



## **Är självskattad personlighet relaterad till deskriptiva och injunktiva normer?**

**EN: Is the self-estimated personality related to descriptive and injunctive norms?**

**Kevin Ekstrand Odd & Dorina Puka**

Institutionen för psykologi

PSYK11VT20

Kandidatuppsats VT 2020

Handledare: Jean-Christophe Rohner

Examinator: Sverker Sikström

## **Abstract**

This study had the aim to approach the question of how the different traits in OCEAN get affected by norms more specifically normative belief, motivation to comply and identification with the referent as described in the Theory of Planned Behaviour. The method of choice was a digital survey, constructed as a modified IPIP, which was divided by self-estimation, descriptive normative belief, injunctive normative belief and motivation to comply as well as identification with the referent for each personality factor in OCEAN. The injunctive norms is what the referent thinks that you should do, while descriptive norms is how the referent herself acts.

Several personality traits showed moderate but significant correlations to the descriptive and injunctive norms. Extraversion was significant in both norms while openness and agreeableness correlated with only descriptive norms. Although they did not show significant correlation to injunctive norms, the p-value was close to significant. Neuroticism and conscientiousness did not show any correlations.

The personality factors that showed significant correlation all have one thing in common: they are very visible in a social context. Many social cognitive theories are discussed but no definitive connections can be made due to the nature of this study.

Keywords: Five factor theory, OCEAN, Openness, Conscientiousness, Extraversion, Agreeableness, Neuroticism, Theory of planned behaviour, Norms, Injunctive norms, Descriptive norms, Social cognitive theories, Social learning theories, IPIP, Self-efficacy, Social identity theories, Reciprocal Determinism, Identity

## Introduktion

### Inledning

Människan är en social varelse som styrs till stor del av sociala normer, vare sig det är beteende, attityd (Ajzen u.å.) eller hur de identifierar sig. Man påverkar sin omgivning som i sin tur påverkar en själv (Holt, Bremner, Sutherland, Vliek, Passer & Smith, 2015). Men hur djupt går denna inverkan? Stannar det vid ytan av beteende eller kan det gå så djupt som att påverka en individs personlighet?

Syftet med denna undersökning är att se om det finns samband mellan personlighetsdrag och upplevda normer. I första delen av inledningen kommer den valda personlighetsteorin OCEAN att presenteras och beskrivas. I den andra delen förklarar vi vad normer är och skillnaderna mellan de deskriptiva och injunktiva normerna. Till sist presenteras olika teorier som potentiellt kan förklara varför självskattad personlighet och normer möjligtvis kan vara korrelerade.

Forskning inom personlighet och social konformitet har varit något man gjort i flera decennier för att kunna ta fram de skillnader och liknelser som finns hos individer samt vad som egentligen utgör deras beteende, särskilt i förhållande till andra personer i deras närhet. Forskare som McCrae och Costa tog till sist fram femfaktormodellen som var en teori ämnad att beskriva personligheten. Bandura, Rotter och Ajzen är några av många forskare som försökt förklara vad som egentligen gör att vi blir som de vi håller allra närmst, varför blir man som man umgås? (Holt et.al, 2015). Ingen forskning har således gjorts med målet att förklara sambandet mellan en individs personlighetsdrag och viljan att vara lik eller till lags personer i deras omgivning, därför har målet för denna studie blivit att förklara olika samband mellan de fem huvudsakliga personlighetsdragen, normer, identifikation och social konformitet. Det som kommer att undersökas är respondenternas personlighet och även respondentens valda, viktiga personer (hädanefter benämns de som referent) personlighet.

## Teori

Personlighetsforskare ämnar att förklara likheter och skillnader i människor. Man har sett ett någorlunda sammanhängande mönster i hur man tänker, agerar och känner. Personlighet är något som kommit att undersökas och studeras på grund av hur intressant det har varit med hur personer varierar i detta. Sättet man agerar, tänker och känner tillsammans bildar ett mönster som till sist definierar ens identitet (Holt, et al 2015). För att undersöka huruvida personlighet påverkas av sociala normer så behöver personligheter först definieras och beskrivas. På så sätt kan potentiella likheter och skillnader i personligheter i relation till normer diskuteras.

**OCEAN.** Fem Faktor-modellen (även kallat OCEAN) beskriver människors personlighet genom att placera individen på olika ställen i de fem faktorerna. Kombinationen av dessa kan således ge en komplex bild av en individ. Modellen har bevisats korrelera med individers beteende, om än måttligt. Faktorerna som man anser är de som bäst förklarar den mänskliga personligheten är öppenhet, samvetsgrannhet, extraversion, vänlighet och neuroticism. Dessa faktorer kan vidare delas in i och därmed förklaras med fler beskrivande begrepp (Holt, et al 2015).

**Öppenhet (Openness).** Öppenhet är beskrivet som intresse och mottaglighet för fantiserande. Det är även ibland beskrivet som intellektet hos en individ. Det handlar om huruvida man är villig att testa nya saker, förmågan att vara sårbar och att tänka kreativt. Den som gillar att lära sig nya saker, träffa nytt folk, uppskattar konst eller har mer kreativa hobbyn är högst troligen en person med höga poäng i öppenhet (Heinzerling. 2018). Forskning visar att det är starkt kopplat till kunskap och intellekt och att det är något som kan komma till att utvecklas mer under åren. Ju mer öppen man är för nya erfarenheter, desto mer kunskap och färdighet besitter man, och att ha erfarenhet är något som naturligt ökar med åldern. Dock är detta ett av de drag som är stabilt över tid, detta har en longitudinell studie som gjorts över 45 år visat (Ackerman, 2020).

**Samvetsgrannhet (Conscientiousness).** Samvetsgrannhet är det personlighetsdrag kopplat till förmågan att kunna hantera sina impulser och att bete sig på ett socialt acceptabelt sätt. De som får höga poäng på samvetsgrannhet är människor som gärna ägnar sin tid åt att planera och organisera, har disciplin och högst troligen är väldigt framgångsrika i skolan eller

arbetet då de besitter förmågan att tänka på de positiva effekterna det hårda arbetet kommer att ge i framtiden. (Grankvist & Kajonius, 2015) Dessa personer har väldigt lätt för att anpassa sig till livets motgångar och har inte lätt för att hamna i något missbruk. Samvetsgrannhet har visat sig korrelera negativt med rökning, depression och därav korrelerar det något negativt även med neuroticism och positivt med vänlighet. En konsekvens som hög samvetsgrannhet kan ha däremot är en risk att söka en för hög grad av perfektionism.

**Extraversion.** Extraversion utgår från vart man finner sin energikälla. De med väldigt extroverta drag finner oftast sin energi och laddar batterierna i sociala interaktioner och att umgås med andra, medan de som är i den andra änden av spektrat finner det uttröttande att vara med andra och laddar om genom att vara ensam. (Ackerman, 2020) Naturliga ledare, sociala, aktiva och sökande av stimulans är vad som kännetecknar en individ som får höga poäng i extraversion. (Srivastava, John, 1999) På grund av detta tenderar det att vara människor med många sociala relationer, ledarroller på arbetsplatsen och de som når framgång. De är självsäkra och känner värme i relation till andra och har därför lätt för att få vänner. (Benet-Martinez, Ozer, 2005) Det är ett av de drag som också, likt öppenhet, är rätt stabil under årens gång.

**Vänlighet (Agreeableness).** Vänlighet mäter bland annat hur lätt man har att komma överens med andra och ens förhållningssätt till dessa i interaktionen med dem. De med hög poäng i vänlighet är personer som har lätt för att bli omtyckta och respekterade. De har lätt för att få folk att lita på dem och har mycket medkänsla för andra i sin omgivning och har därför ofta nära familjrelationer. Känsla av belåtenhet angående deras livsval är något som är vanligt och de lever länge. Traditionell framgång är för dessa individer inte den mest väsentliga delen av deras liv utan att upprätthålla en god kontakt med dem de håller närmast är något de prioriterar högre istället. Det finns en risk att de till och med prioriterar dem över sig själva, men om de vet hur de ska utnyttja sina kontakter kan de använda dem för stöd under tuffa tider och finna förverkligande i engagemang i deras val av verksamhet, då de även gärna volontärarbetar för dessa. (Ackerman, 2020)

**Neuroticism.** Neuroticism mäter den känslomässiga stabiliteten en individ innehar. Det finns samband mellan neuroticism och låg självkänsla, tron på ens egen förmåga samt intern kontroll-lokus om innebär känslan av kontroll man har på sitt eget liv. (ibid) Det finns även

kopplingar mellan sämre prestation på arbetsplatsen, sämre motivation och mer specifikt motivationen till olika mål är inte hög. Impulsivitet och missbruk är något vanligare för dem med mer neurotiska drag. Anpassning till förändringar i livet är inte något som är lätt och generellt är det kopplat till svårigheter under livets gång. (McCrae & Costa 2005) Ängslighet, obeslutsamhet och osäkerhet är hur de som har höga poäng i neuroticism kan beskrivas. Motsatsen till hög neuroticism är humor, trygghet och god självkänsla. (Femfaktormodellen, u.å.)

**Skattning av personlighet.** Denna studie kommer att ha sin grund i femfaktormodellen som beskriver individens personlighet i de ovan nämnda faktorerna. Man kan med hjälp av ett personlighetstest som ämnar att kartlägga dessa, få ut resultat i form av poäng i de olika faktorerna. NEO-PI-R (Neuroticism, Extraversion, Openness Personality Inventory-Revised) är ett personlighetstest som först togs fram av två amerikanska psykologerna Paul T. Costa och Robert R. McCrae under 1980-talet (Holt., et al 2015). IPIP (International Personality Item Pool) är baserat på detta och är även det som metoden i denna studie kommer att grundas i för att ge en bild av respondenternas personlighet enligt femfaktorteorin. Detta test är valt för att kunna få fram respondentens självskattade poäng i de olika personlighetsdragen som sedan sätts i relation till normer, identifikation och social konformitet (Bäckström, Björklund & Larsson. 2014).

Med poäng som beskriver individens personlighet så behövs något som det kan jämföras med. Denna studie intresserar sig för normer och dess inverkan, en teori som beskriver och kan ge värden på dessa är teorin om planerat beteende, som beskrivs i nästa avsnitt.

**Teorin om planerat beteende.** Teorin om planerat beteende är en teori som förklarar beståndsdelarna av intentionen till att utföra ett beteende och används även för att förutsäga beteenden. Dessa tre beståndsdelarna är attityd, subjektiva normer och upplevd kontroll av beteendet, som alla påverkar intentionen av beteendet på grund av den inverkan beteendet kommer ha på individen. (Sommer, 2011) För denna studie är det till större del subjektiva normer i fokus. Den upplevda sociala pressen att delta eller inte delta i ett beteende är vad Ajzen kallar den subjektiva normen (Ajzen, u.å.).

*“Ajzen and Fishbein (1980) contend that in general, individuals will intend to perform a behavior when they evaluate it positively and when they believe important “others” think they should perform it.” - (Knabe, 2009, s.22)*

Subjektiva normer består av två komponenter, den första är injunktiva normativa tro. Med de injunktiva normerna menas den sociala press som individen känner från att deras referent uttrycker en åsikt om ett visst beteende. Detta som individen uppfattar från sin referent är injunktiv normativ tro. Antingen blir man belönad eller straffad beroende på om man väljer att utföra beteendet. Detta motiverar om respondenten överhuvudtaget ingår i ett beteende på grund av den sociala pressen (Smith & Louis, 2008). Ens motivation att följa denna normativa tro bestäms av individens vilja att vara sin referent till lags. Dessa två faktorer tillsammans, injunktiv normativ tro och viljan att vara till lags, är den injunktiva normen. Injunktiv norm uttrycks därav som produkten av dessa två (Ajzen, u.å.).

Den andra komponenten av subjektiv norm är deskriptiv norm. Denna norm är det sociala tryck som individen känner då någon i deras referentgrupp utför eller deltar i ett visst beteende (Bodimeade. 2014). Om någon som är viktig för en har valt att göra något eller inte göra något i en specifik situation så är detta den deskriptiva normativa tron som individen får (Smith & Louis, 2008). Hur benägen man är att följa denna normativa tro styrs av hur mycket respondenten identifierar sig med referenten som den deskriptiva normativa tron kommer ifrån. Den faktiska deskriptiva normen är produkten av hur mycket personen identifierar sig med sin referent och den deskriptiva normativa tro som uttrycks (Ajzen, u.å.).

Att dessa normer påverkar attityd och beteende är etablerat i teorin om planerat beteende. I nästa del presenteras diverse teorier som riktar sig in på social inläring, identitet och påverkan som kan förklara kopplingen mellan Ajzens subjektiva normer och personlighet.

**Förklaringsmekanismer.** Ett samhälle utan normer är väldigt svårt att tänka sig. Normer är det som utgör de förväntningar som finns på individer angående hur de bör tänka, känna och agera. Precis likadant är det i en social grupp, därför är det av stor vikt i att kolla på de teorier som handlar om hur identiteten skapas i relation till viktiga personer och ens omgivning överlag i just denna studie där syftet är att eventuella kopplingar mellan personligheten och ens referent ska belysas.

**Sociala inläringsteorier.** I relation till andra så anammar man varandras sätt att tänka och vara eftersom man identifierar sig med individerna i ens referensgrupp. Gruppens norm blir ens egen. Enligt referent informational influence så är gruppen extern till självet men blir internt

eftersom det blir en del av ens identitet, vilket även ska testas i formuläret, där respondenten ska svara på frågor som visar på hur pass mycket de vill identifiera sig med sin referent i de olika dragen. Man påverkas allra mest av de människor man identifierar sig med alltså de som är i ens referensgrupp, enligt denna teori och möjliga signifikanta resultat mellan personlighetsdragen och identifikation i resultatet hade kunnat motiveras av referent informational influence (Holt et al, 2015). Även Turners självkategoriseringsteori, som är en förlängning av social identitetsteori styrker referent informational influence och menar på att det finns bevis på att man påverkas avsevärt mycket mer av dem inom ens referensgrupp än dem utanför, denna studie har dock enbart till avsikt att undersöka om man påverkas av den viktigaste personen i ens liv, alltså någon som är i ens referensgrupp. I Turners självkategoriseringsteori finns det några delade sociala identiteter för ömsesidig påverkan mellan individer. Först formas en grupp av individer, och om man sedan identifierar sig som en del av denna grupp så tenderar man att se likheter mellan en själv och inom-grupsmedlemmarna i attityd och tro. Denna likhet leder till en förväntan att man ska hålla med dem andra. Man når subjektiv validitet av ens egna tankar och beteende när man konstant håller med dem personer som är lik en själv, vilket kan vara något som förklarar korrelation för identifikation och personlighet. Som person blir man mer säker på att man gör rätt i ens sätt att agera och tänka när det delas med av andra och därför betar man sig som ens referent gör. Att inte hålla med sina referenter gör att man blir osäker om ens tankar och beteenden faktiskt är korrekta och valida och denna osäkerhet leder till att man motiveras till ömsesidig påverkan för att kunna nå överenskommelse. Gör man inte det finns det risk för att bli exkluderad. Enkäten kommer att undersöka huruvida detta kan stämma eller inte. Ostracism som är ett begrepp som beskriver att bli ignorerad eller exkluderad, dämpar människors humör, minskar deras känsla av samhörighet och på grund av rädsla av att känna sig ännu mer exkluderad så håller man med gruppen/ referenten (ibid). Individer styrs mycket av rädsla för att undvika negativa sociala konsekvenser, men möjliga kopplingar mellan individens personlighet och sociala normer kanske även kan styras av eftersträvan efter positiva konsekvenser. En sådan teori är self-efficacy.

***Self-efficacy.*** Enligt Albert Bandura som var en kanadensisk psykolog, så är en nyckelfaktor i hur människor styr sina liv hur de ser på sin förmåga att göra handlingar som når



eftersträvansvärda resultat. Observationsinlärning är ett begrepp som tas upp och betyder att om du ser någon som är lik dig själv och den klarar av något så kommer du känna att du likväl kommer klara det med, likt en självuppfyllande profetia, med andra ord - om respondenten identifierar sig med sin referent och referenten utför något med goda förmåga så känner respondenten större tilltro till sig själv att också klara det. De är starka prediktorer på framtida bedrifter och prestationer (Holt et al., 2015). Denna teori kan ge belägg för kopplingar mellan respondentens deskriptiva normer och deras självskattade personlighetsdrag, då den ger underlag för respondentens identifikation till referenten, även i en mer positiv bemärkelse.

För att få ett mer neutralt perspektiv på bakomliggande orsaker till respondenternas injunktiva normer kan man kolla på teorin om förväntan och förstärkning som tar upp mer av hur de åsikter och förväntan referenterna har, påverkar respondenten.

**Förväntan och förstärkning.** Förväntan och förstärkning är två faktorer som kan påverka sannolikheten att respondenten kommer att bete sig på ett visst sätt eller inte. Förväntan är uppfattningen om hur möjligt det är att vissa konsekvenser kommer att uppstå om denne ger sig in i ett visst beteende i en specifik situation. Förstärkning är hur positivt eller negativt man känner gentemot konsekvenserna som detta beteende kommer att ge. Förhållandet mellan "om" och "då" tas upp. Om jag gör något, vad händer då i efterhand?

*"Vi speglar oss i andra människor, deras reaktioner och omdömen om oss. Vi iklär oss masker som vi sätter samman utifrån hur vi vill att andra ska uppfatta och förhålla sig till oss" - (Heidegren & Wästerfors, 2019, Den interagerande människan, s. 93)*

Inte bara en individs attityd och agerande påverkas av sociala normer. Symbolisk interaktion anser att människor anpassar sig på en mycket djupare nivå, det vill säga hur den identifierar och ser sig själv.

**Symbolisk interaktion.** De symboliska interaktionisterna ställer frågan om hur individen definierar sig själv och om hur dennes tänkande och handlande utvecklas i sociala situationer. I mötet med andra utvecklar människan rollövertagandet som är förmågan att se sig själv genom den andras synvinkel. Respondenten kommer enligt denna teori agera delvis utifrån vad den tror förväntas av referenten. Denna sociala förmåga möjliggör att människor kan leva tillsammans utan att något oförutsägbart ska ske. De tolkningar som görs av att bli sedd av sin referent kan

skapa känslor av stolthet, på samma sätt som att bli sedd på ett dåligt sätt kan leda till att man känner skam. Enligt den sociala interaktionismen är de sociala mötena och situationerna de mest essentiella för respondenten i och med det är i dessa möten som den kan spegla sig själv genom själva rollövertagandet.

Så fort ett barn föds sker socialisation, det vill säga att de hamnar i mötet med signifikanta andra, till exempel föräldrar, släkt och andra närstående personer i deras liv. I dessa möten lär barnet sig att förstå sig själv och sin omvärld, att agera på sätt som enligt de kulturella normerna anses passande. Barnet får gradvis internaliseras i gruppen och samhället samtidigt som det formar och utvecklar sin egen personliga identitet. (Eriksson, 2007) Denna process handlar både om att anpassas och avskiljas från andra och att bli lik andra i de grupper man är del av men också att göra sig unik i förhållande till dem. Människans identitet är öppen, det vill säga möjlig att modifiera.

Det finns en tendens hos människan att söka sig till miljöer där man känner att man blir accepterad som människa och inte som något lägre än det. Att leva i ett samhälle innebär dock att man förväntas följa olika typer av regler och gör man inte det och upptäcks under tiden så finns en risk att man ses som en avvikare och man hamnar utanför (ostracism) som kan leda till nedstämdhet.

En liknande teori som adderar aspekten av miljö i beteende är reciprocal determinism av Bandura som behandlar bland annat människans beteende och dess omgivning.

***Reciprocal Determinism.*** Bandura var även den som myntade begreppet reciprocal determinism som handlar om att människan, miljön och dess beteende alla påverkar varandra i två-vägs kausala samband. Respondenten påverkas av referenten, referenten påverkar respondenten och miljön de befinner sig i samt deras beteende påverkar dem till att utföra vissa handlingar. Så som du behandlar personerna i din omgivning lär du bli behandlad tillbaka. Om du förväntar dig att bli bemött negativt så agerar du utefter det innan något skett, vilket i sin tur leder till att du blir negativt bemött (Holt et al., 2015).

Med omgivningen i åtanke kan det även vara av vikt att spekulera kring hur identiteten och självet påverkas av synen referenten har av sig själv för att ge nya dimensioner till de möjliga korrelationerna i statistiken.

**Self-discrepancy theory.** Higgins self-discrepancy theory säger att människan har olika syner på sig själva, hur man är (actual self), hur man vill vara (ideal self) och hur man vill undvika att vara (ought self). Regulatory focus theory bygger på detta och säger att dessa bilder leder till olika mål, antingen mål som vi vill uppnå eller mål som vi vill undvika. Detta kan individen se i antingen positiva förebilder för mål den vill uppnå, eller negativa förebilder för mål den vill undvika. Respondentens referent kan vara en förebild för dem som de ser som någon de gärna vill bli eller något de helt enkelt inte alls vill associeras med (Holt et al., 2015). Men vad händer om man inte är så som man vill vara, om actual self och ideal self inte stämmer överens? Då är det möjligt att kognitiv dissonans uppkommer.

**Kognitiv dissonans.** Kognitiv dissonans är något som uppstår när man exempelvis utför ett beteende som inte egentligen är kongruent med ens tycke. Ett exempel är om en fånge som tycker att kommunism är dåligt. Den tvingas att offentligt säga att kommunism är bra och då upplever denne kognitiv dissonans eftersom fången fått ingå i ett beteende som inte är i enlighet med deras faktiska åsikt. Denna kognitiva dissonans är lika stor som det straff eller den belöning är som utlovas om man inte utför det beteendet. (Eriksson, 2007)

Ett sätt som man kan sänka denna dissonans är att ändra sin åsikt, som i detta exempel så kan man ändra sin åsikt till att kommunism kanske inte är så dåligt ändå. Eller så kan man se det som att om man har en stark åsikt (exempelvis att kommunism är bra) och om ens viktiga person (referent) i ens liv tycker det motsatta, då blir det dissonans i att "jag tycker att kommunism är bra och det är självklart" och "min (referent) tycker inte att kommunism är bra och det är självklart för den". Det blir dissonans då det är någon nära en som tycker att man har fel. Dock kan dissonans leda till ett förändrat sätt att se på beteendet och därmed skapa en ändring i tro, attityd eller intention. (Ajzen, u.å.) Om respondenten har varit med om en liknande situation med sin referent, där de inte hållit med varann trots att de är nära och möjligtvis även tycker likadant i övrigt, är det möjligt att någon av dem förändrat varandra i just detta scenario.

## **Syfte**

Med dessa teorier i åtanke kan en intressant frågeställning bildas. Det finns många sätt som en individs beteende kan påverkas av personer omkring dem, detta reflekteras starkt i teorin om planerat beteende. Vissa socialkognitiva teorier, likt teorin om planerat beteende, skiljer på

normer som uttrycks i andras beteende och de normer som uttrycks i deras åsikt. Således har denna studie i syfte att undersöka huruvida detta även kan påverka individers personlighet, då de redan har en sådan stark inverkan på beteende och identitet. Hypotesen lyder därför att korrelationer bör finnas mellan nivå i personlighetsfaktor och deskriptiv norm, samt mellan nivå i personlighetsfaktor och injunktiv norm.

Vi har valt att ha det väldigt brett för att kunna få in så många aspekter i resultaten som bara möjligt. Ambitionen är att se om någon av de fem personlighetsdragen kan kopplas till den upplevda sociala pressen för just det draget. Den sociala pressen är uppdelad i injunktiv och deskriptiv. Detta ska undersökas genom att se hur de tror att deras referent är (deskriptiv normativ tro) och hur referenten tycker att man bör vara eller agera i en viss situation (injunktiv normativ tro). Även viljan att vara sin referent till lags samt hur mycket individen identifierar sig med sin referent behöver undersökas. Slutligen multipliceras den upplevda injunktiva normativa tron med viljan att vara till lags, samt deskriptiva normativa tron med identifikation med referenten för att se om individens personlighet kan kopplas till normerna kring faktorn som uttrycks av referenten.

## **Metod**

### **Deltagare**

Urvalsgruppen bestod av svenskkunniga individer mellan 18 och 30 års ålder, de valdes med ett bekvämlighetsurval samt med en snöbollseffekt. Detta skedde med hjälp av inlägg på Facebook. Åldersresriktionen valdes på grund av att metoden för insamling av enkätsvar skulle innebära att en stor majoritet av svaren skulle vara unga vuxna. Minderåriga fick inte delta på grund av etiska skäl. 44 svar samlades in varav fyra inte kunde användas då två respondenter var utanför åldersgränsen och två gav fel svar på de två kontrollfrågorna. Av de 40 svar som användes så var könsfördelningen 30 kvinnor och 10 män, respondenternas åldrar var mellan 19 och 30 år, medelåldern var 22,8 (SD=2,55).

### **Instrument**

Vid datainsamling användes enkätutskick där respondenterna gav svar till påståenden efter en fem-poäng Likert skala. Alternativen var "Stämmer inte alls", "Stämmer dåligt", "Stämmer delvis", "Stämmer bra" och "Stämmer precis". Enkäten bestod av 132 sådana frågor

varav två var kontrollfrågor. Dessa löd: “Var vänlig svara ‘Stämmer bra’” och “Var vänlig svara ‘Stämmer inte alls’”. Kontrollfrågorna användes för att kontrollera att respondenterna följde alla instruktioner.

**Självskattad personlighet.** Det första segmentet av enkäten bestod av 40 frågor med syftet att undersöka respondentens självskattning av de fem personlighetsfaktorerna. För det användes ett IPIP-frågeformulär, vilket är den etablerade metoden för att mäta personlighet efter femfaktorteorin. De svenska enkätfrågorna hämtades från ett befintligt formulär som användes i en studie med syfte att sänka påverkan av social önskvärdhet, enkätfrågorna är således “evaluative neutralized”. Denna neutralisation innebär att frågorna var formulerade för att vara mindre stigmatiserande och därmed minska förekomsten av att respondenterna svarar efter vad som är mer socialt önskvärt (Bäckström., et al 2014).

Det ursprungliga IPIP-frågeformuläret innehöll 120 unika items, varav 24 användes för att mäta var av de fem faktorerna, vilka i sin tur var uppdelade i fyra karaktärsdrag som mättes med sex frågor var. Hälften av frågorna var formulerade för att vara positivt riktade för personlighetsfaktorerna och andra hälften var negativt riktade.

Utifrån de sex frågor valdes två ut per karaktärsdrag (en positivt riktad och en negativt), vilket resulterade i totalt 40 items i frågeformuläret. Detta var nödvändigt för att öka svarsfrekvensen då respondenter är mindre benägna att fullfölja för långa enkäter. Frågorna valdes ut med syftet att vara de minst polariserande av de sex. Det var nödvändigt att mäta alla fyra karaktärsdrag per personlighetsfaktor för att få en så bra bild på faktorn som möjligt, då dessa karaktärsdrag kan uttrycka sig olika hos en individ.

Öppenhet undersöktes med de fyra karaktärsdragen artistisk, inte liv, intellektuell och variationssökande (Cronbach's alpha=0,713), exempelvis löd den positivt riktade frågan för artistisk “Intresserar mig mycket för former och färger”. Samvetsgrannhet undersöktes med effektiv, ordningsam, plikttrogen och prestationsinriktad ( $\alpha=0,773$ ). Karaktärsdragen för extraversion var aktiv, glad, kamratlig och spänningssökande ( $\alpha=0,817$ ), “En dag utan aktivitet laddar mina batterier” är den fråga som var negativt värd för aktivitet. Vänlighet undersöktes med frågor om individen var altruistisk, moralisk, samarbetsvillig och sympatisk ( $\alpha=0,660$ ). Slutligen undersöktes neuroticism med de fyra karaktärsdragen ångestfylld, ilsken, nedstämd och

sårbar ( $\alpha=0,832$ ).

För att de negativt riktade frågorna skulle användas korrekt så inverterades poängen med formeln  $1+\text{maxpoäng-faktisk poäng}$ , alltså  $1+5-X$ . Efter att de negativa frågornas poäng hade inverterats så användes genomsnittet för alla åtta frågor per personlighetsfaktor för att ge resultatet för individens personlighet. Detta resultat omvandlades till en 0-1 skala från sin 1-5 skala genom division med 5, detta för att det skulle vara på samma skalnivå.

**Deskriptiva normer.** För att undersöka hur människors personlighet påverkas av normer använder denna studie sig av theory of planned behaviour. Denna teori talar om en individs intention att utföra ett beteende där en faktor är sociala normer, teorin ger tydliga sätt att mäta detta sociala tryck och bör därför passa som en metod för att få fram värden på normer. För att mäta den deskriptiva normativa tron som respondenten upplever så användes en guide av Icek Ajzen (Fishbein & Ajzen, 2010, refererat i Ajzen u.å.) för hur theory of planned behaviour-enkäter konstrueras. Dessa normer kring de specifika personlighetsfaktorerna och dess karaktärsdrag mättes med användning av det tidigare nämnda IPIP-frågeformuläret. Respondenten fick tydliga instruktioner om att de skulle tänka ut en person som är viktig för dem och svara utefter den personens (referentens) perspektiv. De 40 frågorna omformulerades utefter Icek Ajzens guide för att mäta hur respondenten upplever att sin referent hade agerat eller resonerat för samma frågor. Det tidigare exemplet "Intresserar mig mycket för former och färger" omformulerades således till "Min referent intresserar sig mycket för former och färger". Den negativt riktade frågan för spänningssökande omformulerades från "En dag utan aktivitet laddar mina batterier" till "En dag utan aktivitet laddar min referents batterier". 40 frågor användes för att mäta den deskriptiva normativa tron för var personlighetsfaktor med samma fem poäng Likert-skala. Cronbach's alpha togs fram för samtliga faktorer, öppenhet visade i synnerhet ett lägre värde: öppenhet ( $\alpha=0,494$ ), samvetsgrannhet ( $\alpha=0,801$ ), extraversion ( $\alpha=0,760$ ), vänlighet ( $\alpha=0,814$ ) och neuroticism ( $\alpha=0,835$ ). De negativt riktade frågornas resultat ändrades på samma sätt som för de självskattade frågorna, genomsnittet från de frågor som mätte samma personlighetsfaktor användes.

För att få den kompletta bilden av hur mycket individen styrs av deskriptiv normativ tro så behövs ett värde för hur mycket individen identifierar sig med sin referent. Fem enkätfrågor

med fem poäng Likert skala användes för att ta reda på detta. Med enkätens längd i åtanke så var dessa frågor inte konstruerade ifrån samma IPIP-frågeformulär, istället användes tydliga frågor som korresponderade med de fem personlighetsfaktorerna. Exempelvis “Det är viktigt för mig att vara lika mycket eller lite extrovert som min referent är (aktiv, glad, kamratlig, spänningssökande)” där svarsalternativen gick från “Stämmer inte alls” till “Stämmer precis”.

Dessa två faktorer omvandlades från 1-5 skala till en 0-1 skala genom division med 5. De två faktorerna multipliceras sedan med varandra, denna produkt är hur påverkad individen är av den deskriptiva normativa tron för var personlighetsfaktor. Deskriptiv normativ tro multiplicerat med individens identifiering med sin referent ger därmed produkten: deskriptiv norm. Denna multiplikation tjänar syftet att visa att det sociala trycket i form av deskriptiv norm påverkas inte bara hur av referenten agerar utan även av hur mycket respondenten vill identifiera sig med denna (Icek Ajzen. 1991). Det vill säga om referenten rapporteras vara väldigt extrovert (exempelvis =0.9), alltså hög deskriptiv normativ tro, men respondenten inte vill identifiera sig med referenten (exempelvis =0.2) så blir den deskriptiva normen låg ( $0.2 \cdot 0.9 = 0.18$ ). Om individen istället vill vara lik sin referent (=0.8) så blir den deskriptiva normen mycket starkare ( $0.8 \cdot 0.9 = 0.72$ ).

**Injunktiva normer.** Samma 40 IPIP-frågor användes för att mäta den injunktiva normativ tro som individen upplever från sin referent, de omformulerades efter Icek Ajzens (Fishbein & Ajzen, 2010, refererat i Ajzen u.å.) guide. Således hade frågorna syftet att undersöka referentens åsikt kring hur respondenten bör agera eller resonera, utifrån respondentens perspektiv. För att fortsätta med de tidigare använda exemplen så formulerades frågan “En dag utan aktivitet laddar min referents batterier” istället som “Min referent tycker att en dag utan aktivitet bör ladda upp mina batterier”. Frågan “Min referent intresserar sig mycket för former och färger” användes istället som “Min referent tycker att jag bör intressera mig mycket för former och färger” för att ta reda på den upplevda injunktiva normativa tron för öppenhet. Frågorna som undersökte den injunktiva normativa tron visade något sämre Cronbach’s alpha-värde för flera faktorer: öppenhet ( $\alpha=0.491$ ), samvetsgrannhet ( $\alpha=0.708$ ), extraversion ( $\alpha=0.507$ ), vänlighet ( $\alpha=0.468$ ) och neuroticism ( $\alpha=0.617$ ). De negativt riktade frågorna beräknades på samma sätt som tidigare, genomsnittet av de frågor som mätte samma

personlighetsfaktor användes för vidare hantering av data.

Hur mycket individen påverkas av denna injunktiva normativa tro beror även på hur benägen individen är att vara sin referent till lags. Således mättes detta på samma sätt som identifiering med referenten mättes för deskriptiv norm. En tydlig fråga för var personlighetsfaktor konstruerades, de formulerades likt detta exempel "Det är viktigt för mig att vara lika mycket eller lite extrovert som min referent tycker att jag bör vara (aktiv, glad, kamratlig, spänningssökande)".

Deskriptiv normativ tro och vilja att vara sin referent till lags ändrades till 0-1 skala. Deras produkt, deskriptiv norm, visar då hur mycket referentens injunktiva normativa tro väger för deltagaren (Icek Ajzen. 1991).

### **Design**

Studien hade som syfte att undersöka om det finns samband mellan en individs personlighet och de normer de upplever från sin referent. De variabler som har används i studien är självskattade personlighetsfaktorer enligt femfaktorteorin, deskriptiva och injunktiva normativa tro, viljan att vara till lags och identifiering med sin referent enligt theory of planned behaviour. Samtliga nämnda variabler är diskreta variabler med kvotskala. Inga av dessa variabler har manipulerats och studien kan således inte påvisa kausala samband, men har som syfte att undersöka korrelationella samband. På grund av de tidsrestriktioner som finns så är det endast en tvärsnittsstudie. Respondentens referent undersöktes även som en kategorisk nominalvariabel. De ovidkommande variabler som har undersökts är ålder och kön.

### **Procedur**

Google Forms användes för enkätutskick, den tog cirka 25 minuter att genomföra. Enkäten inleddes med information om arbetet, syftet och kontaktinformation vid eventuella frågor. Efter att deltagaren bekräftade samtycke så samlades information om kön och ålder in. Följande detta var segmentet med IPIP-formuläret som var formulerat med syftet att ta reda på respondentens självskattning av de fem personlighetsfaktorerna, alla frågor i samtliga segment var randomiserade. Nästa segment i enkäten innehöll de frågor som var omformulerade så att de kunde visa referentens deskriptiva normativa tro. Deltagarna fick instruktioner om att först välja en person i deras liv som är viktigast för dem, de behövde inte berätta vem de var men skulle



svara på frågorna utifrån denna person. I det tredje segmentet om injunktiva normativ tro så ombads de att tänka på samma person. Därefter fick deltagarna svara på de 10 frågorna om identifiering och vilja att vara till lags. Slutligen fick deltagaren berätta vem de valde att ha som referent, frågan löd "Vem valde du att tänka på som din referent? Exempelvis din mamma, pappa, partner eller bästa vän.". Det fanns en kontrollfråga i segmentet om deskriptiv norm och en i segmentet om identifiering och vilja att vara till lags. Respondenten fick relevanta instruktioner i början av var segment.

### **Dataanalys**

Resultaten hämtades ned från Google Forms till Google Sheets där data bearbetades innan analys kunde utföras. Jamovi användes för att kontrollera Cronbach's alpha för samtliga frågor kring självskattning, deskriptiv och injunktiv normativ tro. Därefter användes Google Sheets funktioner för att omvandla resultaten på de negativt riktade frågorna, genomsnitten togs fram innan de användes i Jamovi. Resultaten omvandlades till 0-1 skala och produkterna togs fram. Därefter undersöktes Cook's distance med självskattad personlighet som beroende variabel och inga outliers kunde hittas. Korrelationsanalys utfördes mellan de självskattade personlighetsfaktorerna och deskriptiv norm, samt mellan de självskattade faktorerna och injunktiv norm. Deskriptiv data hämtades från Jamovi.

### **Etik**

Enkäten utfördes helt anonymt och respondenterna kan inte identifieras, resultaten behandlades konfidentiellt. Deltagaren kunde avbryta när den ville och var medveten om att deltagande var frivilligt. Denna information fick deltagaren innan den gav informerat samtycke och därefter deltog i studien. Inga personliga uppgifter behandlas, såsom namn, adress, politisk åsikt eller sexuell läggning. Inga minderåriga deltog.

### **Resultat**

Bland de 40 svar som kunde användas så valde 17 personer sin partner som sin referent, 11 valde en vän, 8 valde en förälder och resterande 4 valde ett syskon. På grund av ett lågt antal respondenter så gick det inte att undersöka skillnader i ålder, kön eller val av referent.

Tabell 1 visar deskriptiv data för självskattat värde av samtliga personlighetsfaktorer,

produkten av deskriptiv normativ tro och viljan att vara till lags samt produkten av injunktiv normativ tro och identifikation med referenten. Bland de självskattade personlighetsdragen så var det endast medelvärdet för extraversionen som skiljde sig från de andra då denna var lägre än mittvärdet (0.6) av skalan 0.2 till 1.0, resterande medelvärden låg kring 0.650 medan extraversion hade ett värde på 0.548. Således innebär detta att dessa respondenter skattade sig lägre i extraversion än de gjorde i resterande personlighetsdrag.

Extraversion och neuroticism är de två faktorer som visar lägre medelvärde för både deskriptiv och injunktiv norm än resterande personlighetsfaktorer. Vilket innebär att deltagarna upplever en lägre social press för dessa två personlighetsfaktorer extraversion och neuroticism.

Tabell 1. Diverse deskriptiv data för var personlighetsfaktor som självuppskattat för individen, deskriptiv norm samt injunktiv norm. N=40.

	Mean	Median	Standard Deviation
Openness Individ	0.633	0.587	0.132
Conscientiousness Individ	0.635	0.650	0.126
Extraversion Individ	0.548	0.525	0.150
Agreeableness Individ	0.647	0.650	0.106
Neuroticism Individ	0.662	0.650	0.147
Openness Descriptive Norm	0.363	0.302	0.201
Conscientiousness Descriptive norm	0.385	0.343	0.198
Extraversion Descriptive Norm	0.279	0.250	0.158
Agreeableness Descriptive Norm	0.436	0.430	0.223
Neuroticism Descriptive Norm	0.260	0.250	0.119
Openness Injunctive Norm	0.369	0.325	0.208

Counscientiousness Injunctive Norm	0.400	0.365	0.166
Extraversion Injunctive Norm	0.262	0.230	0.136
Agreeableness Injunctive Norm	0.369	0.400	0.135
Neuroticism Injunctivis Norm	0.197	0.185	0.0980

Cook's distance togs fram för samtliga personlighetsfaktorer och samtliga jämförelser: självskattning av personlighetsfaktor mot deskriptiv norm för den faktorn samt självskattning mot injunktiv norm. Inga outliers kunde hittas vilket innebär att ingen av respondenternas svar stack ut i relation till de andra deltagande.

Tabell 2 visar resultat från korrelationsanalysen mellan självskattat värde i personlighetsfaktorerna mot dess deskriptiva norm och mot dess injunktiva norm. Tabellen visar Pearson's r som är korrelationskoefficienten och p-värde som är signifikansvärdet. Den självskattade nivån av conscientiousness (samvetsgrannhet) och den självskattade nivån av neuroticism visade ingen signifikant korrelation med någon norm. Openness (öppenhet), extraversion och agreeableness (vänlighet) visar signifikant positiv korrelation med sin deskriptiva norm; detta innebär att deltagaren skattade sig som mer öppen då den uppfattade en högre grad av social press i form av deskriptiv norm. Det vill säga att deltagaren skattade sig som mer öppen då den upplevde deskriptiv normativ tro från sin referent och då deltagaren ville identifiera sig med sin referent. Detta ses även i resultaten för extraversion och vänlighet. Extraversion visar även en signifikant och positiv korrelation med sin injunktiva norm. Det innebär att deltagaren skattar sig som mer extrovert då den uppfattar mer social press i form av injunktiv norm. När referenten anser att deltagaren bör vara mer extrovert och deltagaren är motiverad att vara sin referent till lags. Personlighetsdragen öppenhet och vänlighet visar inte signifikant korrelation för sin injunktiva norm men är båda väldigt nära gränsvärdet på  $p=0.05$ . Alla korrelationer var medelstarka och rörde sig kring 0.3 och 0.4 vilket innebär att deltagarna styrs endast medelmåttigt av den upplevda sociala pressen.

Tabell 2. Resultat från korrelationsanalysen för alla fem personlighetsfaktorer. Självskattad personlighet korreleras mot de två normerna, deskriptiv norm och injunktiv norm. Tabellen visar pearson's r och p-värdet.

<b>Personlighetsfaktor</b>	<b>Norm</b>	<b>Pearson's r</b>	<b>p-värde</b>
Openness	Descriptive	0.444	0.004
Openness	Injunctive	0.293	0.066
Conscientiousness	Descriptive	0.049	0.763
Conscientiousness	Injunctive	0.094	0.564
Extraversion	Descriptive	0.349	0.027
Extraversion	Injunctive	0.433	0.005
Agreeableness	Descriptive	0.432	0.005
Agreeableness	Injunctive	0.304	0.057
Neuroticism	Descriptive	-0.023	0.886
Neuroticism	Injunctive	-0.030	0.854

### **Diskussion**

Syftet med denna studie är att få en bild på om respondentens personlighetsdrag påverkas av deras referents agerande och resonering kring frågor och deras åsikt för hur respondenten bör vara, tillsammans med identifikation och social konformitet. I resultaten syns tydliga medelstora, positiva korrelationer för flera personlighetsfaktorer, dock inte för alla. Detta innebär att möjliga kopplingar finns mellan olika delar i respondentens personlighet och det sociala trycket de känner från sin referent kring just den faktorn. Den valda metoden kan inte visa på kausala samband mellan variablerna men korrelationerna som har fått fram kan ge antydning för att det ligger en omedveten påverkan bakom kopplingarna. Detta gör att det kan vara gynnsamt att

diskutera de möjliga anledningarna till varför vissa personlighetsdrag korrelerar med social press och andra inte visar samma resultat.

### **Resultatdiskussion**

I våra resultat har man som ovan nämnt fått fram många samband mellan individens personlighet och referentens deskriptiva och injunktiva normer. Vissa personlighetsdrag sticker ut mer än andra i graferna. Enligt den social-kognitiva teorin reciprocal determinism påverkar personen, beteendet och miljön allihopa varandra på ett sätt eller annat i två-vägs kausala samband, detta kan vara en av anledningarna till att dessa korrelationer har visats, då sättet du agerar på i vissa situationer speglas tillbaka i referentens beteende mot dig eller i liknande situation.

**Extraversion.** Resultaten visar att den genomsnittliga självskattningen för extraversion var lägre än för de andra personlighetsfaktorerna. Detta kan bero på anledningar som inte utforskas i denna studie såsom samhällsnormer eller biologiska faktorer. Utöver detta utförs studien under en rådande pandemi, vilket kan påverka denna personlighetsfaktor i synnerhet då sociala interaktioner är begränsade och det är där personlighetsdragen främst tar sig i uttryck. Detta kan även ha påverkat den sociala press som deltagaren känner från sin referent inom extraversion, som visade sig vara lägre än majoriteten av de tre av de andra faktorerna.

Individens självskattade extraversion korrelerar positivt med referentens injunktiva norm och deskriptiva norm kring extraversion. Detta innebär att respondentens nivå av extraversion är i enlighet med dennes uppfattning av referentens beteende, hur lik respondenten vill vara sin referent, referentens åsikt över hur respondenten bör agera och dennes vilja att vara till lags.

Ett personlighetsdrag som karakteriserar extraversion är att man får energi av sociala interaktioner, därför är detta resultat någorlunda förväntat. Om respondenten och dess viktiga person skiljer sig ifrån varandra i denna aspekt för mycket finns risken att den mer introverta inte orkar med den extroverta personens höga tempo i sociala interaktioner. Den extroverta personen får då heller inte sina sociala behov uppfyllda i just denna relation. Därav kan vi med hjälp av detta resultat dra slutsatsen att det är mer regel än undantag att man är lika i denna personlighetsfaktor. Anledningar bakom de givna signifikanta resultaten kan vara bland annat att man hittat en likasinnad som blivit den viktigaste personen i ens liv eller att man efterhand har

utvecklats till att bli lik sin referent i denna aspekt, eller vice versa. Är det så att ens referent har mer extroverta drag än respondenten själv är så kan det vara att respondenten sökt sig till denna referent då extraversion är starkt kopplat till social skicklighet, hög inkomst och självsäkerhet. Att se sig själv från någon annans perspektiv är enligt den sociala interaktionismen väsentligt för människan då det ser till att inget oväntat sker i den sociala interaktionen med en annan. Genom denna agerar vi på sätt och vis i enlighet med den andres förväntningar på en, vilket kan vara anledningen bakom de signifikanta resultaten i den injunktiva normen av extraversion.

I och med dessa önskvärda karakteristiska delar hos de med mer extroverta drag kan även Rotters teori om förväntan och uppmuntran appliceras. När en person i ens omgivning beter sig mer extrovert, och därav uppnår dessa saker, så blir man motiverad till att agera och vara likadan då det har goda konsekvenser. Än mer känner man motivation om det är någon som står en nära, enligt Turners självkategoriseringsteori som menar på att vi identifierar oss med våra referenter i bland annat attityd, mer om denna teori senare i analysen. Med dessa positiva följder av extrovert beteende bör även self-discrepancy theory och regulatory focus theory reflekteras kring, respondentens referent blir respondentens ideal self, eller vice versa. Man blir inspirerad och motiverad av att se denna viktiga person bete sig på ett visst sätt och nå de mål som man själv eftersträvar. Trots detta kan det även vara troligt att man från början är lika i denna personlighetsfaktor då extraversion har påvisats vara väldigt stabil över tid. Detta skulle även förklara varför självskattad nivå av extraversion korrelerar med en svag social press från deltagarens referent.

Enligt Turners sociala identitetsteori om varför andra anpassar sig till andra tar han upp referent information influence som innebär att trots att gruppen är extern till självet är det också internt till självet som del av ens identitet. Det finns således några delade sociala identiteter mellan självet och ens grupp, vilket man i detta fall kan se som referenten. Man vill ständigt nå överenskommelse för att inte känna osäkerhet.

Cronbach's alpha var hög för både självskattad nivå av extraversion samt deskriptiv normativ tro, den var acceptabel för injunktiv normativ tro. Detta kan innebära att den möjligtvis kan ha en ännu starkare korrelation med deskriptiv norm än vad som visas i denna studie.

**Neuroticism.** De aspekter vi inte hittar någon korrelation mellan personlighetsdrag och injunktiv och/ eller deskriptiv norm är neuroticism och samvetsgrannhet, som vi ser i tabell 2. Anledningar till varför detta kan tänkas vara resultatet är många. Neuroticism är den emotionella stabilitet en person besitter och kopplas som tidigare nämnt med självsäkerhet och tron på ens egen förmåga. Hög neuroticism påvisar lägre värde i dessa. En teori till varför man inte finner en korrelation mellan neuroticism produkten och självskattad nivå av neuroticism kan vara att denna individ blir till ett prevention goal. Man ser hur denna person agerar och mår, på grund av detta attribut och därför vill man undvika detta, i kontrast till ideal-själv kring extraversion. Höga värden i neuroticism är även starkt kopplat till låga arbetsprestationer, missbruk, aggressivitet, kort stubin och ångest vilket kan innebära förödande konsekvenser för individen i sig men även är ett stigma. En annan faktor till varför det inte korrelerar är på grund av att man inte har en hel bild av referentens mående eller åsikt kring detta. Stigmat kring psykisk ohälsa gör att man inte gärna pratar om dessa delar av ens liv då man är rädd för att bli stigmatiserad och utstött. Testet utgår från respondentens skattning och vetskap. Vet man då inte om något om ens referent i detta avseende eller om det är saker som döljs på grund av att det är tabubelagt, så kan man inte helt säkert bortse från att där möjligtvis kan ligga en dold korrelation. Denna ovilja att diskutera ämnet och stigma kring det kan även vara anledningen till det låga medelvärdet för social press i form av både deskriptiv och injunktiv norm.

**Samvetsgrannhet.** Samvetsgrannhet kan ha både positiva och negativa aspekter, det vill säga både självdisciplin och framgång men även överdriven perfektionism. Med detta i åtanke finns möjligheten att individer med hög samvetsgrannhet kan visa mer eller mindre av de positiva kontra negativa delarna av denna faktor, det skulle då leda till att vissa kan få rollen som förebild (ideal-själv) medan andra blir något som andra vill undvika (ought-själv) att efterfölja. Det skulle kunna förklara varför respondentens självskattning av samvetsgrannhet inte korrelerar med sin referents deskriptiva och/ eller injunktiva norm. En annan förklaring är att detta personlighetsdrag mer är kopplat till prestation och inte lika mycket till sociala sammanhang. Hög lön och bra jobb är några av de saker som någon med hög nivå av samvetsgrannhet kan ha, men det är inte lika kopplat till relationer som till exempel extraversion och öppenhet är.

**Öppenhet.** Öppenhet och vänlighet är de två personlighetsdrag som korrelerat med den deskriptiva normen men inte den injunktiva normen. Individens självskattade personlighet korrelerar alltså inte med produkten av referentens åsikt om dessa personlighetsdrag och hur motiverad individen är att vara sin referent till lags, men korrelerar med produkten av hur referenten är och hur mycket individen identifierar sig med referenten.

Man vill alltså vara lik referenten men man är inte lik den åsikt de har angående detta. Öppenhet är det personlighetsdrag som kopplas starkt till kreativitet, intellektuella förmågor samt ett större intresse för sitt inre liv, det är ett personlighetsdrag som är väldigt stabilt över tid. Eftersom de personer som har höga poäng i öppenhet oftast är intresserade av kultur och att göra nya saker kan man dra slutsatsen att personen de håller närmst (referenten) delar liknande åsikt och/ eller tankar. Dessa personer har väldigt lätt för att vara sårbara, utforska sina egna men även andra i deras närhets känslor och på grund av detta är det ett karaktärsdrag som oftast syns mer, då det är i relation till andra det tar sig i uttryck så är det stor sannolikhet att man hittat någon man varit på samma nivå som från första början, eller blivit som ens referent eller vice versa. Till skillnad från neuroticism och samvetsgrannhet som inte är lika påtagliga då de inte syns utåt lika mycket som just öppenhet. Reliabiliteten var låg för både den deskriptiva normativa tron och injunktiva normativa tron där alpha-värdet var under 0,5. Detta tyder på att det kan bli svårt att finna en reliabel korrelation, om framtida studier lyckas förbättra alpha-värdet så kanske de kan finna starka korrelationer alternativt att självskattad nivå av öppenhet visar en signifikant korrelation med injunktiv norm.

**Vänlighet.** Vänlighet är, likt extraversion, ett personlighetsdrag som har en stor roll i det sociala livet och kan därför spela en större roll i relationen mellan respondenten och dess referent. På grund av att det spelar en större roll så bör den även vara tydligare att se hos sin referent, med detta kan reciprocal determinism att styra. När en individ visar tacksamhet och förlåtelse till personer i sin omgivning så är det en större chans att de blir behandlade på samma sätt tillbaka, detta kan ha skett mellan respondenten och dess referent, vilket skulle förklara korrelationen mellan den självskattade nivån av vänlighet och referentens deskriptiva norm.

Personer med hög vänlighet karaktäriseras också som att följa sociala normer och att de sätter sociala band före många andra aspekter av livet, därför är det förvånansvärt att högre värde



i vänlighet inte korrelerar med även den injunktiva normen i denna studie, som det gör med den deskriptiva normen. Enligt Turners självkategoriseringsteori blir gruppen eller i detta fall referenten indirekt en del av ens identitet. Detta då man skapar likadana tankar och börjar agera likt sin referent eftersom man inte vill känna sig exkluderad från dem. Det är absolut viktigast att vara lik sin referent för att inte gå emot den subjektiva normen i det sammanhanget, därav kan det vara så att dessa resultat korrelerat med deskriptiva normen, men inte den injunktiva normen. Man gör ibland saker enbart för tillfredsställelsen av att bli socialt uppmärksammas eller bekräftad, inte för att man egentligen håller med referenten eller gruppens beteende.

Cronbach's alpha för den korresponderande injunktiva sociala pressen för vänlighet är väldigt låg ( $<0.5$ ) vilket tyder på att metoden för mätningen kan förbättras. Det skulle kunna leda till det förväntade resultatet att självskattade nivå av vänlighet korrelerar signifikant med dess injunktiva norm, då personlighetsdraget som ovan nämnt är något som tar stor plats i sociala interaktioner, liksom extraversion som korrelerade signifikant med den injunktiva normen.

### **Metoddiskussion**

Det ursprungliga IPIP-frågeformuläret med 120 items är etablerat med höga Cronbach's alpha-värden, detta sjönk då 80 items togs bort vid implementering i denna studie. Endast 40 items användes per enkät segment, vilket innebar åtta items per personlighetsfaktor och två per subfaktor. Cronbach's alpha ökar i regel med antalet frågor som är ämnade att mäta samma aspekt. Om mer avancerade metoder hade använts för dataanalys så hade det kunnat ge annorlunda resultat och visa på andra interaktioner. Denna studie är baserad på Icek Ajzens metod som mäter beteende och attityd, vilket innebär att den inte är gjord för att mäta faktorer som berör personlighet. Vidare påverkar detta resultaten i att låg norm visas då personlighetsfaktorernas nivå av normativ tro är låg, alltså när respondenten skattar att sin referent är exempelvis mer introvert än extrovert, även om deltagaren vill vara sin referent till lags. Således visar resultaten hur normer uttrycks för att ha högre värde i faktorerna. Det har fortfarande varit användbart i denna studie för att visa samband i form av korrelationer. Vid användning av mer avancerade analysmetoder så finns det möjlighet att dessa samband uttrycks på andra sätt som är mer representativt för verkligheten.

Den valda kvantitativa metoden för denna studie gav fler respondenter, men den hade

även kunnat utföras kvalitativt genom att göra undersökningen med färre deltagare, men mer djupgående, i form av intervjuer. Detta kan leda till att man hade kunnat se mönster i personligheten och även hur de betar sig i förhållande till sin referent. Hade man också kunnat intervjua referenten så hade man även kunnat se samband i hur de är mot varandra och de likheter och skillnader som finns dem emellan i personlighetsdrag, social konformitet och identifikation. Man hade kunnat ändra val av metod från enkät till intervju i de sista delarna som handlar om viljan att vara till lags sin referent och identifikation för att kunna se helheten i relationen respondenten och referenten emellan. Det hade således kunnat ändra forskningens syfte till att bli beskrivande istället för enbart predicerande. Då hade man även kunnat diskutera huruvida man får högre konstruktvaliditet i studien, det vill säga om det skulle vara ett bättre mått på just det som denna undersökning haft till syfte att mäta.

Eftersom IPIP-formulär är en välanvänd och etablerad metod för att mäta självskattad nivå av de fem personlighetsfaktorerna så har denna hög konstruktvaliditet. Detsamma går inte att garantera för de frågor som undersöker normativ tro och identifikation med referenten samt vilja att vara till lags. Detta på grund av att dessa frågor är modifierade för att mäta personlighetsfaktorer istället för beteende och attityd som teorin om planerat beteende normalt är ämnat att mäta, det har således använts på ett nytt sätt i denna studie. Den interna validiteten i denna studie kan förbättras om ett förtest utförs för enkäten så att eventuella missförstånd eller oklarheter kan förtydligas innan studien påbörjas.

### **Framtida forskning/ förbättringar**

Det finns viss risk för restriction of range, alltså att vi har lägre korrelation för att vi bara tittar på personer i 18-30 årsåldern. Om denna studie hade haft en större urvalsgrupp som hade jämfört även äldre individer så hade resultaten kunnat ha sett annorlunda ut. En hypotes för hur ålder kan påverka korrelationen mellan individens självskattning och normerna uttryckta av respondentens referent är att den hade ökat. Detta på grund av att respondenten möjligtvis har haft sin referent i sitt liv längre och har därmed haft längre tid att påverka och bli påverkad av sin referent. Då hade det även varit intressant att undersöka hur länge respondenten hade känt sin referent och se om det hade kunnat vara en möjlig faktor.

Möjligtvis kan det sammanhang man väljer sin referent ifrån kan påverka de korrelationerna mellan normer och personlighetsdrag, man kan möjligtvis hämta olika delar från olika personer. Exempelvis be respondenten att välja sin viktigaste person i en yrkesmiljö, då kan korrelation möjligtvis finnas i samvetsgrannhet istället för de mer sociala personlighetsdragen, då den är mer kopplad till yrkesrelaterade beteenden och mål.

För att få en bättre bild av referentens faktiska personlighet och åsikter (deskriptiv och injunktiva normer) och inte bara respondentens upplevda normer så hade man kunnat be denne persons referent svara på en liknande enkät. Då får den skatta sin personlighet och uttrycka vad den har för åsikt att andra bör resonera/ agera.

För att få ett högre mått på den interna konsistensen så bör man använda fler items i enkäten i varje segment, förslagsvis alla 120 som var med i den originella IPIP-formuläret som denna studie använt sig av. Detta för att öka Cronbach's alpha då detta ökar med ju fler frågor som undersöker samma faktor. För detta behövs något incitament då det skulle vara svårt att få respondenter att fylla i över 360 frågor.

Med fler respondenter så hade man kunnat undersöka möjliga skillnader i ålder, kön och val av referent. Då denna studie har för lågt antal respondenter för att undersöka någon av dessa variabler kunde inte detta göras.

### **Felkällor**

Det finns en risk att trots att det stod i beskrivningen att man skulle utgå ifrån hur man är som person så kan det vara så att respondenter har svarat mer efter hur de önskar att vara. Detta kan möjligtvis minskas med att påminna dessa instruktioner.

Då denna studie använde sig av bekvämlighetsurval samt snöbollseffekten så är resultaten inte representerade för hela åldersgruppen. Medelåldern för denna studie var 23 år, vilket innebär att det mestadels är yngre än 30 som var maxåldern för att kunna delta.

### **Slutsats**

De personlighetsfaktorer som tar sig i uttryck i sociala interaktioner är de som har visat störst samband till de normer som upplevs, det innebär att respondenterna både är mer lika sina referenter i dessa faktorer samt att de följer referentens åsikt i hur man bör agera och resonera kring det. Dessa tre personlighetsfaktorer, extraversion, öppenhet och vänlighet, spelar en större

roll i en social relation och bör därför således vara viktigare för gruppidentiteten. Dessa sociala personlighetsfaktorer blir således mer tydliga i en relation då beteende kopplat till dem uttrycks mer än vad neurotiskt och samvetsgrant beteende gör. Kognitiv dissonans skapas varje gång man blir påmind att man skiljer sig i ett beteende/ personlighet från sin referent när man ser detta yttras, av sig själv eller sin referent. För att minska denna dissonans ändras individen eller referenten så att de är mer lika i dessa personlighetsdrag. Neuroticism och samvetsgrannhet uttrycks inte lika ofta i sociala interaktioner och således blir inte individerna konstant påmind om deras potentiella olikheter i dessa personlighetsdrag. De faktorer som spelar större roll för individens sociala personlighet påverkas mer av sociala normer.

Denna studie är utformad som prediktionsforskning. Studien ämnade att undersöka samband mellan de nämnda variablerna med målet att kunna göra förutsägelser om sociala normer och dess påverkan på personlighetsdrag. Studien har presenterat flera möjliga orsaker för de upptäckta sambanden men kan inte visa orsak och verkan, flera socialkognitiva teorier kan appliceras och spekuleras kring. Slutligen kan inte studien uttrycka sig om anledningarna bakom sambanden mellan normer och personlighetsdragen, om individerna anpassar sig till sin referent eller om de väljer att bygga denna relation till sin referent på grund av att de besitter dessa sociala drag.

## Referenser

Ajzen, I. (u.å.) *CONSTRUCTING A THEORY OF PLANNED BEHAVIOR QUESTIONNAIRE*

Hämtad 10 april 2020 från Theory of Planned Behavior (TPB),

<https://people.umass.edu/aizen/tpb.diag.html>

Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 192-196. 10.1016/0749-5978(91)90020-T.

Ajzen, I (u.å.) Theory of Planned Behavior Diagram. Hämtad 29 april 2020 från Icek Ajzen, Theory of Planned Behavior (TPB),

<https://people.umass.edu/aizen/tpb.diag.html>

Bodimeade, H., Anderson, E., La Macchia, S., Smith, J. R., Terry, D. J., & Louis, W. R. (2014). Testing the direct, indirect, and interactive roles of referent group injunctive and descriptive norms for sun protection in relation to the theory of planned behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, 44(11), 739–750. <https://doi-org.ludwig.lub.lu.se/10.1111/jasp.12264>

Bäckström, M., Björklund, F., & Larsson, 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(6), 620–633.

<https://doi-org.ludwig.lub.lu.se/10.1002/per.1960>

Eriksson, A. (2007). *Attityd till att fullfölja nuvarande studier - En applikation av The Theory of Planned Behavior*.

Grankvist, G & Kajonius, P. (2015) Personality traits and values: a replication with a Swedish sample. *International Journal of Personality Psychology*. 1(1), 8-14

Heidengren, C-G., & Wästerfors, D (2019) *Den interagerande människan (2:a uppl)*. Malmö: Gleerups utbildning AB. s.93

Heinzerling, M.(2018) Effective leadership: Prior research vs. the millenials (Honors Program Theses). 319. University of Iowa, Department of Management. Hämtad från <https://scholarworks.uni.edu/hpt/319>

Holt, N. Bremner, A. Sutherland, E. Vliek, M. Passer, M. & Smith, R. (2015) *Psychology the science of mind and behaviour*. (3:e uppl.). Berkshire: McGraw-Hill Education. Kapitel 14, 15.

Johansson T., & Lalander, P., (2018) *Vardagslivets socialpsykologi* (3:e uppl). Stockholm: Liber. Kapitel 2, 5, 6.

John, O, P & Srivastava, S. (1999) The big-five trait taxonomy: History, measurement and theoretical perspectives. *Handbook of personality: Theory and research*, (2), S.17

Egidius, H. (u.å.). *femfaktormodellen, femfaktorteorin*. Hämtat 5 Maj 2020 från Psykologiguiden:  
<https://www.psykologiguiden.se/psykologilexikon/?Lookup=femfaktormodellen,%20femfaktorteorin>

Knabe, A (2009) Applying Ajzen 's Theory of Planned Behavior to a Study of Online Course Adoption in Public Relations Education  
[https://epublications.marquette.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1186&context=dissertations\\_mu](https://epublications.marquette.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1186&context=dissertations_mu)

McCrae, R, R. & Costa, T, P. (2005). *Personality in adulthood*. (2:e uppl). New York London: The Guilford press. Kapitel 3

Ackerman, C. E., (2020). *Big Five Personality Traits: The OCEAN Model Explained*. Hämtat 10 Maj 2020 från Positive Psychology:  
<https://positivepsychology.com/big-five-personality-theory/>

Smith, J. R., & Louis, W. R. (2008). Do as we say and as we do: The interplay of descriptive and injunctive group norms in the attitude-behaviour relationship. *British Journal of Social Psychology*, 47(4), 647–666. <https://doi-org.ludwig.lub.lu.se/10.1348/014466607X269748>

Sommer, L., (2011) The Theory Of Planned Behaviour And The Impact Of Past Behaviour. *International Business & Economics Research Journal*. January 2011, Volume 10, Number 1