse att utforska är om effektiviteten av den auktoritativa budskapet blir större om två beståndsdelar kombineras. Det skulle också vara möjligt att utsätta individer för fysiska scenarion genom till exempel Virtual Reality. På så sätt kan man lättare skatta hur individerna faktiskt reagerade istället för ett självskattningstest.

Då människor spenderar en stor del av sitt liv på en arbetsplats är det viktigt att skapa ett klimat och en organisation som tar hänsyn till individualiteten. Detta bidrar till att framtida forskning inom ämnet auktoritativ påverkan och personlighetsfaktorer är mycket intressant och bör utforskas. Specifikt studeras personlighet för att förstå dels hur det påverkar arbetet och dels hur arbetet påverkar personligheten. Detta området ligger till grund för de frågor som arbets- och organisationspsykologer arbetar med (Conte & Landy, 2013).

Kunskapen om att det finns en relation i påverkan mellan en auktoritet och olika personlighetsfaktorer kan komma till användning på flera sätt, inte alla positiva. Förståelsen om att påverkan kan ha en större effekt för en viss personlighetsfaktor och individ, kan utnyttjas som en manipulativ strategi. Exempelvis som i fallet Macchiarini där en auktoritet överskrider tillåtna gränser för egen vinning. Macchiarinis fall leddes av s.k visseblåsare, individer som har utsatts för samma auktoritet som övriga men där påverkan inte haft effekt. Vidare forskning kan undersöka om visseblåsare har en högre skattning på en viss personlighetsfaktor som gör dem mer benägna att stå emot auktoritär påverkan. Framtida forskning behöver därför ha ett syfte som

alltid lyfter vikten att hur individer kan ifrågasätta auktoritet och dess trovärdighet, som Cialdini (2009) visar som en motverkande strategi.

Referenser

- Alkiş , N., & Temizel, T.T. (2015). The impact of individual differences on influence strategies. *Personality and Individual Differences, 87*, 147-152.
- Bryman, A. (2008). *Samhällsvetenskapliga metoder: (2. uppl)* England: Oxford University Press.
- Bäckström, M., Björklund, F., & Lindén, M.R. (2014) Criterion validity is maintained when items are evaluatively neutralized: Evidence from a full-scale five-factor model inventory. *European Journal of Personality, 28*, 620-633. doi:11.1002/per.1960
- Cialdini, R. (2009) *Influence: science and practice* (5th rev. ed). New York: Harper Collins cop.
- Conte, J.M & Landy, F.J. (2013). *Work in the the 21st century: an introduction to industrial and organizational psychology*. United States of America: John Wiley & Sons inc.
- Costa, P. T, Jr., & McCrae, R.R. (1992). *Revised NEO Personality Inventory (NEO-PI-R) and NEO Five-Factor Inventory (NEO- FFI) professional manual*. Odessa, FL: Psychological Assessement Resources
- Costa, P. T, Jr., & McCrae, R.R. (1999) A Five-Factor Theory of Personality. In L.A. Pervin & O.P. John (Eds), *Handbook of personality: Theory and research* (2nd. ed.). New York. Guilford.
- Feldman- Barret, L., Mesquita, B., & Gendron, M. (2011). Context in Emotion Perception. *Current Directions in Psychological Science, 20*(5) 286-290. doi:10.1177/0963721411422522
- Fogg, B. J. (2002) Persuasive technology: Using computers to change what we think and do. *Ubiquity, 2002*(December), 89-121.
- Fokus. (2016, 7 februari). Detta är ju kloka människor som sett mellan fingrarna. Orsaken är knappast dumhet. *Dagens Nyheter*. Hämtad från KB Tidningar.
- Gerber, A., Huber, G., Doherty, D., Dowling, C., Panagopoulos, C. (2013). Big Five Personality Trait and Responses to Persuasive Appeals: Results from Voter Turnout

Experiments, *Political Behavior*, 35(4), 687 -728

doi: <http://dx.doi.org.ludwig.lub.lu.se/10.1007/s11109-012-9216-y>

Grant, J. (2016, 1 november). Karolinska behöver en helt ny ledning. *Dagens nyheter*. Hämtad från KB Tidningar.

Halko, S., & Kientz, J.A. (2010). Personality and persuasive technology: An exploratory study on health-promoting mobile applications. *Persuasive Technology Lecture Notes in Computer Science*, 6137, 150-161.

Hirsch, J. B., Kang, S. K., & Bodenhausen, G. V. (2012) Personalized persuasion tailoring persuasive appeals to recipients' personality traits. *Psychological Science*, 23(6), 578-581.

Kaptein, M., Markopoulos, P., de Ruyter, B., & Aarts, E. (2009) Can you be persuaded? Individual differences in susceptibility to persuasion. *Human-Computer Interaction - INTERACT*. 5726, 115-118.

Levine, T. R., & Wheelless, L. R. (1990). Cross-situational consistency and use-nonuse tendencies in compliance-gaining tactic selections. *The Southern Communication Journal*, 56, 1-11.

McCrae, R. R., & Sutin, A. R. (2009). Openness to Experience. In M. R. Leary, & R. H. Hoyle (Eds.), *Handbook of Individual Differences in Social Behavior* (pp. 257-273). New York: Guilford.

Milgram, s. (1963). Behavioral study of obedience. *Journal of abnormal and social psychology*, 67, 371-378.

Peabody, D., & Goldberg, L. R. (1989). Some determinants of factor structures from personality-trait descriptors. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57(3), 552-567.

Pallant, J. (2010). *SPSS survival Manual: A step by step guide to data analysis using SPSS* (4th rev. ed.). Australien: Allen & Unwin Book Publishers.

Shaughnessy, J. & Zechmeister, E. & Zechmeister, J. (2015) *Research Methods in Psychology*. (10th rev. ed.) New York: McGraw- Hill education.

Sibley, C.G., & Duckitt, J. (2010). *Personality geneses of authoritarianism: The form and function of openness to experience*. 169-199.

doi: 10.13140/RG.2.1.2640.2724

Svartdal, F. (2001). *Psykologins forskningsmetoder: en introduktion*. (1. uppl.) Stockholm: Liber AB.

Zeigler-Hill, V., Southard, A. C., Archer, L. M., & Donohoe, P. L. (2012) Neuroticism and Negative Affect Influence the Reluctance to Engage in Destructive Obedience in the Milgram Paradigm. *The Journal of Social Psychology, 153*(2), 161-174.

Zhao, H., & Seibert, S. E. (2006). The big five personality dimensions and entrepreneurial status: A meta-analytical review. *Journal of Applied Psychology, 91*(2), 259.

Appendix 1

Personlighet och påverkan

Hej!

Vi är två studenter från Lunds universitet som skriver kandidatuppsats i psykologi. Studien undersöker om det finns en korrelation mellan påverkan och personlighetsegenskaper. Enkäten består av två delar; första delen handlar om personlighet och testet är utvecklat av Martin Bäckström och Fredrik Björklund. Den andra delen handlar om påverkan och är utvecklat av Louise och Filippa baserat på Robert Cialdinis principer om påverkan.

Tänk inte för mycket när du svarar utan följ din instinkt.

Ditt deltagande är frivilligt och du kan välja att avbryta när du vill. Resultatet kommer att redovisas för handledare och kurskamrater, all insamlad data är anonym. Du måste minst vara 18 år för att få delta i studien.

Genom att besvara enkäten godkänner du villkoren ovan.

Har du frågor om enkäten eller resultatet är de bara att kontakta oss!

filippaborjeson@gmail.com

louisececiliaarvidsson@gmail.com

* Required

Inledning

1. **Kön ***

Mark only one oval.

- Man
- Kvinna
- Annat
- Vill inte ange

2. **Alder ***

Mark only one oval.

- 18-21
- 22-25
- 26-29
- 30+

3. Huvudsaklig sysselsättning *

Mark only one oval.

- Student
- Yrkesverksam
- Arbetssökande

Personlighetstest

Del 1. Hur stämmer följande påstående in på hur du brukar vara?

4. 1. Dagar av aktivitet utan avbrott piggar upp mig *

Mark only one oval.

- Stämmer precis
- Stämmer bra
- Stämmer delvis
- Stämmer dåligt
- Stämmer inte alls

5. 2. Måste inte överprestera *

Mark only one oval.

- Stämmer precis
- Stämmer bra
- Stämmer delvis
- Stämmer dåligt
- Stämmer inte alls

6. 3. Har ett starkt behov av att vara där det händer *

Mark only one oval.

- Stämmer precis
- Stämmer bra
- Stämmer delvis
- Stämmer dåligt
- Stämmer inte alls

7. **4. Studerar ganska ofta tankeväckande skrifter ***

Mark only one oval.

- Stämmer precis
- Stämmer bra
- Stämmer delvis
- Stämmer dåligt
- Stämmer inte alls

8. **5. Känner mig helt lugn inför framtiden ***

Mark only one oval.

- Stämmer precis
- Stämmer bra
- Stämmer delvis
- Stämmer dåligt
- Stämmer inte alls

9. **6. Gillar inte djupsinnig poesi ***

Mark only one oval.

- Stämmer precis
- Stämmer bra
- Stämmer delvis
- Stämmer dåligt
- Stämmer inte alls

10. **7. Få saker kan få mig att mista lugnet ***

Mark only one oval.

- Stämmer precis
- Stämmer bra
- Stämmer delvis
- Stämmer dåligt
- Stämmer inte alls

11. **8. Är villig att ta en konflikt även om den ibland går ut över samarbetet ***

Mark only one oval.

- Stämmer precis
- Stämmer bra
- Stämmer delvis
- Stämmer dåligt
- Stämmer inte alls

12. **9. Känner behov av att alltid ha städat och rent ***

Mark only one oval.

- Stämmer precis
- Stämmer bra
- Stämmer delvis
- Stämmer dåligt
- Stämmer inte alls

13. **10. Känner ganska ofta osäkerhet inför framtiden ***

Mark only one oval.

- Stämmer precis
- Stämmer bra
- Stämmer delvis
- Stämmer dåligt
- Stämmer inte alls

14. **11. Läger lite tid på att undra över hur jag uppfattar och reagerar på saker ***

Mark only one oval.

- Stämmer precis
- Stämmer bra
- Stämmer delvis
- Stämmer dåligt
- Stämmer inte alls

15. **12. Drabbas sällan av irritabilitet ***

Mark only one oval.

- Stämmer precis
- Stämmer bra
- Stämmer delvis
- Stämmer dåligt
- Stämmer inte alls

16. **13. Undersöker ständigt människors sätt att tänka kring saker ***

Mark only one oval.

- Stämmer precis
- Stämmer bra
- Stämmer delvis
- Stämmer dåligt
- Stämmer inte alls

17. **14. Sätter en ära i att vara bäst förberedd ***

Mark only one oval.

- Stämmer precis
- Stämmer bra
- Stämmer delvis
- Stämmer dåligt
- Stämmer inte alls

18. **15. Måste uppnå precis allt jag föresatt mig ***

Mark only one oval.

- Stämmer precis
- Stämmer bra
- Stämmer delvis
- Stämmer dåligt
- Stämmer inte alls

19. **16. Har inte stort behov av att ha många kompisar ***

Mark only one oval.

- Stämmer precis
- Stämmer bra
- Stämmer delvis
- Stämmer dåligt
- Stämmer inte alls

20. **17. Blir ofta irriterad när saker och ting stressar mig ***

Mark only one oval.

- Stämmer precis
- Stämmer bra
- Stämmer delvis
- Stämmer dåligt
- Stämmer inte alls

21. **18. Att bara göra abstrakta analyser ger mig ingen större tillfredsställelse ***

Mark only one oval.

- Stämmer precis
- Stämmer bra
- Stämmer delvis
- Stämmer dåligt
- Stämmer inte alls

22. **19. Stress gör att jag ibland har svårt att handskas med saker ***

Mark only one oval.

- Stämmer precis
- Stämmer bra
- Stämmer delvis
- Stämmer dåligt
- Stämmer inte alls

23. **20. Har inget behov att spexa och vara glad hela tiden ***

Mark only one oval.

- Stämmer precis
- Stämmer bra
- Stämmer delvis
- Stämmer dåligt
- Stämmer inte alls

24. **21. Måste inte göra allting på det allra effektivaste sättet ***

Mark only one oval.

- Stämmer precis
- Stämmer bra
- Stämmer delvis
- Stämmer dåligt
- Stämmer inte alls

25. **22. Betraktar konst som något betydelsefullt för samhället ***

Mark only one oval.

- Stämmer precis
- Stämmer bra
- Stämmer delvis
- Stämmer dåligt
- Stämmer inte alls

26. **23. Har inget behov att vara den "bamhäftiga samariten" ***

Mark only one oval.

- Stämmer precis
- Stämmer bra
- Stämmer delvis
- Stämmer dåligt
- Stämmer inte alls

27. **24. Läger hela min själ vid att människor ska må bra ***

Mark only one oval.

- Stämmer precis
- Stämmer bra
- Stämmer delvis
- Stämmer dåligt
- Stämmer inte alls

28. **25. Vill ständigt träffas och umgås med vänner och kollegor ***

Mark only one oval.

- Stämmer precis
- Stämmer bra
- Stämmer delvis
- Stämmer dåligt
- Stämmer inte alls

29. **26. Är en av dem som skrattar högst och mest på en fest ***

Mark only one oval.

- Stämmer precis
- Stämmer bra
- Stämmer delvis
- Stämmer dåligt
- Stämmer inte alls

30. **27. Överväger hela tiden vad som är bäst för andra i en situation ***

Mark only one oval.

- Stämmer precis
- Stämmer bra
- Stämmer delvis
- Stämmer dåligt
- Stämmer inte alls

31. **28. Tar även upp ämnen som skulle kunna såra andra ***

Mark only one oval.

- Stämmer precis
- Stämmer bra
- Stämmer delvis
- Stämmer dåligt
- Stämmer inte alls

32. **29. Ser sällan vidgade vyer som det mest avgörande för vad jag väljer att göra ***

Mark only one oval.

- Stämmer precis
- Stämmer bra
- Stämmer delvis
- Stämmer dåligt
- Stämmer inte alls

33. **30. Försöker ibland begränsa antalet aktiviteter ***

Mark only one oval.

- Stämmer precis
- Stämmer bra
- Stämmer delvis
- Stämmer dåligt
- Stämmer inte alls

34. **31. Söker ständigt nya sätt att tänka på min tillvaro ***

Mark only one oval.

- Stämmer precis
- Stämmer bra
- Stämmer delvis
- Stämmer dåligt
- Stämmer inte alls

35. **32. Strävar efter att aldrig nånsin försumma mina plikter ***

Mark only one oval.

- Stämmer precis
- Stämmer bra
- Stämmer delvis
- Stämmer dåligt
- Stämmer inte alls

36. **33. Tvingas ibland hoppa över vissa plikter ***

Mark only one oval.

- Stämmer precis
- Stämmer bra
- Stämmer delvis
- Stämmer dåligt
- Stämmer inte alls

37. **34. Blir ofta deppig när det går dåligt ***

Mark only one oval.

- Stämmer precis
- Stämmer bra
- Stämmer delvis
- Stämmer dåligt
- Stämmer inte alls

38. **35. Spänning är inget som jag nödvändigtvis måste ha ***

Mark only one oval.

- Stämmer precis
- Stämmer bra
- Stämmer delvis
- Stämmer dåligt
- Stämmer inte alls

39. **36. Sätter andras bekymmer före mina egna ***

Mark only one oval.

- Stämmer precis
- Stämmer bra
- Stämmer delvis
- Stämmer dåligt
- Stämmer inte alls

40. **37. Ibland går jag emot andras önskningar ***

Mark only one oval.

- Stämmer precis
- Stämmer bra
- Stämmer delvis
- Stämmer dåligt
- Stämmer inte alls

41. **38. Har overseende med att saker hamnar på fel ställe ***

Mark only one oval.

- Stämmer precis
- Stämmer bra
- Stämmer delvis
- Stämmer dåligt
- Stämmer inte alls

42. **39. Deppar inte för att det händer något tråkigt ***

Mark only one oval.

- Stämmer precis
- Stämmer bra
- Stämmer delvis
- Stämmer dåligt
- Stämmer inte alls

43. **40. Försöker att underlätta samarbete genom att undvika att kritisera andra ***

Mark only one oval.

- Stämmer precis
- Stämmer bra
- Stämmer delvis
- Stämmer dåligt
- Stämmer inte alls

44. **41. Tycker det är svårt att ta kontakt med andra ***

Mark only one oval.

- Stämmer precis
- Stämmer bra
- Stämmer delvis
- Stämmer dåligt
- Stämmer inte alls

45. **42. Gör saker på ett halvdant sätt ***

Mark only one oval.

- Stämmer precis
- Stämmer bra
- Stämmer delvis
- Stämmer dåligt
- Stämmer inte alls

46. **43. Känner mig ofta obehaglig till mods bland andra ***

Mark only one oval.

- Stämmer precis
- Stämmer bra
- Stämmer delvis
- Stämmer dåligt
- Stämmer inte alls

47. **44. Blir lätt panikslagen ***

Mark only one oval.

- Stämmer precis
- Stämmer bra
- Stämmer delvis
- Stämmer dåligt
- Stämmer inte alls

48. **45. Har svårt att föreställa mig saker ***

Mark only one oval.

- Stämmer precis
- Stämmer bra
- Stämmer delvis
- Stämmer dåligt
- Stämmer inte alls

49. **46. Känner mig ofta rädd ***

Mark only one oval.

- Stämmer precis
- Stämmer bra
- Stämmer delvis
- Stämmer dåligt
- Stämmer inte alls

50. **47. Är bra på många saker ***

Mark only one oval.

- Stämmer precis
- Stämmer bra
- Stämmer delvis
- Stämmer dåligt
- Stämmer inte alls

51. **48. Är egentligen inte intresserad av andra ***

Mark only one oval.

- Stämmer precis
- Stämmer bra
- Stämmer delvis
- Stämmer dåligt
- Stämmer inte alls

52. **49. Struntar i mina plikter ***

Mark only one oval.

- Stämmer precis
- Stämmer bra
- Stämmer delvis
- Stämmer dåligt
- Stämmer inte alls

53. **50. Är inte intresserad av andra människors problem**

Mark only one oval.

- Stämmer precis
- Stämmer bra
- Stämmer delvis
- Stämmer dåligt
- Stämmer inte alls

Situationer

Del 2. Undersökningen presenterar sex olika situationer i universitetsvärlden. Försök komma ihåg en liknande situation och fundera över hur du brukar bete dig. Om du inte kan komma ihåg en liknande situation, fundera över hur du tror att du skulle reagera.

Fråga 1:

54. **I slutet av en föreläsning ombedes du att bilda en grupp på facebook för din klass och fråga vilka tider som passar bäst för ett frivilligt seminarium. I vilken grad tror du att du hade fullföljt uppgiften beroende på avsändare? ***

Mark only one oval per row.

	Instämmer helt	Instämmer i hög grad	Instämmer i låg grad	Instämmer inte alls
Föreläsare	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Student som tagit ledning av gruppen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ordförande i studentrådet	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Fråga 2:

55. Du sitter och jobbar i ett seminarium som sträcker sig över hela dagen. Du blir ombedd att köpa en kaffe. I vilken grad tror du att du hade fullföljt uppgiften beroende på vem som ber dig? *

Mark only one oval per row.

	Instämmer helt	Instämmer i hög grad	Instämmer i låg grad	Instämmer inte alls
Föreläsare	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Studentkamrat som leder grupparbetet	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ordförande i studentrådet	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Fråga 3:

56. Universitetet har obligatorisk hjärt- och lungräddning en eftermiddag. Vid inledningen ombedes du att vara försöksperson. I vilken grad tror du att du hade fullföljt uppgiften beroende på avsändare? *

Mark only one oval per row.

	Instämmer helt	Instämmer i hög grad	Instämmer i låg grad	Instämmer inte alls
Föreläsare	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Studentkamrat som är ledare av gruppen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Läkarstudent	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Fråga 4:

57. Du har tillsammans med andra studenter arbetat på ett projekt. Du ombedes att ta bort delar ur projektet som med största sannolikhet kommer att sabotera för en gruppmedlem men inte påverka dig. I vilken grad tror du att du hade fullföljt uppgiften beroende på avsändare? *

Mark only one oval per row.

	Instämmer helt	Instämmer i hög grad	Instämmer i låg grad	Instämmer inte alls
Betygsättande lärare	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Studentvän som tagit ledning av gruppen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Studentordförande för program	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Fråga 5:

58. Du har bokat ett rum på ett av universitetsbiblioteken i Lund. Efter ett tag kommer en grupp och vill ha rummet du har bokat. I vilken grad tror du att du hade lämnat rummet beroende på avsändare? *

Mark only one oval per row.

	Instämmer helt	Instämmer i hög grad	Instämmer i låg grad	Instämmer inte alls
Lärargrupp	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Studentgrupp	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Företagsgrupp	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Fråga 6:

59. Du sitter i universitetets café och skriver ett arbete med din grupp. Du får frågan om du kan skriva en tyngre del av arbetet. I vilken grad tror du att du hade fullföljt uppgiften beroende på avsändare? *

Mark only one oval per row.

	Instämmer helt	Instämmer i hög grad	Instämmer i låg grad	Instämmer inte alls
Handledare	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Gruppmedlem som tagit ledning av gruppen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ordförande för studentråd	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Tack för din medverkan!
