



LUNDS
UNIVERSITET

Institutionen för psykologi

Finns det samband mellan självförverkligande, inneboende kontra externt orienterad motivation och socialt jämförande?

Examining possible connections between self-actualization, intrinsic versus extrinsic motivation and social comparison

Adam Celander & Felicia Petersson
PSYK11, HT 2019

Handledare: Farhan Sarwar
Examinator: Roger Johansson

Abstract

The purpose of this study was to investigate the relationship between self actualization, social comparison, including upward and downward comparison, and different types of motivation as defined by the proposed causality orientations within self determination theory. Data was acquired through a survey distribution. The sample consisted of a convenience sample (N=131). The results, from a correlational analysis, showed significant correlations between self-actualization and upward assimilation ($r=-.49$), upward contrast ($r=-.35$), downward assimilation ($r=-.26$) and downward contrast ($r=.41$). The results concerned with motivation and social comparison showed a significant correlation between impersonal causality orientation and general tendency to compare with others ($r=.41$). Impersonal causality orientation also had significant correlation with all directions for social comparison. In the discussion departing from the results it's argued how various motives for comparison mediates the relationship between self actualization and social comparison.

Keywords: self-actualization, social comparison, self-determination theory, upward comparison, downward comparison

Sammanfattning

Syftet med studien var att undersöka förhållandet mellan självförverkligande, socialt jämförande och motivation. För socialt jämförande mättes både en generell benägenhet och benägenhet att jämföra i olika riktningar (uppåt eller nedåt). Den operationella definitionen för motivation utgick ifrån de kausalitetsorienteringar som återfinns inom self-determination theory. Datainsamling skedde i form av enkätundersökningar. Urvalet bestod av ett bekvämlighetsurval (N=131). Resultaten i studien indikerar att självförverkligande hade signifikant korrelation med samtliga riktningar som socialt jämförande kan anta: strävande kontrast ($r=-.35$), strävande identifikation ($r=.49$), nedåtgående kontrast ($r=.41$) och nedåtgående identifikation ($r=-.26$). I undersökandet av samband mellan motivation och socialt jämförande indikerade resultat på signifikant positiv korrelation mellan den operonliga kausalitetsorienteringen och generell tendens till socialt jämförande ($r=.41$). Den operonliga kausalitetsorienteringen korrelerade även signifikant med samtliga riktningar för socialt jämförande. I diskussionen av resultaten argumenteras för hur sambandet mellan självförverkligande och socialt jämförande kan medieras av olika bakomliggande motiv.

Nyckelord: self-actualization, social comparison, self-determination theory, upward comparison, downward comparison

Introduktion

Varför jämför vi oss med andra? I allmänhet associeras nog tanken på jämförelser med något negativt. Ett vanligt sammanhang i vilket man diskuterar jämförandets orsaker och konsekvenser är i förhållande till sociala medier. Med snabbt utvecklande informations- och

kommunikationsteknik har mycket av vår sociala verklighet expanderats till att utspela sig på ett virtuellt plan. Särskilt sociala medier ger en plattform med gränslöst utbud av exponering för andra att jämföra sig med, oavsett om detta sker medvetet eller ej. Detta blir kanske särskilt värt att betrakta i relation till att vanliga motiv som förknippas med användandet av sociala medier är self promotion och self enhancement (Vogel, Rose, Roberts, & Eckles, 2014). Båda syftar till att framställa en på ett fördelaktigt sätt där man aktivt selekterar vilka aspekter av en själv som lyfts fram, då huvudsakligen positivt värderade egenskaper. Detta medför att när sociala medier blir platsen för jämförelse med andra så jämförs en helhetsbild av sig själv - inkluderande både ens positiva och negativa sidor - mot en idealiserad bild av andra. Detta är en problematik som finns representerad i socialpsykologisk forskning där det är vanligt är att undersöka de eventuellt skadliga effekter jämförande på sociala media kan ge upphov till. I bland annat en metaanalys gjord 2019 med titeln: *Is social network site usage related to depression? A meta-analysis of Facebook-depression relations* så visade resultaten att högre nivåer av depression var associerade med en högre generell benägenhet att jämföra sig på sociala medier (Yoon et al., 2019).

För att återvända till frågan om varför vi jämför oss med andra, så är det dock så att vi säkert kan komma på fall där jämförelser med andra både kan ha gynnsamma liksom undergrävande effekter på oss. Som bekant är människan en social varelse och vår sociala verklighet har en central roll för vår (över-)levnad. I grunden går det att se ett adaptivt syfte i tendensen att vilja jämföra sig. Att relatera sig själv i förhållande till andra och söka skillnader/likheter kan vara ett betydelsefullt tillvägagångssätt för att öka ens självförståelse. Så beroende på vilka motiv ens jämförelser har kan de få olika konsekvenser för ens självbedömning. Tar man det steget längre kan informationen som utvinns ur jämförelser vara värdefull för att först öka självförståelse och i ytterligare ett led användas med syftet att utveckla sig själv. Detta leder oss in på studiens andra centrala ämne. För på tal om självförbättring kan man - parallellt med den växande relevansen av socialt jämförande - även i samtiden se en genomsyrande strävan efter självförbättring. Detta kan bland annat härledas till kulturella influenser som self help culture och den globalt växande positiva psykologin. Kanske särskilt inom populärvetenskapen kan man höra om denna vår tids kulturella fixering vid det ändlösa självförbättringsprojektet. För att exemplifiera kan en nämna Carl Cederström och André Spicer som skrivit det medialt uppmärksammade verket *Desperately Seeking Self-Improvement: A Year Inside the Optimization Movement* (Cederström & Spicer, 2017).

En fundamental frågeställning för förevarande studie är om dessa två kulturellt formgivande fenomen; socialt jämförande och självförverkligande, interagerar med varandra även när de undersöks på ett psykologiskt plan. En fundamental frågeställning som kommer införlivas i studien är *om* och i så fall vilket förhållande som finns mellan självförverkligande och socialt jämförande i ett nomotetiskt perspektiv. Går där att finna en samvariation mellan dessa och är denna i så fall negativt eller positivt riktad? För denna frågeställning kommer studien delvis göra ett teoretiskt avstamp i den humanistiska traditionen i vilken vi hittar introduktionen till självförverkligande som koncept inom psykologiforskningen. Särskilt Abraham Maslows och Carl Rogers respektive teorier kommer vara de centrala utgångspunkterna. Studiens teoretiska resonemang kommer även bygga på socialpsykologisk teoribildning som finns kring socialt jämförande, bland annat social comparison theory. Studien kommer även utvärdera eventuella likheter och skillnader som existerar mellan dessa olika teoretiska perspektiv.

Vi har även valt att inkludera ytterligare ett teoretiskt perspektiv orienterat kring motivation som skall relateras till socialt jämförande. Denna finner sin teoretiska förankring i en senare humanistisk teori kallad self determination theory. Således drivs studien även av ytterligare en tvådelad frågeställning: finns det något samband mellan vad som motiverar en och hur benägen man är till att jämföra sig? Även: finns det något samband mellan vad som motiverar en och *vilka* man väljer att jämföra sig med? Detta andra teoretiska perspektiv orienterat kring motivation adderades med motiveringen att det sågs som en potentiell nyansering av de resultat som kunde finnas kopplade till enbart den första frågeställningen som bara rör självförverkligande och socialt jämförande.

Teori

Socialt jämförande

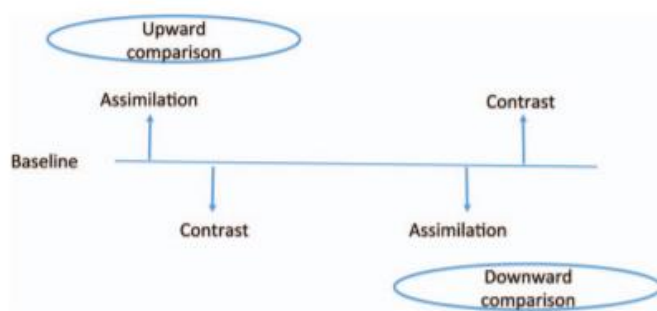
Socialt jämförande (eng. social comparison) är ett fenomen som fått växande uppmärksamhet som forskningsområde inom socialpsykologin alltsedan dess introduktion för ett halvt sekel sedan. En definition av termen som ges är “a process of thinking about information about one or more other people in relation to the self” (Wood, 1996, p.520-521). Att värdera information om andra i förhållande till sig själv innebär att den jämförande söker likheter

eller skillnader i någon dimension. Där finns ingen begränsning för vad för slags information som kan utgöra grunden för jämförelse. Vanligtvis förväntas påträffandet av eventuella likheter eller skillnader skapa en reaktion hos den jämförande som påverkar dennes självbedömning, affekt eller beteende (Gerber et al., 2018).

Leon Festinger anses vara den som introducerade begreppet socialt jämförande i psykologiforskningen när han 1954 publicerade sin inflytelserika artikel *A Theory of Social Comparison Processes*. I artikeln postulerar han en teori som fått namnet **social comparison theory**. En centralt tes i hans teori är antagandet att människor har en inneboende drivkraft att jämföra sig själva med andra (Festinger, 1954). Han betonade särskilt betydelsen av att jämföra förmågor (abilities) och åsikter (opinions). Ett annat viktigt antagande han gör är att socialt jämförande främst tjänar ett essentiellt syfte, nämligen **self evaluation** - att konstruera och underhålla en så realistisk självbedömning som möjligt. Att uppnå en verklighetstrogen självbedömning om sig själv argumenteras vara en nödvändighet för att kunna agera effektivt i världen där det fordras förståelse för sina egna förmågor och begränsningar. Vilket är förklaringen till varför realistiska självbedömningar anses ha en avgörande funktion (Jones & Gerard, 1968). Ytterligare en hypotes som Festinger anför är en så kallad likhetsprincip vilken innebär att människor antas föredra att, i de dimensioner som den jämförande vill jämföra sig, då söka sig till någon av liknande åsikt, egenskap eller rang. Denna hypotes bygger på den tidigare nämnda övergripande hypotesen som hävdar att målet med jämförelser är att utvinna realistiska självbilder. Om man jämför sig med någon som markant skiljer sig från en själv omöjliggörs målet att utvinna givande information om ens relativa position. Han ger bland annat ett exempel för att försöka belysa denna poäng genom att beskriva hur en nybörjare i schack inte bör jämföra sig med dem som är mästare i spelet (Festinger, 1954).

Forskningen kring socialt jämförande har dock utvecklats väsentligt sedan Festinger först grundlade forskningsområdet med sin teori. Bland annat så har forskningen utökats till att innefatta olika riktningar som socialt jämförande kan anta. Wills (1981) lanserar bland annat en teori "theory of downward comparison" där konceptet av olika riktningar som socialt jämförande kan anta undersöks. Wills argumenterar bland annat för att jämförelser generellt riktar sig uppåt men att när ens självförtroende är hotat så ändras riktningen och utförs istället nedåt, detta för att upprätta ens självförtroende. Han predicerade även att de som har globalt lågt självförtroende överlag tenderar att göra nedåtgående jämförelser. Överskådligt presenterat så är detta en beskrivning av de olika riktningarna. Dels finns det en riktning som

benämns **upward comparisons** - måltavlan för ens jämförelse är någon som den jämförande subjektivt betraktar som *överlägsen* en själv. Dels finns det **downward comparison** - måltavlan för ens jämförelse är någon som den jämförande subjektivt betraktar som *underlägsen* en själv. Dessutom är det så att dessa båda riktningar kan ske i två typer, identifierande eller kontrasterande. I en identifierande jämförelse så söker man likheter med den man jämför sig med. Omvänt så söker man skillnader när ens jämförelse är kontrasterande. För att återuppta Wills hypotes som exempel så kan den som känner behov av att höja sitt självförtroende göra en kontrasterande nedåtgående jämförelse då detta framställer en själv i förhållandevis positiv dager.



Figur 1. Visualisering av riktningarna liksom typerna för jämförande

Efterkommande forskare har ifrågasatt några av Festingers centrala anspråk. Bland annat har man kritiserat antagandet om att människan skulle vara en opartisk bedömare av information som kommer ur jämförelser med andra. Senare forskning har bland annat också visat att det existerar ett flertal motiv, utöver Festingers föreslagna self evaluation, som kan finnas bakom människors jämförande med andra. Dessa motiv kan grupperas in i tre bredare kategorier: self-evaluation (självbedömning), self-improvement (självförbättring), och self-enhancement (självförsköning) (Wood, 1989). Exempelvis så kan de som drivs av självförbättring föredra att göra strävande jämförelser (upward comparisons) där man jämför sig med någon som är subjektivt värderad som överlägsen en själv (Wheeler, 1966). Eller om det är så att självförsköning är den bakomliggande drivkraften så kan det vara så att man föredrar nedåtgående jämförelser (downward comparison) med dem som subjektivt värderas vara underlägsna en själv (Wills, 1981).

Det har även ifrågasatts huruvida en realistisk självbild vore, i jämförelse med exempelvis en positivt vinklad självbild, den fördelaktigaste utgångspunkten för psykologisk

anpassningsförmåga (eng. psychological adjustment) (Humberg et al., 2019). Vissa forskare har argumenterat och hållit fast i hypotesen att realistiska självuppfattningar är fördelaktigast för en välfungerande psykologisk anpassningsförmåga (Festinger, 1957; Rogers, 1961; Maslow; 1954). Denna hållning mötte kritik när Taylor och Brown (1988) istället argumenterade för hypotesen att en orealistisk positivt vinklad självuppfattning är gynnsam i samma avseende. I en metaanalys titulerad *Is accurate, positive, or inflated self-perception most advantageous for psychological adjustment? A competitive test of key hypotheses* utförd av Humberg et al. (2019) så testas ett flertal motstridande hypoteser som rör olika självuppfattningars konsekvenser för psykologisk anpassningsförmåga. I deras resultat fann de inget stöd för hypotesen att en verklighetstrogen uppfattning kring ens intelligens skulle predicera bättre anpassningsförmåga. Däremot fann de stöd för hypotesen att en positivt vinklad uppfattning kring ens intelligens predicerar bättre anpassningsförmåga. Detta resultat var i linje med en annan metaanalys som också fann bevis som indikerade att positiva och fördelaktiga självuppfattningar predicerar intrapersonlig anpassningsförmåga (Dufner et al., 2018).

Självförverkligande

Självförverkligande är ett koncept som kan spåras tillbaka till ett ursprungligen aristoteliskt begrepp; aktualisering, vilket bär innebörden att realisera en individs eller organisms potential (Halvor Teigen, 2006). Inom psykologin så introducerades självförverkligande som begrepp först av Kurt Goldstein när han publicerade sin monografi "The organism: A holistic approach to biology derived from pathological data" 1943. Begreppet har sedan dess kommit att ingå i ett flertal psykologiska personlighetsteorier. Det har en nära förankring till den humanistiska psykologins tradition där självförverkligande tilldelades en central roll både inom Abraham Maslows och Carl Rogers teorier, vilka kan sägas vara den humanistiska traditionens anstiftare. Det är även dessa teoretiker vi kommer utgå ifrån i den här studiens teoretiska bakgrund.

För att överskådligt redogöra för utmärkande drag inom den humanistiska traditionen så kan det vara särskilt klargörande att kontrastera denna mot de två tidigare dominerande teorierna inom psykologisk forskning; den psykodynamiska teorin företrädd av Sigmund Freud och

behaviorismen, företrädd av B.F. Skinner. Humanismen växte fram som en kritik mot dessa och riktade särskilt starka invändningar mot den människosyn som framträdde i de tidigare teorierna. Man såg bland annat att dessa tillämpade ett alltför mekaniskt och deterministiskt synsätt och således avfärdade människans fria vilja (Benjafield, 2010). Det humanistiska perspektivet antar istället en långt mer positiv människosyn och man söker betrakta henne ur ett holistiskt perspektiv. Framförallt erkänns hon som en självbestämmande varelse.

Värdefulla attribut som lyfts fram hos människan är således hennes kreativitet, fria vilja och förmåga att realisera sin potential, alltså att förverkliga sig själv (Holt et. al., 2015). Enligt Rogers så är människan huvudsakligen driven av *ett* fundamentalt behov. Detta är en framåtskridande tendens orienterad mot personlig utveckling och uppnåelse av ett integrerat själv. Denna tendens är vad han kom att benämna **självförverkligande**. "The organism has one basic tendency and striving - to actualize, maintain, and enhance the experiencing organism" (Rogers, 1951). Ett relevant begrepp från Rogers terminologi är "*fully functioning person*" vilket är hans benämning av personer som är nära att uppnå självförverkligande.

Kännetecknande drag för dessa är upplevelsen av ens självvärde som obetingat utomstående omständigheter. Detta antas medföra en frigörelse från behovet att försöka modifiera inre och yttre upplevelser till att passa rigida själv-koncept och/eller utomstående krav. Man är mindre benägen att anamma socialt instrumentella masker och känner en större frihet och självvald riktning i ens utveckling (Rogers, 1961).

Abraham Maslow är möjligtvis den teoretiker som starkast bidragit till att göra självförverkligande till ett allmänt känt begrepp och till etablerandet av forskningen kring det. Självförverkligande ingår som ett överordnat behov i Maslows välkända förklaringsmodell över hur människor prioriterar ett antal grundläggande behov enligt en behovshierarki (Maslow 1954). Logiken i behovshierarkin bygger på att när ett behov uppfylls så tar tillfredsställandet av ett högre motiv vid. Längst ner i ordningen finns fysiologiska behov (hunger, sömn, törst) följt av trygghetsbehov (skydd från psykiskt och fysiskt våld), behov av kärlek (övergripande behov av mänsklig kontakt), självhävelsebehov (känna sig respekterad och värdesatt av sig själv och andra) och slutligen, högst upp återfinns behovet av självförverkligande. Maslow definierar självförverkligande som "people's desire for self-fulfillment, namely, the tendency for them to become actualized in what they are potentially. This tendency might be phrased as the desire to become more and more what one idiosyncratically is" (Maslow, 1987).

Det har gått 70 år sedan Maslow formulerade sin teori om självförverkligande och sedan dess har den genomlevt en hel del kritik, bland annat för att ha en för naiv och idyllisk människosyn. Den har likväl utgjort ett betydelsefullt arv för utvecklandet av efterkommande personlighets- och motivationsteorier. Överlag så har den humanistiska traditionen kritiserats hårt för bristen av utvecklandet av metoder för att empiriskt kunna bekräfta eller vederlägga deras teorier. En svår fråga de konfronterats med har varit "hur ska man gå tillväga för att mäta ett så svårfångat begrepp som självförverkligande?". Det finns dock exempel på försök att återvitalisera i vart fall Maslows teori om självförverkligande i samtida psykologisk forskning. I sin artikel *Self-Actualizing People in the 21st Century: Integration With Contemporary Theory and Research on Personality and Well-Being* (Kaufman, 2018) har Kaufman föresatt att 1) empiriskt bevisa genom tillämpandet av ett flertal samtida mätinstrument inom personlighet och psykologiskt välmående att Maslows föreslagna karaktäristika för självförverkligande har signifikant samband med personlig utveckling, välmående och hälsa. Alltså att integrera självförverkligandets koncept och relevans i samtida forskning. 2) Att utveckla ett nytt mätinstrument (självskattningstest) för självförverkligande som både är vetenskapligt integrerat i samtida forskning och ändå är nära förankrat i Maslows originalteori. Detta nyligen framtagna självskattningstest har visat sig ha hög extern validitet och är därför det test som valts att användas i den här studien.

Självförverkligande och sociala jämförelser

Tidigare forskning som empiriskt undersöker samband mellan dessa konstrukt och deras tillhörande teorier är i princip obefintlig. Däremot går det att på ett konceptuellt plan upptäcka överlappande områden där Festinger och humanisterna (Maslow och Rogers) ibland har överensstämmande åsikter och andra gånger motstridiga åsikter. Exempelvis delar samtliga av dessa teoretiker en grundläggande normativ uppfattning att en realistisk självuppfattning är en förutsättning för "adaptive functioning" eller optimal psykologisk anpassning (Festinger, 1954; Humberg, et al., 2019). Däremot så finns där en väsentlig skillnad i synen på hur en realistisk självuppfattning uppnås. Denna skillnad kan sannolikt förklaras utifrån olikheter kopplade till deras olika övergripande teoretiska bakgrunder. Exempelvis så finns det hos både Rogers och Maslow en underbyggande essentialism implicerad i synsättet på jaget och dess högsta form av realiserande (självförverkligande). Detta återges exempelvis i hur båda betonar att självförverkligande är att realisera en latent, inneboende potential (Maslow, 1987; Rogers, 1961). Utifrån det socialpsykologiska

perspektivet å andra sidan, vilket är den teoretiska bakgrunden för den mesta forskningen kring socialt jämförande, exempelvis social comparison theory, så har man en divergerande människosyn. I var fall så betonar den istället synergien mellan individen och dess sociala kontext och att den sociala kontexten är viktig i förandet av jaget.

Både Maslows (1954, 1987) och Rogers (1961) konceptualisering av den självförverkligade individen framhåller att denne uppnått en självbild relativt oberoende i förhållande till sin sociala kontext. Rogers betonar exempelvis att avkall på att försöka anpassa sina självkoncept efter andras tyckande resulterar i personlig utveckling och ökat välmående. Detta antyds till exempel i följande citat "The curious paradox is that when I accept myself just as I am, then I can change." (Rogers, 1961, p.17). Detta är något som vi tolkar som inkompatibelt med behovet att jämföra sig med andra. Utifrån Maslows teori om de olika behovens ordning i behovshierarkin skulle det eventuellt gå att argumentera för att socialt jämförande har sin relevans när det kommer till behovet precis under självförverkligande, alltså självhävdelsebehov. Maslow delar in självhävdelsebehov i två subkategorier. I den ena så beskrivs det man kan kalla ett intrapersonligt behov efter självrespekt. Vilket uppnås genom tilltro till sin kompetens, kunskap, frihet som således stärker ens självrespekt. I den andra kategorin så utmålas interpersonligt behov efter respekt, erkännande från andra och social status (Maslow, 1954). Vi tror att socialt jämförande är kompatibelt med dessa båda behov men framförallt i den lägre nivån av självhävdelsebehov där ens självhävdelse står i relation till social status. Gränsen mellan självhävdelsebehov och självförverkligande utgör dessutom gränsen mellan behovens överordnade kategorier: "deficiency needs" och "growth needs". "Deficiency needs" eller bristbehov, uppstår till följd av avsaknad och ökar motivationen att uppfylla behovet i fråga om det inte är uppfyllt. "Growth need" eller tillväxtbehov innefattas bara av självförverkligande. Denna uppstår till skillnad från bristbehoven inte ur bristen av något, utan den uppstår till följd av en inneboende strävan efter personlig utveckling. Viktigt att poängtera är att realiserandet av denna strävan förutsätts av att bristbehoven är uppfyllda. Om dessa inte tillfredsställs så fattas en stabil grund för att kunna hänge sig så tillväxtbehovet (Maslow, 1943).

"Deficiency-motivated people need to have other people available, since most of their main need gratifications (love, safety, respect, prestige, belongingness) can come only from other human beings. But growth-motivated people may actually be hampered by others. The determinants of satisfaction and of the good life are

for them now inner-individual and not social. They have become strong enough to be independent of the good opinion of other people, or even of their affection. The honors, the status, the rewards, the popularity, the prestige, and the love they can bestow must have become less important than self-development and inner growth.” (Maslow, 1954).

Det finns en efterkommande humanistisk motivationsteori som erhållit empiriskt gehör inom samtida forskning, nämligen self determination theory. Denna har tagit stor influens från bland annat Maslows teori och beskrivs vara en ny men lovande modell över självförverkligandets svårfångade koncept (Holt et al., 2015). Därför ansågs även denna intressant att undersöka i förhållande till socialt jämförande då den kan antas bidra med andra perspektiv på de resultat som genereras inom studien.

Self determination theory

Self determination theory (Deci & Ryan, 1985, 2000, 2017) är en makroteori där ett flertal teorier integreras med syftet att ge ett omfattande ramverk för att beskriva hur individuella och situationella faktorer interagerar och påverkar utvecklandet av ens personlighet och motivation. Inom teorin intresserar man sig särskilt för motivationen som ligger bakom ens handlingar och till vilken grad denna grundar sig i intrinsically (inre) eller extrinsically (externa) härstammande motiv. Delvis influerad av Maslows motivationsteori så framställs inom self determination theory tre stycken grundläggande mänskliga behov: kompetens, samhörighet och autonomi (Deci & Ryan, 1985). Autonomi refererar till ett behov efter att vara självstyrande i ens ordnande av upplevelser och handlingar. Det är även ett behov efter att uppleva frivillighet i sitt agerande och att ens handlingar överensstämmer med ens genuina intressen och värderingar. Kompetens refererar till ett behov efter att utveckla och förbättra färdigheter för att effektivt kunna fungera i de kontexter som är viktiga för personen. Slutligen så refererar samhörighet till ett behov efter att forma meningsfulla relationer med andra där man känner tillhörighet och att andra bryr sig om en (Deci & Ryan, 2017). Teorin delar ett fundamentalt humanistiskt antagande i synen på människan som ses äga en inneboende drivkraft att aktivt orientera sig mot självutveckling. Detta följs dock att ett *men* - man poängterar hur denna tendens förutsätts av hur väl ens sociala sammanhang tillmötesgår de tidigare nämnda essentiella behoven (Legault, 2017). Detta är en översiktlig

beskrivning av teorins helhet. För studiens syfte så riktas nu ett större fokus mot en av de ingående teorierna: Causality Orientation Theory (COT).

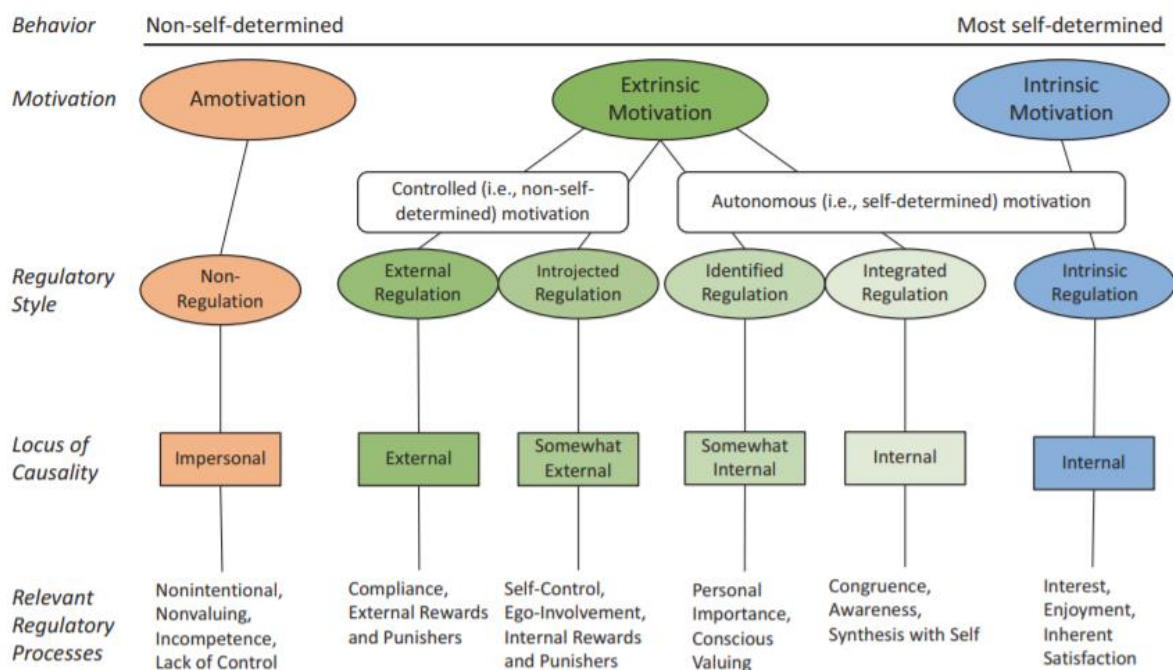
Causality Orientation Theory är den mini-teori inom self determination theory som inriktar sig på att undersöka individuella skillnader för vad som motiverar en. Causality (kausalitet) refererar i den här kontexten till individens (implicita eller explicita) förståelse av “the nature of causation of behavior” (Deci & Ryan 1985). Kausalitetsorienteringar blir i det här fallet synonymt med motivationsorienteringar. Dessa utvecklas över tid och bildar en bestående basis för ens motivation. Ett viktigt anspråk som görs är att teorin divergerar från synen på motivation, ett uni-dimensionellt fenomen där man befinner sig någonstans på en skala av högt eller lågt innehav av motivation. Istället formulerar man två kvalitativt åtskilda kategorier av motivation: autonom och kontrollerad. Båda är positivt associerade med motivation och båda inducerar intentionalitet liksom ger riktning för ens agerande. De skiljer sig dock åt från varandra i graden av att uppleva att det som motiverar initiering och reglering av beteenden är självvalt. Det existerar dessutom ytterligare en kausalitetsorientering, opersonlig (impersonal), men denna är negativt associerad med motivation. En kort redogörelse för samtliga kausalitetsorienteringar kommer i följande.

Den *autonoma orienteringen* karaktäriseras av upplevelsen av en hög grad av valmöjlighet och att den kausala kraften bakom ens ageranden härstammar från ens personliga intressen och värderingar. Således tenderar dessa att vara mer tillväxt-orienterade (vilket delar likheter med Maslows growth och deficiency needs), liksom att de tenderar att upprätthålla stabila och fördelaktiga självbilder där deras självvärde inte betingas av andras tyckande. “When autonomous, behaviours are experienced as emanating from, and an expression of one's self” (Deci & Ryan, 2017). Teoretiskt sett så associeras den autonoma orienteringen med en högre grad av inneboende (intrinsic) motivation och att ha en upplevelse av ett integrerat, harmoniskt självkoncept. Den autonoma orienteringen har genom empiriska undersökningar även visat sig vara positivt korrelerat med självförtroende och självförverkligande (Deci and Ryan 1985; Kaufman, 2018).

Den *kontrollerade orienteringen* karaktäriseras i kontrast till den autonoma orienteringen av en tendens uppleva sin omgivning som kontrollerande och att externa faktorer blir avgörande för hur man agerar. Den som är orienterad åt kontroll reglerar sina beteenden efter upplevda “borden” och andra påtryckningar utifrån. Ens handlingar blir därför mer instrumentella till

sin natur och man försöker leva upp till krav och förväntningar. Besträffning och belöning blir viktiga influenser att navigera utifrån liksom sökandet efter bekräftelse utifrån, så kallad ego-involvement. Ens självbild betingas av andras tyckande.

Den *opersonliga orienteringen* karaktäriseras till skillnad från de föregående av en bristande motivation. Deras kausala förståelse beskrivs som opersonlig för att denna fattas personlig intentionalitet. Det som händer en uppfattas vara bestämt av svårgreppade externa faktorer. Personer med denna orientering tenderar att uppleva sig oförmögna att framgångsrikt anpassa sitt beteende för att kunna uppnå önskade mål. De tenderar därför att ha en självbild präglad av inkompetens och hjälplöshet. Denna orientering har visat sig korrelera med tendensen att överdrivet nedvärdera sig själv, depression och ångest (Deci & Ryan 1985) liksom en fragmenterad identitet (Soenens et al. 2005).



Figur 1. Modell över hur de olika typerna av motivation rör sig längs ett kontinuum av internalisering (Legault, 2017)

Kausalitetsorienteringar och socialt jämförande

Det finns exempel från tidigare forskning som teoretiskt liksom empiriskt undersökt samband mellan specifikt self determination theory och socialt jämförande. Det kan däremot nämnas att det finns desto mer tidigare forskning som undersöker motivation i en bredare definition

och socialt jämförande. En sådan tidigare studie vars resultat är relevant att relatera till vår frågeställning om huruvida motivation inverkar på socialt jämförande har gjorts av Wheeler (1966). I ett experiment testade Wheeler bland annat för hypotesen att strävande jämförelser korrelerar positivt med ökad grad av motivation (viktigt att notera är dock att Wheeler använder ett annat mått för motivation än vad som görs i den här studien). I analysen av experimentets resultat fann han stöd för att bekräfta sin hypotes - ökad motivation och strävande jämförelser hade en signifikant samvariation. Vidare påpekar han att detta framträder som ett paradoxalt förhållande; att den som har hög motivation att uppnå subjektiv framgång väljer att jämföra sig med någon som också subjektivt bedöms vara överlägsen en själv, vilket förväntas leda till känslor av misslyckande. I diskussionen kring experimentets resultat så söker Wheeler förklara paradoxen genom att den som väljer att göra strävande jämförelser gör det för att bekräfta likheter med sig själv och den som uppfattas som överlägsen. Utifrån resultatet från den här studien skulle vi kunna teoretisera att både den autonoma och kontrollerade kausalitetsorienteringen korrelerar med tendensen att göra strävande jämförelser. Detta eftersom att dessa orienteringar är associerade med motiverat agerande. Omvänt kan vi även gissa att den opersonliga kausalitetsorienteringen, vilken förknippas med avsaknad motivation, har en negativ korrelation med strävande jämförelser. Specifikt en negativ korrelation med den assimilerande strävande jämförelsen.

I en annan tidigare studie gjord av Clayton Neighbors och C. Raymond Knee (2003) argumenterar forskarna för att både social comparison theory och self determination theory adresserar hur ens prestationer i kombination med den åtföljande responsen från omgivningen påverkar ens självbild. I deras undersökning undersöktes konsekvenserna av socialt jämförande medierade genom individuella skillnader i självbestämmande. De fann stöd för sin centrala hypotes att individuella skillnader i självbestämmande inverkar på konsekvenserna som kom ur socialt jämförande. De fann bland annat att individer som hade ett lågt värde i den autonoma kausalitetsorienteringen tenderade att göra kontrasterande strävande jämförelser, vilket resulterade i sänkt självförtroende.

Gibbons och Buunk (1999) har undersökt faktorer som inverkar på benägenheten att jämföra sig med andra. De fann bland annat att lågt självförtroende och affektiva störningar som depression och ångest korrelerade med tendensen att jämföra sig. De teoretiserar att en förklaring till detta kan vara att psykisk ohälsa ofta åtföljs av en instabil självbild, således antas jämförandet vara ett medel för att reducera osäkerhet kring ens självbild (Butzer

and Kuiper, 2006; Gibbons and Buunk, 1999). Detta ligger till grund för en av våra hypoteser där vi antar att den personliga kausalitetsorienteringen delar karaktäristiska likheter med de faktorer beskrivna ovan, som associeras med benägenheten till socialt jämförande.

Syfte & frågeställningar

Syftet med studien är att undersöka eventuella samband mellan självförverkligande, motivation och socialt jämförande. Det existerar redan viss tidigare forskning där socialt jämförande och self determination theory undersöks tillsammans men desto mindre om självförverkligande och socialt jämförande. Således är även en del av studiens syfte att göra ett tentativt empiriskt överbryggande mellan teorierna då det går att, på ett teoretiskt plan, upptäcka konceptuella överlappningar. Studiens övergripande frågeställning kan brytas ner till tre ingående frågeställningar: 1) Finns det något samband mellan självförverkligande och socialt jämförande? 2) Finns det samband mellan vad som motiverar en och benägenheten till socialt jämförande? 3) Finns det samband mellan vad som motiverar en och vilka man väljer att jämföra sig med?

Hypoteser

Hypotes 1) Självförverkligande korrelerar negativt med socialt jämförande.

Hypotesen är grundad i det antagande som Maslow (1954) och Rogers (1961) gör om att autonomi och relativt oberoende från sin sociala kontext är en av de grundläggande dragen för en självförverkligad person. Detta exemplifieras bland annat i det citat som nämns i teoridelen där Maslow skriver följande: "Deficiency-motivated people need to have other people available, since most of their main need gratifications (love, safety, respect, prestige, belongingness) can come only from other human beings. But growth-motivated people may actually be hampered by others. The determinants of satisfaction and of the good life are for them now inner-individual and not social." (Maslow, 1954, p.162). Utifrån given beskrivning tolkar vi det som att självförverkligande till sin natur är inkompatibelt med tendensen och behovet att jämföra sig med andra.

Hypotes 2) Opersonlig kausalitetsorientering korrelerar positivt med tendensen till socialt jämförande.

Grunden för antagandet av den här hypotesen bygger på indirekta kopplingar som diskuteras i tidigare forskning. Gibbons och Buunk (1999) fann tex att individer som har en generellt högre tendens till att jämföra sig med andra oftare led av dåligt självförtroende och affektiva störningar såsom depression, ångest och stress. Något de såg som en plausibel förklaring till detta var att psykologisk ohälsa vanligtvis ackompanjeras av instabila självkoncept (Butzer and Kuiper, 2006; Gibbons and Buunk, 1999). Samtliga av dessa egenskaper som fanns överrepresenterade hos dem som tenderar att jämföra sig beskrivs även som karaktäristiska hos dem som som huvudsakligen har en opersonlig kausalitetsorientering (se teoriavsnitt behandlade self determination theory).

Hypotes 3) Strävande identifierande-jämförelse korrelerar positivt med självförverkligande

Detta är en hypotes som står i strid mot hypotes 1. Hypotes 1 baserar sig på de antaganden som de humanistiska teoretikerna gör i avseende om den självförverkligande individens oberoende från sin sociala omgivnings inverkan. Om man däremot kollar bland de motiv för socialt jämförande som etablerats inom socialpsykologin så utgörs en av dessa av självförbättring (self improvement). Viktigt att ha i åtanke när denna hypotes görs är att "självförverkligande" och "self improvement" inte är ekvivalenta med varandra, men om datan tyder på att denna hypotes bekräftas kan det vara en indikation på att stödja tidigare forskning.

Metod

Deltagare: För studien så rekryterades ett urval om sammanlagt 131 deltagare. Eftersom frågeställningen för studien är oberoende av demografiska variabler så rekryterades deltagare utan särskilda demografiska kriterier. Frågor om ålder och könsidentitet lades till post festum från det att datainsamling påbörjades, vilket resulterade i att vi har information om kön och ålder på 89 av våra 131 deltagare. Medelåldern (N=89) bland deltagarna var 34,16 (SD=15,6) med en varians som sträckte sig från 16 till 74. Distributionen för könsidentitet (N=89) utgjordes av 57 kvinnor, 29 män, 1 icke-binär, 1 transperson och 1 som föredrog att inte uppge könsidentitet.

Design: För att ge en översiktlig beskrivning av förevarande studies design så är det en kvantitativt disponerad tvärsnittsenkätundersökning. Valet bakom metodik motiveras av frågeställningens epistemologiska anspråk. Eftersom att denna ämnar undersöka och beskriva samband mellan variabler och deras nomotetiska relationsmönster, så lämpade sig det bäst att tillämpa en kvantitativ metod där vi kan mäta de avsedda variablerna. För att vidare ge en motivering bakom den specifika metoden, alltså digitalt distribuerade enkäter, så ansågs denna metod lämplig dels för att den är en optimal lösning för att tillmötesgå behovet av att samla ett större urval under begränsade tidsramar, dels för att de valda konstrukterna med fördel kan undersökas genom självrapportering. Exempelvis ter det sig som en svårartad ansats att som utomstående försöka avgöra någon annans upplevda grad av självförverkligande.

Procedur: Det verktyg med vilket enkäten konstruerades var Google Forms. Innan distributionen av enkäten tog vid så genomfördes en pilotstudie där författarna till uppsatsen själva besvarade enkäten för att få en uppskattning av tiden det tar för att besvara enkäten i helhet. Detta uppskattades uppgå till ca 15 minuter. Dessvärre fann vi ingen funktion i Google Forms för att mäta medelvärdet av den tid det tog respondenterna att besvara enkäten. När den slutgiltiga enkäten sammanställts och genomgått pilottest distribuerades den digitalt över nätet. Respondenterna erbjöds ingen kompensation för sitt deltagande. Urvalet bestod av ett bekvämlighetsurval, då vi i första hand rekryterade deltagare från våra personliga nätverk och deras anhöriga över sociala medier, men även helt främmande personer. Rådata från Google Forms importerades senare till SPSS och granskades. För att besvara studiens frågeställning och hypoteser analyserades datan genom ett antal korrelationsanalyser.

Instrument: Den sammantagna enkäten var uppbyggd av fyra stycken självskattningsformulär som mätte våra valda konstrukt. Eftersom att där ej fanns någon svensk översättning tillgänglig för någon av formulärens så användes deras engelska versioner. För självförverkligande så användes Characteristics of Self-Actualization Scale (Kaufman, 2018), för motivationsorienteringar användes The General Causality Orientations Scale (Deci & Ryan, 1984), för *graden* av socialt jämförande användes Iowa-Netherlands Comparison Orientation Measure (INCOM)(Gibbons & Buunk, 1999) och slutligen så användes Social Comparison Scales (Van der Zee, K., Buunk, B., Sanderman, R., Botke, G., & van den Bergh, F., 2000) för att mäta tendensen till de olika riktningarna för socialt

jämförande - upward comparison (strävande jämförelse) eller downward comparison (nedåtgående jämförelse). En kortare redogörelse för respektive test kommer i följande.

The General Causality Orientations Scale

I forskning inom self determination theory så används vederbörande mått för att bedöma individuella skillnader inom graden av självbestämmande som initierar och reglerar individens handlingar (Deci & Ryan, 1985). Frågeformuläret består av 12 stycken i text illustrerade scenarion till vilka följer 3 stycken påståenden som beskriver olika sätt att hantera och se på det associerade scenariot. Sammanlagt så innehåller formuläret således 12 scenarion och 36 påståenden. De 3 påståendena som följer på varje scenario korresponderar med och mäter de olika motivationsorienteringarna (autonomi, kontrollerad, opersonlig). Således får respondenten ett separat värde inom varje subskala, alltså ett för varje orientering. Varje påstående besvarades på en Likert-skala som sträckte sig från 1 till 7 poäng, vilket innebär att respondenten teoretiskt sett kan få ett värde mellan 12 och 84 på varje subskala. Formuläret är konstruerat med syftet att vara ett generellt mått på motivation och är alltså inte anknutet till specifika domäner där motivation skulle kunna testas.

Characteristics of Self-Actualization Scale (CSAS)

Detta är ett frågeformulär framtaget av Kaufman (2018) med syftet att implementera och aktualisera ett mått för självförverkligande med nära teoretiskt anknytning till den definition som framställdes i Maslows teori. Det består av 30 frågor som omfattar tio stycken interrelaterade subskalor som återspeglar utmärkande egenskaper hos självförverkligade individer. Dessa tio egenskaper är en av Kaufman genomförd extrahering ur en lista som ursprungligen utarbetades av Maslow (1950). De tio egenskaperna är följande: Continued freshness of appreciation, acceptance, authenticity, equanimity, purpose, efficient perception of reality, humanitarianism, peak experiences, good moral intuition och creative spirit. Sammantaget visade Kaufmans resultat från en faktoranalys gjord på de tio faktorerna att alla har hög relevans för den generella faktorn som är självförverkligande.

Iowa-Netherlands Comparison Orientation Measure (INCOM)

INCOM utvecklades av Gibbons och Buunk (1999) med syftet att mäta individuella skillnader i generell benägenheten att ägna sig åt socialt jämförande. Formuläret består av 11

stycken påståenden där respondenten tar ställning till graden av identifikation genom att markera graden av instämmande i en Likert-skala om 5 poäng. 1 motsvarar “instämmer inte alls” och 5 “instämmer helt”. Påstående 6 och 10 var inverterade. Formuläret har teoretisk bäring i Festingers (1954) grundläggande teori om socialt jämförande. Detta framgår genom att formuläret mäter två innefattande faktorer, strukturerat så att ena hälften av frågorna inriktar sig mot att mäta jämförande av *förmågor* (“I often compare myself with others with respect to what I have accomplished in life”) och den andra hälften jämförande av *åsikter* (exempelvis: “If I want to learn more about something, I try to find out what others think about it”). Dock så framhåller forskarna som utvecklat testet en rekommendation för framtida forskning att inte mäta dessa faktorer som oberoende av varandra. Trots att de går att diskriminera från varandra så visade sig korrelationen mellan dem vara så hög så de nämnda forskarna ansåg dem vara två uttryck för samma underliggande mekanism: informationssökande för att förvärva ökad självkänedom (Gibbons & Buunk, 1999). I dataanalysen som utförs i förevarande studie har vi således valt att annektera denna rekommendation och kommer mäta deltagarnas värden uni-faktoriellt.

Social Comparison Scales

Formuläret bestod av 12 stycken påståenden och var strukturerat så att ena hälften av frågorna (1-6) mätte downward comparison, bestående av både downward contrast och downward identification. Den andra hälften (7-12) mätte upward comparison, bestående av upward contrast och upward identification). Respondenten besvarar på graden av instämmande med varje påstående på en Likert-skala om 1 (instämmer inte alls) till 5 (instämmer helt) poäng.

Etik: Deltagarna ombads läsa igenom villkoren för deltagande och bekräfta informerat samtycke för att få genomföra testerna. I enkätens utformning så presenterades deltagarna först med ett textstycke som underrättade om de villkor under vilka deltagandet sker. För att navigeras vidare till själva formulären krävdes det att deltagarna accepterade villkoren. Bland annat informerades om att deltagandet är anonymt. De uppgifter som uppges i datainsamlingen behandlas konfidentiellt vilket innebär att det inte kommer vara möjligt att identifiera specifika personer i den slutgiltiga rapporten utifrån den data som presenteras. Ytterligare ett villkor som förvisades om var att deltagandet är frivilligt. Detta medför att

deltagarna har full rätt att närhelst dra sig ur studien och vid fall av detta krävs ingen från dem redogörande motivering.

Resultat

Deskriptiv statistik

För självförverkligande så kalkylerades respondenternas värde genom att summera svaren på alla frågor. Medelvärde i stickprovet (N=131) var $M=101,7$ ($SD=18,25$). För de olika kausalitetsorienteringarna så skedde samma typ av uträkning för att få ett medelvärde, alltså genom summering av poängen från alla frågor. Resultatet var: autonomi ($M=63,7$, $SD=13,7$), kontrollerad ($M=44,6$, $SD=10,7$) och opersonlig ($M=40,8$, $SD=11,1$).

Cronbachs alfa räknades ut för de tio dimensionerna som ingår i Kaufmans test för självförverkligande. Datan från dessa tyder på en relativt hög intern konsistens med ett enda undantag från "acceptance" vilken faller under det generella gränsvärdet för att kunna godtas. Continued freshness of appreciation ($\alpha = .75$), acceptance ($\alpha = .58$), authenticity ($\alpha = .78$), equanimity ($\alpha = .82$), purpose ($\alpha = .90$), efficient perception of reality ($\alpha = .70$), humanitarianism ($\alpha = .76$), peak experiences ($\alpha = .81$), good moral intuition ($\alpha = .77$) och creative spirit ($\alpha = .80$).

Inferentiell statistik

Tabell 1. Korrelationer mellan självförverkligande och kausalitetsorienteringar

	Självförverkligande	Opersonlig	Autonom	Kontrollerad
1.Självförverkligande	1	-.37**	.25**	.13
2. Opersonlig	-.37**	1	.24**	.22*

3. Autonomi	.25**	.24**	1	.46**
4. Kontrollerad	.13	.22*	.46**	1

** Korrelation är signifikant vid alfavärde om 0.01 (2-tailed)

* Korrelation är signifikant vid alfavärde om 0.05 (2-tailed)

I tabell 1 visar resultatet på att självförverkligande hade den starkaste korrelationen med den operonliga kausalitetsorienteringen ($r=-.37$, $p=0.01$). Detta är en statistisk indikation på att individer som har högre värden inom denna kausalitetsorientering sannolikt har relativt lägre värden i självförverkligande, eftersom att korrelationen visar på negativ samvariation. Värt att notera är att detta dock bara är en medelsvag korrelation. Självförverkligande hade ytterligare en svag korrelation med den autonoma kausalitetsorienteringen ($r=.25$, $p=0.01$). Ingen signifikant korrelation mellan självförverkligande och kontrollerad kausalitetsorientering påträffades.

Tabell 2. Korrelationer mellan självförverkligande och socialt jämförande

	Socialt jämförande (INCOM)	Självförverkligande
1. Strävande identifikation	-.05	.49**
2. Strävande kontrast	.26**	-.35**
3. Nedåtgående identifikation	.32**	-.26**
4. Nedåtgående kontrast	-.14	.41**

** Korrelation är signifikant vid alfavärde om 0.01 (2-tailed)

Datan för självförverkligande och generellt socialt jämförande visade ingen signifikant korrelation ($r=-.17$, $p<0.51$). Självförverkligande visade sig således inte ha en negativ korrelation med generellt jämförande. Däremot så fanns där signifikanta skillnader om man kollade till de olika riktningarna som jämförelserna kan anta (se tabell 2). Resultatet tyder på att självförverkligande har en medelmåttigt stark positiv korrelation ($r=.49$) med positiv tolkning, vilket är ett sammanslaget mått av strävande identifikation och nedåtgående kontrast. Självförverkligande har också medelsvag negativ korrelation ($r=-.35$) med negativ tolkning, vilket är ett sammanslaget mått av strävande kontrast och nedåtgående identifikation.

Generellt socialt jämförande visade sig bara ha en signifikant korrelation med två av jämförandets riktningar. En svag korrelation med strävande kontrast ($r=.26$) och även en svag korrelation med nedåtgående identifikation ($r=.32$).

Tabell 3. Korrelationer mellan causality orientations och socialt jämförande

	Autonom	Kontrollerad	Opersonlig
1. Strävande identifikation	.19*	.16	-.46**
2. Strävande kontrast	-.07	.02	.40**
3. Nedåtgående kontrast	.09	.13	-.34**
4. Nedåtgående identifikation	-.07	.11	.28**
5. Socialt jämförande (INCOM)	.09	.07	.41**

** Korrelation är signifikant vid alfavärde om 0.01 (2-tailed)

* Korrelation är signifikant vid alfavärde om 0.05 (2-tailed)

Generellt socialt jämförande visade sig endast ha ett signifikant samband med en av kausalitetsorienteringarna, en medelsvag positiv korrelation med den opersonliga kausalitetsorienteringen ($r=.41$). Autonom och kontrollerad motivation visade inget statistiskt samband med socialt jämförande. Vad bekommer de olika riktningarna för jämförande så var det återigen så att endast den opersonliga orienteringen visade sig ha statistiskt signifikant samband, detta med samtliga riktningar (se tabell 3). Autonom och kontrollerad motivation visade inget statistiskt signifikant samband med någon av riktningarna med ett litet undantag för att den autonoma orienteringen hade en angränsande till svag korrelation ($r=.19$, $p<0.03$) med strävande identifikation.

Diskussion

Upplägget för diskussionen kommer att struktureras efter de övergripande frågeställningarna. Först inleds en genomgång och utvärdering av resultaten som rör studiens första frågeställning, vilken var orienterad i eventuella förhållanden mellan självförverkligande och socialt jämförande. Därefter sker på samma sätt en genomgång och utvärdering av resultaten som rör frågeställningarna orienterade kring eventuella förhållanden mellan motivation och socialt jämförande. Samtliga hypoteser kommer att infogas under relevant frågeställning.

Efter detta så följer även en metodisk utvärdering där begränsningar och förslag till framtida forskning redogörs.

Frågeställning 1. Finns samband mellan självförverkligande och socialt jämförande?

För att övergripande besvara den första frågeställningen så visade resultaten från studien på vissa signifikanta och andra icke-signifikanta korrelationer. Där finns alltså statistiskt signifikanta samband mellan självförverkligande och jämförande men dessa återfanns enbart när man relaterade till de olika riktningarna som jämförande kan anta, men inte till den generella benägenheten att jämföra sig. Slående var att självförverkligande korrelerade med samtliga riktningar (strävande identifikation $r=.49$, strävande kontrast $r=-.35$, nedåtgående identifikation $r=-.26$ och nedåtgående kontrast $r=.41$). Det går att ur dessa resultat se en viss symmetri. Om vi överordnar de olika riktningarna efter vilka konsekvenser de normalt sett anses ha på ens självuppfattning så ser man att självförverkligande hade positiv korrelation med de två riktningar som associeras med positiv affekt och fördelaktig självvärdering (strävande identifikation och nedåtgående kontrast). Omvänt kunde vi också se att självförverkligande hade en negativ korrelation med riktningarna som associeras med negativ affekt och låg självkänsla (strävande kontrast och nedåtgående identifikation). Detta indikerar att självförverkligande har ett samband mellan vilka man väljer att jämföra sig med och att detta tycks hänga samman med vilken självbild man har. Möjliga förklaringar kommer lyftas i efterkommande del där vi går igenom resultat för våra hypoteser.

Hypotes 1 och 3: Självförverkligande korrelerar negativt med socialt jämförande; Strävande identifierande jämförelse korrelerar positivt med självförverkligande

Fanns det tecken på att ökad grad av självförverkligande reducerar tendensen till att i allmänhet jämföra sig med andra? Data som samlades in visade att ingen signifikant korrelation fanns mellan självförverkligande och generellt socialt jämförande ($r=-.17$, $p<0.51$). Resultatet tyder på att självförverkligande varken har en positiv eller negativ samvariation med en generell benägenhet att jämföra sig. Detta indikerar att vår ursprungliga hypotes bör förkastas. Däremot ställde vi även en motstridande hypotes som också rör förhållandet mellan självförverkligande och jämförande. I hypotes 3 så görs antagandet att självförverkligande har en positiv korrelation med jämförande om det specificeras till

strävande identifikation. Denna hypotes fanns där statistiskt belägg för att behålla. Datan visade på en medelstark korrelation mellan självförverkligande och denna riktning av socialt jämförande ($r=.49, p<0.01$). Vi valde att inkludera den tredje hypotesen med tanke på hur man inom senare forskning kring socialt jämförande bevisat att det existerar ett flertal olika bakomliggande motiv för jämförande (Wood, 1989). Beroende på vilket motiv som finns underliggande kan det inverka på vem man väljer att jämföra sig med. Vi misstänkte att det kunde finnas en korrelation mellan självförverkligande och strävande jämförelser eftersom att ett motiv som teoretiseras föreligga för den typen av jämförelser är self improvement (Wood, 1989). Vi har empiriskt inte kunnat testa för vilka motiv som föreligger valet bakom vilka våra respondenter tenderar att jämföra sig med, men vi ser detta som en möjlig förklaring till våra resultat. Vi ser ytterligare en tentativ förklaring som vi tror kan vara värd att framkasta. Denna anknyter till den diskussion som finns kring vilken självuppfattning som verkar fördelaktigast för optimal psykologisk anpassningsförmåga (se teoriavsnitt under socialt jämförande och självförverkligande). Kan det vara så att psykologisk anpassningsförmåga möjligtvis är en tredje variabel som kan förklara den här studiens resultat som tyder på korrelation mellan självförverkligande och strävande identifierande jämförelser? I den här studien har vi tillämpat ett mätinstrument som är avsett att mäta självförverkligande. Maslow teoretiserar att självförverkligande är ett mått på god psykologisk anpassningsförmåga (Humberg et al., 2019). Frågan baserar sig även på resultat från tidigare forskning som pekar på att en positiv självuppfattning är den fördelaktigaste för optimal psykologisk anpassningsförmåga (Dufner, 2018; Humberg et al., 2019). Relatera dessa resultat till att annan tidigare forskning inom socialt jämförande har kunnat visa att strävande identifierande jämförelser kan tjäna syftet av self enhancement, eftersom att man identifierar likheter mellan sig själv och med den som värderas subjektivt överlägsen (Taylor and Lobel 1989; Wood 1989). Sammantaget så kan man ur resultaten från nämnda studier se en eventuell förklaring i varför självförverkligande korrelerar med strävande identifierande jämförelser. Detta förklaras i så fall av self enhancement som motiv bakom valet av strävande jämförelser och att self enhancement har visat sig vara positivt korrelerat med psykologisk anpassningsförmåga.

Frågeställning 2. Finns samband mellan motivation och socialt jämförande?

För att på ett utförligt sätt besvara den övergripande frågan så ska vi dela upp resultaten dels i kausalitetsorienteringarnas förhållande till generellt socialt jämförande och dels förhållande

till de olika riktningarna för socialt jämförande. Inleder vi med att kolla på generellt socialt jämförande fann vi att det endast var en kausalitetsorienteringarna som hade en signifikant korrelation med denna, vilket var den operonliga orienteringen ($r=.41$)(se tabell 3). Vi ställde en hypotes som specifikt predicerade att utfallet skulle vara en positiv korrelation mellan dessa två. Denna kommer redogöras för i detalj i ett senare skede. Det fanns anledning att misstänka att där eventuellt skulle finnas en positiv korrelation mellan den kontrollerade kausalitetsorienteringen och generellt socialt jämförande. Detta antagande baserar sig då på beskrivningen av den kontrollerade orienteringen som benägen till hög självmedvetenhet och upplevelse av att vara konstant bedömd och pressad av omgivningen Deci och Ryans (1985). Däremot upptäcktes det i våra resultat att i en korrelationsanalys mellan kausalitetsorienteringarna i sig (se tabell 1) så fanns där en medelstark positiv korrelation mellan den autonoma och kontrollerade orienteringen ($r=.46$)(se tabell 1). Detta är oväntat resultat som ger anledning att vara försiktig i tolkandet och eventuella slutledningar från våra resultat. Detta eftersom att Deci och Ryan, teoretikerna bakom self determination theory, hävdar att de tre orienteringarna ska vara systematiskt oberoende av varandra (Deci & Ryan, 1985). Därför blir det svårt att säga huruvida en hypotes som hävdar att den kontrollerade orienteringen och socialt jämförande samvarierar kan förkastas eller ej. Denna försiktighet bör iaktas även i följande stycke där vi går igenom sambanden mellan kausalitetsorienteringarna och riktningarna för socialt jämförande.

I dataanalysen som rör vilket förhållande det finns mellan kausalitetsorienteringarna och socialt jämförande fanns inga signifikanta samband mellan den kontrollerade orienteringen och någon av dem olika riktningarna. Det fanns en på gränsen till svag korrelation mellan den autonoma orienteringen och strävande identifikation ($r=.19$, $p > 0.05$). Denna är emellertid i princip försumbar. Slutligen så fanns där nästan uteslutande signifikanta samband mellan samtliga riktningar och den operonliga orienteringen. Den starkaste korrelationen var i förhållande till strävande identifikation ($r=.46$). I likhet med den korrelationsanalys som skedde mellan självförverkligande och de olika riktningarna så finns där hos den operonliga kausalitetsorienteringen ett tydligt symmetriskt mönster, vilket är det omvända från självförverkligande. Den operonliga kausalitetsorienteringen hade positiv korrelation med strävande kontrast ($r=.40$) och nedåtgående identifikation ($r=.28$). Likväl hade den negativ korrelation med strävande identifikation ($r=-.46$) och nedåtgående kontrast ($r=-.34$).

Hypotes 2) Opersonlig kausalitetsorientering korrelerar positivt med tendensen till socialt jämförande.

Hypotesen grundade sig i de konceptuella överlappningar som finns mellan Deci och Ryans (1985) definition av den opersonliga kausalitetsorienteringen och Gibbons och Buunks (1999) beskrivning av faktorer som förknippas med tendensen att jämföra sig. De såg bland annat hur individer som har en generellt högre tendens till att jämföra sig med andra oftare led av dåligt självförtroende och affektiva störningar såsom depression, ångest och stress. De såg en plausibel förklaring till detta i att psykologisk ohälsa vanligtvis ackompanjeras med instabila självkoncept (Butzer and Kuiper, 2006; Gibbons and Buunk, 1999). Samtliga av dessa egenskaper överensstämmer med beskrivningen av den opersonliga kausalitetsorienteringen. Vad antyder då våra resultat kopplade till hypotesen? Vår data visade på en medelstark korrelation mellan den opersonliga kausalitetsorienteringen och socialt jämförande ($r=.41$, $p<0.01$). Detta är ett resultat som indikerar att vår forskningshypotes kan behållas. Förklaringen tror vi återfinns i nämnd motivering.

Givetvis är det så att vi förutom i förhållande till teorin även måste utvärdera våra resultat utifrån den metodik som studien disponerat. Detta upptas i kommande avsnitt.

Begränsningar

Det finns ett flertal nackdelar associerade med användandet av bekvämlighetsurval, vilket den här studien varit tvungen att göra. Dels så innebär ett bekvämlighetsurval att vårt stickprov inte säkert representerar en avsedd generell population. Därför bör generalisering av slutsatser från studien ske med försiktighet. Det finns ytterligare en potentiell felkälla i form av urvalsfel som hotar graden av representativitet i studien. Eftersom att respondenterna när de rekryterades fick inblick i vilka variabler studien avsåg att mäta (självförverkligande, motivation och socialt jämförande) finns det en risk att de som valde att delta systematiskt skiljer sig från andra pga potentiell bias riktad mot de valda variablerna. Det finns risk för ett annat systematiskt fel vi inte kunnat kontrollera för pga enkäternas digitala distribution. Vi har nämligen inte kunnat kontrollera för eventuella avhopp, det vill säga respondenter som börjat besvara enkäten men sedan avbrutit deltagandet. Där kan föreligga ett hot mot validiteten om det finns samband mellan dem undersökta variablerna och variabler som inverkar på respondentens val att hoppa av en studie, vilket vi alltså inte kunnat kontrollera

för.

Det förekom andra problem som kan ha underminerat resultatet. Ett av de i studien tillämpade psykometriska mätinstrumenten - det som avsett mäta för de olika riktningarna i socialt jämförande (social comparison scale) - bedömdes ha en fördel i sitt låga antal items, vilket reducerade den sammanlagda tiden det tog att slutföra enkäten. Enkäten bestod redan av ett flertal andra tester och den sammanlagda tiden det tog för att slutföra hela bedömdes till ca 15 minuter. Med en omfattande enkät som kräver längre svarstid uppkommer hot mot såväl validiteten och reliabiliteten. Svarens precision kan påverkas av omfattningen frågor och det gick inte att kontrollera deltagarnas uppmärksamhet och trötthet på grund av enkätens anonyma onlineutformning. Däremot så finns det en risk som påverkar ett tests reliabilitet om det innehåller begränsad mängd items. Därför skedde en balansgång där den sammanlagda svarstiden och omfattningen frågor per test övervägdes. Viktigt att poängtera är dock att det nämnda testet använts i befintlig utformning, vi har inte selekterat bland olika frågor för att framställa en nedkortad version, då detta också skulle vara ett godtyckligt drag som potentiellt hotar validiteten än mer.

Det är flera saker att ta i beaktning när den relativt omfattande tiden för testet faktoriseras in. Det är oklart hur mycket tid respektive deltagare avvarade till varje fråga. Den distribuerade tiden för varje fråga har en direkt påverkan på jämförbarheten mellan svaren. Den direkta konsekvensen av trötthet är förkortad betänketid, båda som underminerar svarens genomtänkthet. Under tidspress kan respondenten välja att fokusera och selektivt minnas särskilda saker före andra och inte reflektera tillräcklig över svarens gradering. Trötthet och tidspress kan hota både validitet och reliabilitet. Respondenten kan ta till förkortad betänketid i syfte att komma vidare fortare då många frågor väntar. Missvisande svar kan komma i spåren av förkortad betänketid och påverka validitet, medan varierande reaktion på tidsomfattningen resulterar i hotad reliabilitet. Det kan inte uteslutas att vissa respondenter hade gett annorlunda gradering beroende på den upplevda tidspressen vid det aktuella tillfället enkäten fylldes i. Mätinstrument som ger olika resultat för samma person beroende på tillfället mätningen görs har en underminerad intraobservationell reproducerbarhet. Till studiens styrka hör antal deltagare (133), likformigheten, och kraften att kvantifiera resultat till genomsnittsvärden. Enkätdesign är lämpade för undersökningar i vilka variablerna redan är etablerade och svaren landar någonstans i ett spektrum. Möjligheten att undersöka hundratals deltagare istället för några stycken skapar större möjligheter att uttala sig om

eventuella trender och samband mellan variabler. Som tidigare nämnt var kontroll över deltagarna inte en möjlighet som studien var designad. Förslag till framtida forskning är anordnade träffar istället för opersonliga online-utskick. Med observerande metod inbäddad kan forskaren kartlägga den genomsnittliga tiden spenderad vid datorn eller mobilen för att utföra enkäten. Observation kan vara nödvändigt för att utesluta negligering och trötthet som en inkräktande variabel under deltagandeprocessen. Deltagaren kan intervjuas efter enkäten fylldes i huruvida dessa yttre variabler hade någon märkbar påverkan eller ej.

Kritik riktades mot särskilda ordval i enkäten som vissa respondenter uppfattade som subjektiva, tvetydiga begrepp utan ett givet svar. "Rätt" respektive "fel" gärningar lyfte en respondent fram som meningslösa begrepp för en nihilist och utan vits att gradera i någon riktning. Någon övergripande kritik framgick inte mot enkäten som helhet och bör inte inverka på resultatet i någon meningsfull betydelse. Enkäten var på engelska och kunde således distribueras till internationell population. Nivån på engelskan bedömdes vara godtagbar för allmänt bruk och inte riskera något terminologiskt eller begreppsligt missförstånd för respondenter med annat modersmål. Språkfaktorn ska ändå nämnas som en potentiell inkräktare på validiteten.

Framtida forskning

Resultaten från förevarande studie kan i bästa fall bara betraktas som indikativa förslag på grund av bekvämlighetsurvalet som ett överhängande hot mot dess validitet och representativitet. I diskussionerna kring resultaten rörande sambanden mellan socialt jämförande och självförverkligande så förlitade sig förklaringarna bakom dem signifikanta resultaten i hög grad på teoretisk spekulation kring olika motiv hämtade ur socialpsykologin. Däremot hade vi inga mätinstrument för att få empiriskt stöd till dessa förklaringar, utan de kan bara anses vara tentativa. Ett förslag är således att i framtida forskning även tillämpa mätinstrument som kontrollerar för de olika motiven. Då kan man i dataanalysen testa för om dessa medierar effekten i val av vem man jämför sig med.

Referenser

Benjafield, John G. (2010). *A History of Psychology: Third Edition*. Don Mills, ON: Oxford University Press. pp. 357–362. ISBN 978-0-19-543021-9.

Butzer, B., & Kuiper, N. A. (2006). Relationships between the frequency of social comparisons and self-concept clarity, intolerance of uncertainty, anxiety, and depression. *Personality and Individual Differences*

Cederström, C., Spicer, A. (2017). *Desperately Seeking Self-Improvement: a Year Inside the Optimization Movement*. OR Books, LLC.

Deci, E. L., & Ryan, R. M. (1985). *Intrinsic motivation and self-determination in human behavior*. New York: Plenum

Deci, E. L., & Ryan, R. M. (2000). Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being. *American Psychologist*, 55(1), 68–78. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.55.1.68>

Deci, E. L., & Ryan, R. M. (2017). *Self-determination theory: Basic psychological needs in motivation, development, and wellness*. Guilford Press.

Dufner, M., Gebauer, J. E., Sedikides, C., & Denissen, J. J. A. (2018). Self-Enhancement and Psychological Adjustment: A Meta-Analytic Review. *Personality and Social Psychology Review*, 23(1), 48–72. doi: 10.1177/1088868318756467

Festinger, L. (1954). A Theory of Social Comparison Processes. *Human Relations*, 7(2), 117–140. doi: 10.1177/001872675400700202

Gerber, J. P., Wheeler, L., & Suls, J. (2018). A social comparison theory meta-analysis 60 years on. *Psychological Bulletin*, 144(2), 177–197. doi: 10.1037/bul0000127

Gibbons, F. X., & Buunk, B. P. (1999). Individual differences in social comparison: Development of a scale of social comparison orientation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76(1), 129–142.

Health, E. Deci & R. Ryan. (2008) *Self-Determination Theory: A Macrotheory of Human Motivation, Development, and*. *Canadian Psychology*, Vol. 49, No. 3, 182–185

Himmelhoch, J., Jones, E. E., & Gerard, H. B. (1968). *Foundations of Social Psychology*. *Social Forces*, 47(2), 248

Holt et al. (2015). *Psychology the science of mind and behaviour*. London: McGraw-Hill Education.

Humberg, S., Dufner, M., Schönbrodt, F. D., Geukes, K., Hutteman, R., Küfner, A. C. P., ... Back, M. D. (2019). Is accurate, positive, or inflated self-perception most advantageous for

psychological adjustment? A competitive test of key hypotheses. *Journal of Personality and Social Psychology*, 116(5), 835–859. doi: 10.1037/pspp0000204

Kaufman, S. B. (2018). Self-Actualizing People in the 21st Century: Integration With Contemporary Theory and Research on Personality and Well-Being. *Journal of Humanistic Psychology*, 002216781880918. doi: 10.1177/0022167818809187

Legault, L. (2017). Self-Determination Theory. Springer International Publishing AG Encyclopedia of Personality and Individual Differences, DOI 10.1007/978-3-319-28099-8_1162-1

Maslow, A. H. (1987). *Motivation and personality* (3rd ed.). Harper & Row Publishers.

Goldstein, Kurt. (1934). *The organism: A holistic approach to biology derived from pathological data in man*. New York: Zone Books. ISBN 0-942299-97-3.

Maslow, A. H. (1954). *Motivation and personality*. New York, NY: Harper & Row.

Maslow, A. H. (1950). Self-actualizing people: A study of psychological health. In W. Wolf (Ed.), *Personality symposia: Symposium 1 on values* (pp. 11-34). New York, NY: Grune & Stratton.

Neighbors, C., & Knee, C. R. (2003). Self-determination and the consequences of social comparison. *Journal of Research in Personality*, 37(6), 529–546. doi: 10.1016/s0092-6566(03)00047-3

Rogers, C. R. (1951). *Client-centered therapy; its current practice, implications, and theory, with chapters*. Boston: Houghton Mifflin.

Rogers, C. R. (1961). *On becoming a person: a therapist's view of psychotherapy*. Boston: Houghton Mifflin.

Soenens, B. et al. (2005). Identity Styles and Causality Orientations: In Search of the Motivational Underpinnings of the Identity Exploration Process. *European Journal of Personality*.

Taylor, S. E., & Brown, J. D. (1988). Illusion and well-being: A social psychological perspective on mental health. *Psychological Bulletin*, 103(2), 193–210.

<https://doi.org/10.1037/0033-2909.103.2.193>

Taylor, S. E., & Lobel, M. (1989). Social comparison activity under threat: Downward evaluation and upward contacts. *Psychological Review*, 96(4), 569–575.

<https://doi.org/10.1037/0033-295X.96.4.569>

Teigen, K. H. (2006). *En psykologihistoria*. Liber Kartor (1. uppl.)

Van der Zee, K., Buunk, B., Sanderman, R., Botke, G., & van den Bergh, F. (2000). Social comparison and coping with cancer treatment. *Personality and Individual Differences*, 28(1), 17–34.

Vogel, E. A., Rose, J. P., Roberts, L. R., & Eckles, K. (2014). Social comparison, social media, and self-esteem. *Psychology of Popular Media Culture*, 3(4), 206–222.
<https://doi.org/10.1037/ppm0000047>

Wheeler, L. (1966). Motivation as a determinant of upward comparison. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1, 27–31. doi: 10.1016/0022-1031(66)90062-x

Wills, T. A. (1981). Downward comparison principles in social psychology. *Psychological Bulletin*, 90(2), 245–271. doi: 10.1037/0033-2909.90.2.245

Wood, V. J. (1989) Theory and Research Concerning Social Comparisons of Personal Attributes

Yoon, S., Kleinman, M., Mertz, J. and Brannick, M. (2019). Is social network site usage related to depression? A meta-analysis of Facebook–depression relations. *Journal of Affective Disorders*, 248, pp.65-72.

Bilagor

SCALE FOR SOCIAL COMPARISON ORIENTATION (INCOM, Iowa-Netherlands Comparison Orientation Scale)

Response scale for all items:

1. I disagree strongly 2. I disagree 3. I neither agree nor disagree 4. I agree 5. I agree strongly

Recode: items 6 en 10

Short version: items 1, 3, 4, 6, 7, 11

Most people compare themselves from time to time with others. For example, they may compare the way they feel, their opinions, their abilities, and/or their situation with those of

other people. There is nothing particularly 'good' or 'bad' about this type of comparison, and some people do it more than others. We would like to find out how often you compare yourself with other people. To do that we would like to ask you to indicate how much you agree with each statement below.

1. I often compare myself with others with respect to what I have accomplished in life
2. If I want to learn more about something, I try to find out what others think about it
3. I always pay a lot of attention to how I do things compared with how others do things
4. I often compare how my loved ones (boy or girlfriend, family members, etc.) are doing with how others are doing
5. I always like to know what others in a similar situation would do
6. I am not the type of person who compares often with others (R)
7. If I want to find out how well I have done something, I compare what I have done with how others have done (R)
8. I often try to find out what others think who face similar problems as I face (R)
9. I often like to talk with others about mutual opinions and experiences (R)
10. I never consider my situation in life relative to that of other people (R)
11. I often compare how I am doing socially (e.g., social skills, popularity) with other people

I often compare how my loved ones (boy or girlfriend, family members, etc.) are doing with how others are doing

I always pay a lot of attention to how I do things compared with how others do things.

If I want to find out how well I have done something, I compare what I have done with how others have done

4. I often compare how I am doing socially (e.g., social skills, popularity) with other people
5. I am not the type of person who compares often with others (reversed)
6. I often compare myself with others with respect to what I have accomplished in life
7. I often like to talk with others about mutual opinions and experiences
8. I often try to find out what others think who face similar problems as I face
9. I always like to know what others in a similar situation would do
10. If I want to learn more about something, I try to find out what others think about it
11. I never consider my situation in life relative to that of other people (reversed)

SCALE FOR UPWARD AND DOWNWARD SOCIAL COMPARISON

Response scale for all items:

1. I disagree strongly 2. I disagree 3. I neither agree nor disagree 4. I agree 5. I agree strongly

Following downward comparison

...experience fear to decline

...fear that my future will be similar

- ...fear that I will go along the same way
- ...am happy that I am doing so well myself (R)
- ...feel relieved about my own situation (R)
- ...realize how well I am doing (R)

Following upward comparison

- ...realize that it is possible to improve
- ...am pleased that things can get better
- ...have good hope that my situation will improve
- ...it is threatening to notice that I am doing not so well (R)
- ...feel frustrated about my own situation (R)
- ...feel depressed realizing that I am not so well off (R)

The General Causality Orientations Scale (GCOS) The Scale (12-vignette version)

These items pertain to a series of hypothetical sketches. Each sketch describes an incident and lists three ways of responding to it. Please read each sketch, imagine yourself in that situation, and then consider each of the possible responses. Think of each response option in terms of how likely it is that you would respond that way. (We all respond in a variety of ways to situations, and probably most or all responses are at least slightly likely for you.) If it is very unlikely that you would respond the way described in a given response, you should circle answer 1 or 2. If it is moderately likely, you would select a number in the mid range, and if it is very likely that you would respond as described, you would circle answer 6 or 7.

1. You have been offered a new position in a company where you have worked for some time. The first question that is likely to come to mind is:

- a) What if I can't live up to the new responsibility?

1	2	3	4	5	6	7
Very unlikely			moderately likely			very likely
- b) Will I make more at this position?

1	2	3	4	5	6	7
Very unlikely			moderately likely			very likely
- c) I wonder if the new work will be interesting.

1	2	3	4	5	6	7
Very unlikely			moderately likely			very likely

2. You have a school-age daughter. On parents' night the teacher tells you that your daughter is doing poorly and doesn't seem involved in the work. You are likely to:

- a) Talk it over with your daughter to understand further what the problem is.

1 2 3 4 5 6 7
Very unlikely moderately likely very likely

b) Scold her and hope she does better.

1 2 3 4 5 6 7
Very unlikely moderately likely very likely

c) Make sure she does the assignments, because she should be working harder.

1 2 3 4 5 6 7
Very unlikely moderately likely very likely

3. You had a job interview several weeks ago. In the mail you received a form letter which states that the position has been filled. It is likely that you might think:

a) It's not what you know, but who you know.

1 2 3 4 5 6 7
Very unlikely moderately likely very likely

b) I'm probably not good enough for the job.

1 2 3 4 5 6 7
Very unlikely moderately likely very likely

c) Somehow they didn't see my qualifications as matching their needs.

1 2 3 4 5 6 7
Very unlikely moderately likely very likely

4. You are a plant supervisor and have been charged with the task of allotting coffee breaks to three workers who cannot all break at once. You would likely handle this by:

a) Telling the three workers the situation and having them work with you on the schedule.

1 2 3 4 5 6 7
Very unlikely moderately likely very likely

b) Simply assigning times that each can break to avoid any problems.

1 2 3 4 5 6 7
Very unlikely moderately likely very likely

c) Find out from someone in authority what to do or do what was done in the past.

1 2 3 4 5 6 7
Very unlikely moderately likely very likely

5. A close (same-sex) friend of yours has been moody lately, and a couple of times has become very angry with you over "nothing." You might:

a) Share your observations with him/her and try to find out what is going on for him/her

1 2 3 4 5 6 7
Very unlikely moderately likely very likely

b) Ignore it because there's not much you can do about it anyway.

1 2 3 4 5 6 7
Very unlikely moderately likely very likely

c) Tell him/her that you're willing to spend time together if and only if he/she makes more effort to control him/herself.

1 2 3 4 5 6 7
Very unlikely moderately likely very likely

6. You have just received the results of a test you took, and you discovered that you did very poorly. Your initial reaction is likely to be:

a) "I can't do anything right," and feel sad.

1 2 3 4 5 6 7
Very unlikely moderately likely very likely

b) "I wonder how it is I did so poorly," and feel disappointed

1 2 3 4 5 6 7
Very unlikely moderately likely very likely

c) "That stupid test doesn't show anything," and feel angry

1 2 3 4 5 6 7
Very unlikely moderately likely very likely

7. You have been invited to a large party where you know very few people. As you look forward to the evening, you would likely expect that:

a) You'll try to fit in with whatever is happening in order to have a good time and not look bad.

1 2 3 4 5 6 7
Very unlikely moderately likely very likely

b) You'll find some people with whom you can relate.

1 2 3 4 5 6 7
Very unlikely moderately likely very likely

c) You'll probably feel somewhat isolated and unnoticed.

1 2 3 4 5 6 7
Very unlikely moderately likely very likely

8. You are asked to plan a picnic for yourself and your fellow employees. Your style for approaching this project could most likely be characterized as:

a) Take charge: that is, you would make most of the major decisions yourself.

1 2 3 4 5 6 7
Very unlikely moderately likely very likely

b) Follow precedent: you're not really up to the task so you'd do it the way it's been done before.

1 2 3 4 5 6 7
Very unlikely moderately likely very likely

c) Seek participation: get inputs from others who want to make them before you make the final plans.

1 2 3 4 5 6 7
Very unlikely moderately likely very likely

9. Recently a position opened up at your place of work that could have meant a promotion for you. However, a person you work with was offered the job rather than you. In evaluating the situation, you're likely to think:

a) You didn't really expect the job; you frequently get passed over

1 2 3 4 5 6 7
Very unlikely moderately likely very likely

b) The other person probably "did the right things" politically to get the job.

1 2 3 4 5 6 7
Very unlikely moderately likely very likely

c) You would probably take a look at factors in your own performance that led you to be passed over.

1 2 3 4 5 6 7
Very unlikely moderately likely very likely

10. You are embarking on a new career. The most important consideration is likely to be:

a) Whether you can do the work without getting in over your head.

1 2 3 4 5 6 7
Very unlikely moderately likely very likely

b) How interested you are in that kind of work.

1 2 3 4 5 6 7
Very unlikely moderately likely very likely

c) Whether there are good possibilities for advancement.

1 2 3 4 5 6 7
Very unlikely moderately likely very likely

11. A woman who works for you has generally done an adequate job. However, for the past two weeks her work has not been up to par and she appears to be less actively interested in her work. Your reaction is likely to be:

a) Tell her that her work is below what is expected and that she should start working harder.

1 2 3 4 5 6 7
Very unlikely moderately likely very likely

b) Ask her about the problem and let her know you are available to help work it out.

1 2 3 4 5 6 7
Very unlikely moderately likely very likely

c) It's hard to know what to do to get her straightened out.

1 2 3 4 5 6 7
Very unlikely moderately likely very likely

12. Your company has promoted you to a position in a city far from your present location. As you think about the move you would probably:

a) Feel interested in the new challenge and a little nervous at the same time.

1 2 3 4 5 6 7
Very unlikely moderately likely very likely

b) Feel excited about the higher status and salary that is involved.

1 2 3 4 5 6 7
Very unlikely moderately likely very likely

c) Feel stressed and anxious about the upcoming changes.

1 2 3 4 5 6 7
Very unlikely moderately likely very likely

Characteristics of Self-Actualization Scale (Kaufman, 2018)

1. I can appreciate again and again, freshly and naively, the basic goods of life, with awe, pleasure, wonder, and even ecstasy, however stale these experiences may have become to others.
2. A sunset looks just as beautiful every time I see one.
3. I often feel gratitude for the good in my life no matter how many times I encounter it.
4. I accept all sides of myself, including my shortcomings.
5. I accept all of my quirks and desires without shame or apology.
6. I have unconditional acceptance for people and their unique quirks and desires.
7. I can maintain my dignity and integrity even in environments and situations that are undignified.
8. I can stay true to my core values even in environments that challenge them.
9. I take responsibility for my actions.
10. I am often undisturbed and unruffled by things that seem to bother most people.
11. I am relatively stable in the face of hard knocks, blows, deprivations, and frustrations.
12. I tend to take life's inevitable ups and downs with grace, acceptance, and equanimity.
13. I feel a great responsibility and duty to accomplish a particular mission in life.
14. I feel as though I have some important task to fulfill in this lifetime.

15. I have a purpose in life that will help the good of humankind.
16. I often have a clear perception of reality.
17. I am always trying to get at the real truth about people and nature.
18. I try to get as close as I can to the reality of the world.
19. I feel a deep sense of identification with all human beings.
20. I feel a great deal of sympathy and affection for all human beings.
21. I have a genuine desire to help the human race.
22. I often have experiences in which I feel new horizons and possibilities opening up for myself and others.
23. I often have experiences in which I feel a profound transcendence of my selfish concerns.
24. I often have experiences in which I feel one with all people and things on this planet.
25. I trust my moral decisions without having to deliberate too much about them.
26. I have a strong sense of right and wrong in my daily life.
27. I can tell "deep down" right away when I've done something wrong.
28. I have a generally creative spirit that touches everything I do.
29. I bring a generally creative attitude to all of my work.
30. I am often in touch with my childlike spontaneity.