



LUNDS
UNIVERSITET

Institutionen för psykologi
Kandidatuppsats

**Personlighetsdrag och door-in-the-face-tekniken i ett
ultimatumspelescenario**

**Personality traits and the door-in-the-face technique in a
ultimatum game scenario**

Rut Lugnér & Fredrik Stannow

Kandidatuppsats HT 22

Handledare: Ilkka Salo
Examinator: Jean-Christophe Rohner

Abstract

The study conducted aimed to answer two different question statements: does the door-in-the-face technique influence willingness to accept a monetary offer in a ultimatum game scenario consisting of two steps, where participants were first presented with a lower bid followed by a higher bid and is there any personality trait within the five-factor model of personality related to a greater tendency to accept bids when the door-in-the-face technique was used? The study used a quantitative method consisting of two parts, one experiment where the door-in-the-face technique was applied in a reconstructed ultimatum game followed by a self-assessment questionnaire intended to measure personality traits from the five-factor model. The participants were all students at Lunds University and a total of 34 participants took part in the experiment. The results from the study suggested that the door-in-the-face technique affected acceptance rates in a ultimatum game scenario, although without any statistically significant results. The personality traits agreeableness, openness and conscientiousness significantly demonstrated that high levels of these traits increases one's tendency to be affected by the door-in-the-face technique in a ultimatum game scenario. Since the study was the first of its kind where the door-in-the-face technique, the ultimatum game and the five-factor model of personality was combined, further research is needed to expand on how these factors interact and are affected by each other.

Keywords: Door-in-the-face-technique, ultimatum game, five factor model of personality, social influence strategies

Sammanfattning

Den genomförda studien ämnade att besvara två olika frågeställningar: påverkar door-in-the-face-tekniken villigheten att acceptera ett monetärt bud i ett ultimatumspelsscenario bestående av två steg, där deltagarna först blev presenterade med ett lägre bud följt av ett högre bud och finns det något personlighetsdrag inom femfaktormodellen som är relaterat till en större benägenhet att acceptera bud när door-in-the-face-tekniken använts? Studiens metod var kvantitativ och bestod av två delar, ett experiment där door-in-the-face-tekniken applicerades i ett omkonstruerat ultimatumspel följt av en självskattningsenkät avsedd att mäta personlighetsdrag från femfaktormodellen. Deltagarna var alla studenter vid Lunds Universitet vid experimenttillfället och totalt var det 34 personer som deltog i studien. Studiens resultat tyder på att door-in-the-face-tekniken påverkade grad av acceptans i ett ultimatumspelsscenario, dock utan statistiskt signifikanta resultat. Personlighetsdragen empati, öppenhet och målinriktning kunde alla signifikant påvisa att hög nivå av dessa personlighetsdrag ökar benägenheten att falla för door-in-the-face-tekniken i ett ultimatumspelsscenario. I och med att studien är den första av sitt slag där door-in-the-face-tekniken, ultimatumspelet och femfaktormodellen för personlighet kombinerats behöver ytterligare forskning göras för att öka insikten i hur dessa faktorer interagerar och påverkas av varandra.

Nyckelord: Door-in-the-face-tekniken, ultimatumspelet, femfaktormodellen, strategier för social påverkan

Tack!

Vi vill rikta ett stort tack till vår handledare Ilkka Salo för alla hans goda råd och hans ouspörliga engagemang. Dessutom vill vi tacka alla som tog sig tid att frivilligt ställa upp i vårt experiment. Tack!

Personlighetsdrag och door-in-the-face-tekniken i ett ultimatumspelsscenario

Inom socialpsykologin har det under senare tid bedrivits forskning som pekar på att individuella skillnader kan förklara varför olika strategier för social påverkan är effektiva (Maksim & Spiewak, 2022). De tre mest erkända och uppmärksammade strategierna för social påverkan inom området är “foot-in-the-door-tekniken” myntad av Freedman & Fraser (1966), “door-in-the-face-tekniken” framförd av Cialdini och kollegor (1975) och “low-ball-tekniken” (Cialdini et al., 1978). I litteraturen där personlighetspsykologi och strategier för social påverkan kombinerats finns ett fåtal studier som tyder på samband mellan benägenhet att falla för dessa strategier och personlighetsdrag inom femfaktormodellen (Guadagno et al., 2001; Cialdini et al., 1995; Alkış et al., 2015). För att kunna undersöka denna relativt utforskade kombination har inspiration hämtats från beteendekonomin där förhandlingsspel, såsom ultimatumspelen, ofta används för att analysera beslutsfattande empiriskt (Ferguson et al., 2011; Borghans et al., 2008; Zhao & Smillie, 2014). Detta motiveras av att förhandlingsspel kan omkonstrueras, kontrolleras för, samt replikeras relativt enkelt (Camerer & Fehr, 2004), vilket gör att de kan användas för att applicera andra teorier och modeller (Camerer & Fehr, 2004; Evans & Revelle, 2008), såsom strategier för social påverkan. Till skillnad från kombinationen av personlighetspsykologi och strategier för social påverkan är det vanligt förekommande att utfallet från förhandlingsspel analyseras utifrån femfaktormodellen för personlighet (Zhao & Smillie, 2014). Studier pekar till exempel på personlighet och individuella skillnader som avgörande för resultat i förhandlingsspel, samtidigt som mer integrering av personlighetspsykologi och ekonomi behövs (Ferguson et al., 2011; Borghans et al., 2008).

Med detta som bakgrund har den genomförda studien ämnat att applicera Door-in-the-face-tekniken i ett ultimatumspelsscenario och likaså undersöka vilket eller vilka personlighetsdrag som ökar benägenheten att falla för Door-in-the-face-tekniken i ett ultimatumspelsscenario. Dessa två kombinationer har forskningen ännu inte berört. Ultimatumspelen har använts för att kunna applicera door-in-the-face-tekniken (hädanefter DITF-tekniken) i ett experimentellt scenario som även, tack vare denna kontext, möjliggjort mätningar av femfaktormodellens personlighetsdrag. I följande avsnitt redogörs det för teoretisk bakgrund med en fördjupning av tidigare forskning kring DITF-tekniken, femfaktormodellen och ultimatumspelen, likaså forskning om dess olika kombinationer. Efter

genomgången av den teoretiska bakgrunden följer syftesformulering och de frågeställningar arbetet kom att utgå ifrån.

Door-in-the-face-tekniken.

DITF-tekniken är en säljteknik eller strategi för social påverkan myntad 1975 av Robert B. Cialdini och kollegor. Tekniken innebär att en person får ett orimligt bud presenterat för sig först och i direkt anslutning till detta läggs ett mer rimligt bud. Avvisning av det första budet gör att den tillfrågade blir mer benägen att acceptera det andra budet än om det senare budet hade presenterats ensamt (Cialdini et al., 1975). Ett exempel är att en blir uppmanad att svara på en enkät som tar tre timmar att genomföra. Efter nekandet av denna uppmaning blir en istället ombedd att svara på en enkät som bara tar 10 minuter. Enligt teorin går fler med på att genomföra enkäten som tar 10 minuter efter nekandet av den första orimliga uppmaningen, i jämförelse med om enkäten som tar 10 minuter presenterats för sig själv.

Studier inom socialpsykologin, det område där DITF-tekniken har sitt ursprung, har fått utstå kritik då många originalstudier inom ämnet inte kunnat replikeras. En metastudie har gjorts där bland annat DITF-tekniken testats och undersökts. Denna studie visade hög verbal medgörlighet men låg beteendemässig medgörlighet (Feeley et al., 2012). Sedan Cialdini och kollegor påvisade DITF-teknikens effekt 1975 har den fått utstå viss kritik, men en forskningsrapport ämnad att replikera den klassiska socialpsykologiska studien uppvisade liknande resultat som Cialdini och kollegors originalstudie. Den fann att DITF-tekniken fungerade, trots att den testades drygt ett halvt århundrade senare och i en annan kultur (Genschow et al., 2021).

Det finns några viktiga premisser för att DITF-tekniken ska fungera. För det första är det av stor vikt att det andra budet är en annan version av det första budet. Ett hypotetiskt exempel på detta är ifall det första budet består av en uppmaning att donera 1000 kronor till välgörenhet. Då behöver det andra budet likaså vara en uppmaning till donation. Det är alltså av stor vikt att det andra budet inte är irrelevant, exempelvis en uppmaning att svara på en enkät, då detta inte är direkt kopplat till det första budets premisser (Mowen & Cialdini, 1980). För det andra behöver buden skilja sig rent storleksmässigt. Ett extremt dåligt första bud leder till högre acceptans av det andra budet i jämförelse med om det första budet bara är relativt dåligt. I en studie av Terrier och kollegor (2013) delades deltagarna in i två grupper för att undersöka hur det första budet påverkar acceptans av det andra budet. Den första gruppen

fick ett extremt dåligt bud, följt av målbudet, och den andra gruppen presenterades med ett relativt dåligt bud, följt av målbudet. Ett extremt dåligt bud innefattande frivilligt arbete för ett bilolycksförebyggande råd två timmar per vecka under två år, och ett relativt dåligt bud bestående av frivillig observation av trafiken i en vägkorsning under två timmar en dag, uppvisar ett exempel från denna forskning. Resultaten visade att personer var mer benägna att acceptera målbudet, vilket var att köra tjugo minuter och hämta upp broschyrer att dela ut, när de utsattes för det extremt dåliga budet i förhållande till det relativt dåliga (Even-Chen et al., 1978). Fortsättningsvis har forskning visat att det inte spelar någon roll ifall det är samma person som lägger det första budet eller det andra budet. Detta gällde dock endast när de båda personerna var närvarande när de båda buden lades fram (Terrier et al., 2013).

Ultimatumspelet.

Ultimatumspelet är ett beteendekonomiskt spel. Beteendekonomiska spel innefattar sociala beslutsfattandeuppgifter och är menade att efterlikna verkliga strategiska interaktioner (Camerer, 2003). Ultimatumspelet består av två spelare, en budgivare och en respondent. En summa pengar (vanligtvis motsvarande 1000 svenska kronor) presenteras för båda spelarna och placeras framför dem. Budgivarens uppgift är att ge ett bud till, och därmed dela med sig av denna summa, med respondenten. När budgivaren lagt ett bud får respondenten själv välja att acceptera eller att neka budet. Om respondenten accepterar budet delas pengarna på så sätt som föreslagits. Om respondenten nekar budet får varken respondenten eller budgivaren behålla pengarna. Båda spelarna vet i förhand vad det innebär ifall respondenten väljer att acceptera eller neka budet (Güth et al., 1982). Till exempel, om ett bud på 200 kronor presenteras för respondenten och denna väljer att acceptera budet är det underförstått att budgivaren får behålla sina 800 kronor. Likaså, om respondenten väljer att neka budet på 200 kronor är det underförstått för deltagarna att varken respondenten eller budgivaren får behålla några pengar alls.

Inom ekonomisk teori antas individer alltid försöka maximera personlig vinst, oavsett situation. Ultimatumspelet motsäger detta då utfallet av spelet tyder på att spelare inte endast handlar utefter ekonomiskt vinstintresse utan tar även hänsyn till andra faktorer, såsom sociala relationer (Camerer, 2003). Enligt ekonomisk teori skulle varje respondent acceptera bud av vilken storlek som helst, oavsett fördelning mellan budgivare och respondent. Detta motsägs i och med att bud på 20 procent av hela summan accepteras i hälften av fallen och att bud på cirka 10 procent sällan accepteras i ultimatumspelet. Istället är det bud på mellan 40 och 50

procent av hela summan som nästan alltid accepteras i ultimatumspelet (Houser & McCabe, 2014). Fortsättningsvis, i allmän linje med ekonomisk teori, skulle budgivaren alltid ge ett själviskt bud. Detta är dock ej vad som observerats i ultimatumspel. Det har istället visat sig att altruism och rättvisa spelar in då budgivaren tenderar att lägga bud på mellan 40 och 50 procent av hela summan i 50 till 80 procent av fallen (Fehr & Schmidt, 1999).

Femfaktormodellen för personlighet.

Femfaktormodellen identifierar att det finns fem huvudsakliga personlighetsdrag hos människor. Personlighetsdragen benämns oftast i litteraturen på engelska som extraversion, neuroticism, openness, conscientiousness och agreeableness. I följande text användes en svensk översättning för vardera personlighetsdrag: utåtriktning (extraversion), anspändhet (neuroticism), öppenhet (openness), målinriktning (conscientiousness) och empati (agreeableness) (Holmberg & Weibull, 2010).

Enligt femfaktormodellen kan varje personlighetsdrag ses som ett spektrum där individer besitter högre eller lägre grad av respektive personlighetsdrag. Personlighetsdraget utåtriktning karaktäriseras av att en är riktad utåt mot sin omvärld snarare än inåt till sin inre värld av subjektiva upplevelser. Utåtriktade individer är extroverta, sociala och uttrycker sig ofta öppet inför andra. Det andra personlighetsdraget, anspändhet, karaktäriseras av en benägenhet att drabbas av ångestrelaterade tillstånd och emotionell instabilitet. Det tredje personlighetsdraget, öppenhet, refererar till individens öppenhet inför nya upplevelser, vare sig det gäller estetiska, kulturella eller intellektuella upplevelser. Det fjärde personlighetsdraget, målinriktning, innebär att individer är organiserade, att de anstränger sig och är ansvarsfulla i olika utsträckning. Det femte och sista personlighetsdraget är empati, karaktäriserat av egenskaperna samarbetsvillighet och generositet (McCrae & Costa, 1987).

Door-in-the-face-tekniken och femfaktormodellen.

Enligt ett flertal studier finns det en faktor som verkar moderera varför vissa är mer benägna än andra att falla för strategier för social påverkan (Cantarero et al., 2016; Maksim & Spiewak, 2022; Guadagno et al., 2001). Detta psykologiska konstrukt eller personlighetsdrag kallas "preference for consistency" (hädanefter PFC), vilket innebär att personer tenderar att vara konsekventa, vill uppfattas som så av andra och en önskan att andra är konsekventa likaså (Cialdini et al., 1995). PFC har sedan det upptäckts validerats som psykologiskt konstrukt (Nail et al., 2001) och det föreslås att PFC kan vara sammankopplad med vissa personlighetsdrag inom femfaktormodellen (Cialdini et al., 1995; Maksim & Spiewak, 2022;

Guadagno et al., 2001). I två studier diskuteras kopplingen mellan femfaktormodellens personlighetsdrag och PFC där det påstås möjligt att personer med låg grad av PFC också tenderar att ha hög grad av personlighetsdraget öppenhet (Maksim & Spiewak, 2022; Guadagno et al., 2001). Andra studier, bland annat originalstudien om PFC, har pekat på tydliga samband mellan PFC och två av femfaktormodellens personlighetsdrag. Cialdini och kollegor visade en negativ korrelation mellan PFC och öppenhet och en positiv korrelation mellan PFC och målinriktning. För övriga personlighetsdrag inom femfaktormodellen uppmättes ingen korrelation med PFC (Cialdini et al., 1995).

En studie ämnad att undersöka varför personer reagerar olika på strategier för social påverkan bad deltagare fylla i en enkät ämnad att mäta personlighetsdrag inom femfaktormodellen och en enkät där mottaglighet att övertalas mättes. En strategi för social påverkan som användes var "liking strategy". Liking strategy spelar på benägenheten att påverkas av personer en tycker om, samt personer en har saker gemensamt med. Resultaten pekade på att personlighetsdragen empati, målinriktning, utåtriktning och öppenhet korrelerade med benägenhet att falla för liking strategy. Fortsättningsvis fann studien att personlighetsdraget empati indikerade störst mottaglighet för strategier för social påverkan, med förklaringen att empatiska individers medkännande gör dem mer benägna att påverkas av personer i deras omgivning. Personlighetsdraget anspändhet korrelerade inte med någon av strategierna för social påverkan som undersöktes (Alkış et al., 2015).

En alternativ förklaring till varför specifikt DITF-tekniken fungerar som strategi för social påverkan har presenterats i en studie där det visat sig vara en känsla av skuld som modererar varför somliga är mer benägna än andra att falla för DITF-tekniken (O'Keefe & Figgé, 1997). Det föreslås även, som för PFC, att skuld känslor kan ha ett samband med vissa personlighetsdrag inom femfaktormodellen (Einstein & Lanning, 1998; Erden & Akbağ, 2015). Skuld känslor är associerade med personlighetsdragen empati, anspändhet (Einstein & Lanning, 1998; Erden & Akbağ, 2015) och målinriktning (Erden & Akbağ, 2015).

Ultimatumspelet och femfaktormodellen.

I integreringen av forskningsfälten beteendekonomi och personlighetspsykologi är det vanligt att använda ekonomiska förhandlingsspel (Zhao & Smillie, 2014), såsom ultimatumspillet eller diktatorspelet (Güth et al., 1982; Kahneman et al., 1986). Forskningen är oenig när det gäller sambandet mellan personlighetsdrag inom femfaktormodellen och ultimatumspillet. Clark och kollegor (2014) undersökte om personlighetsdragen från

femfaktormodellen korrelerade med deltagarnas beslut inom fyra olika ekonomiska spel. Resultaten visade att personlighetsdrag inte kunde predicera hur deltagarna agerade under ultimatumspellet (Clark et al., 2014). Andra undersökningar har istället visat att det finns samband mellan femfaktormodellen och beslutsfattande i ekonomiska förhandlingsspel. En studie ämnad att undersöka olika personlighetsdrag inom femfaktormodellen i ekonomiska förhandlingsspel fann att personlighetsdrag påverkar beslutsfattande i spelen och kan förutspå utfallet. I studien stod empati ut bland de fem personlighetsdragen och var associerat till mer altruistiska beteenden under spelen och större fokus på jämlikhet. Empati kopplades även till mer samarbete (Zhao & Smillie, 2014). Enligt en annan studie uppvisade empatiska individer mer tillit i ekonomiska förhandlingsspel medan anspända individer visade mindre tillit. Resultatet blev att empati hos budgivaren kopplades till ett högre bud gentemot respondenten (Müller & Schwieren, 2012). En tredje studie visade att vissa aspekter tillhörande personlighetsdragen målinriktning, anspändhet och empati alla signifikant förutspådde beslutsfattande i förhandlingsspel såsom ultimatumspellet (Weiß et al., 2021). En fjärde studie kopplade låga serotoninnivåer till en högre andel nekande av orättvisa bud i ultimatumspellet (Crockett et al., 2008). Fortsättningsvis undersökte Hirvonen och kollegor (2015) personlighetsdraget anspändhet inom femfaktormodellen. Lägre nivåer av neurotransmittorn serotonin uppmättes hos individer med hög grad av anspändhet, jämfört med hos personer med låg grad av anspändhet (Hirvonen et al., 2015). På så vis kan personlighetsdraget anspändhet kopplas till beteende under förhandlingssituationer såsom ultimatumspellet med serotoninnivåer som samband.

Syfte

Med avstamp i tidigare forskning syftade den genomförda studien att undersöka hur DITF-tekniken är relaterad till acceptans eller nekande av bud i ett ultimatumspelsscenario. Studien ämnade även att undersöka om personlighetsdrag inom femfaktormodellen kan predicera påverkan av DITF-tekniken i ett ultimatumspelsscenario. En sammansättning av ultimatumspellet, DITF-tekniken, samt femfaktormodellen har ej studerats tidigare, vilket potentiellt kan öppna upp för nya insikter i hur de nämnda teorierna och modellerna kan kombineras. DITF-tekniken och femfaktormodellen har kombinerats i ett fåtal studier men forskning har fokuserat på de mer specifika moderatorerna, i högst utsträckning PFC, men även skuld känslor. Med detta kan studien även bidra med insikt kring hur de bredare perspektiven på personlighet från femfaktormodellen kan påverka benägenheten att falla för

strategier för social påverkan, såsom DITF-tekniken. Ultimatumspelet och DITF-tekniken har inte heller kombinerats tidigare vilket likaså kan bidra till vidgade perspektiv.

Undersökningen syftade i sin helhet till att förstå hur beslutsfattande, social påverkan och de underbyggande orsakerna till dessa hör ihop. Sammanfattningsvis undersökte studien hur personlighetsdrag påverkar personers agerande i förhandlingssituationer, utvecklandet av ultimatumspelet, samt insikt i hur personlighetsdrag influerar benägenhet att acceptera strategier för social påverkan.

Frågeställningar

1. Påverkar door-in-the-face-tekniken benägenheten att acceptera ett monetärt bud i ett ultimatumspelsscenario?
2. Går det att koppla personlighetsdrag från femfaktormodellen till benägenhet att acceptera ett orättvist bud i förhandlingssituationer efter användning av door-in-the-face-tekniken?

Med tidigare forskning som grund och de uppsatta frågeställningarna har följande hypoteser formulerats:

Hypotes 1: Door-in-the-face-tekniken kommer att påverka acceptansnivå i ett ultimatumspelsscenario på så sätt att deltagare som får ett bud på 100 kronor presenterat för sig först och i direkt anslutning till detta bud får ett bud på 300 kronor presenterat för sig, kommer vara mer benägna att acceptera ett bud på 300 kronor i jämförelse med deltagare som endast får budet på 300 kronor presenterat för sig.

Hypotes 2: Personlighetsdrag inom femfaktormodellen kommer uppvisa en korrelation med benägenheten att acceptera door-in-the-face-tekniken i ett ultimatumspelsscenario.

Metod

Deltagare

I den experimentella studien var det totalt 34 personer som deltog. 25 deltagare var mellan 18-25 år (70.6 %) och 9 deltagare var mellan 26-30 år (29.4%). I studien deltog 16 kvinnor (47.1 %) och 18 män (52.9%). Samtliga var studenter vid Lunds Universitet vid undersökningstillfället.

Deltagarna rekryterades genom ett bekvämlighetsurval. Den använda urvalsmetoden motiverades utifrån den korta tidsaspekten som fanns till förfogande, samt för att se till att locka tillräckligt många deltagare. Rekryteringen av deltagare gick till på tre olika sätt; via kontaktande av studerande vänner och bekanta vid Lunds Universitet, publikation av inlägg i

olika Facebooksidor för kurser vid Lunds Universitet, samt utskick till psykologikurser vid Lunds Universitet. Rekryteringen av vänner och bekanta var kontinuerligt pågående. I övrigt var rekryteringen uppdelad i två faser. Under första fasen publicerades inlägg på Facebooksidor för studenter inom psykologi samt beteendevetenskap, där cirka 300 personer nåddes, samt ett utskick till psykologistudenter via lärplattformen Canvas vilket nådde ut till 57 personer. Av dessa anmälde sig 31 personer som frivilliga. Under fas två skickades ytterligare ett utskick till psykologistudenter via lärplattformen Canvas och nådde 129 personer. Under fas två var det 3 personer som anmälde sig att delta i studien. Rekryteringen av deltagare varade under totalt fyra veckors tid och pågick parallellt med datainsamlingen.

Material

Det material som fanns till förfogande under experimentet var en laptop utrustad med ett Google forms-formulär. Detta formulär innehöll en samtyckesblankett, tre demografiska frågor om ålder, kön och om de studerade vid Lunds Universitet, en självskattningsenkät med femton frågor avsedda att mäta femfaktormodellens personlighetsdrag med tre frågor per drag, och till sist tre övriga frågor: om de hade stött på DITF-tekniken eller ultimatumspelet innan och en öppen fråga om hur de uppfattade budgivaren (se appendix för den fullständiga enkäten). Holmbergs & Weibulls (2010) självskattningsenkät användes vilket är en förkortad version av "HP5i-modellen" framtagen av Gustavsson och kollegor vid Karolinska Institutet (Gustavsson et al., 2003). Originalversionen består av tjugo frågor medan Holmbergs & Weibulls version består av femton frågor avsedda att mäta femfaktormodellens personlighetsdrag. Det fanns tre frågor per personlighetsfaktor. Svarsskalan var 4-gradig, med svaren "stämmer inte alls" (1), "stämmer inte särskilt bra" (2), "stämmer ganska bra" (3), och "stämmer helt" (4). De nivåer för Cronbachs alfa som uppmätts i studien var 0.82 för utåtriktning, 0.73 för anspändhet, 0.70 för öppenhet, 0.81 för målinriktning och 0.81 för empati. Två utskrivna instruktioner för deltagare fanns också på plats, en för kontrollgruppen och en för experimentgruppen och tio hundrakronorssedlar användes under ultimatumspelet. Fullständig bilaga av Google forms-enkäten, experimentbeskrivning för de olika grupperna, samt testet i sin helhet finns att läsa i appendix.

I linje med studiens fokus på reliabilitet och validitet användes ultimatumspelet då det är ett väletablerat förhandlingsspel baserat på forskning kring beteendekonomi (Güth et al., 1982). Ultimatumspelet anses ha hög validitet då det efterliknar realistiska beslutsfattandeuppgifter. Likaså är ultimatumspelet reliabelt då liknande resultat uppmätts

oberoende av vem som använt testet, var mätningarna gjorts, eller när i tiden mätningarna gjorts (Camerer, 2003).

Holmbergs & Weibulls (2010) självskattningsenkät valdes ut på grund av att den är baserad på etablerad forskning kring femfaktormodellen. Längre skalor leder oftare till högre validitet, dock har studier påvisat att antalet frågor inte är mest avgörande för att nå validitet. Kortare självskattningsskalor kan därmed användas och ändå nå valida resultat (Credé et al., 2012; Thalmeyer et al., 2011). Enligt Gunnarsson och kollegor ansågs Holmbergs & Weibulls självskattningsenkät ha bäst statistiska egenskaper utifrån en analys av sex kortare enkäter avsedda att mäta femfaktormodellens personlighetsdrag (Gunnarsson et al., 2015).

Design

Studiens design baserades på en kvantitativ ansats bestående av två delar. Den första delen utgjordes av ett experiment baserat på ultimatumspelets premisser och den andra delen bestod av Holmbergs & Weibulls självskattningsenkät för mätning av femfaktormodellens personlighetsdrag. En mellangrupsdesign användes bestående av en experiment- och en kontrollgrupp där deltagare blev slumpmässigt indelade i en av dessa betingelserna. Frågornas ordning i enkäten randomiserades med hjälp av Google forms för att undvika primär- och nysseffekter.

I experimentets första del agerade varje deltagare respondent och en av försöksledarna agerade budgivare. De bud som gavs till deltagarna var på förhand bestämda (se tabell 1).

Tabell 1

Buden presenterade för deltagare i kontrollgruppen respektive experimentgruppen

	Bud 1	Bud 2
Experimentgruppen	100 SEK	300 SEK
Kontrollgruppen	300 SEK	

Notering. SEK = Svensk krona.

Förutom denna skillnad förblev spelet detsamma som ultimatumspelets originalutformning för kontrollgruppen. För experimentgruppen presenterades två olika bud och var även de fördefinierade. Detta för att möjliggöra en applicering av DITF-tekniken i ett ultimatumspelsscenario (se tabell 1 även för experimentgruppens bud).

Motiveringen bakom de olika budnivåerna på 100 kronor respektive 300 kronor baseras på tidigare forskningsresultat; det första kopplat till DITF-tekniken och det andra

kopplat till ultimatumspelet. För det första måste de två buden, i tillräckligt hög utsträckning, skilja sig storleksmässigt för att DITF-tekniken ska fungera (Even-Chen et al., 1978). I detta fall är den storleksmässiga ökningen mellan bud ett och två satt till 200 procent. För det andra pekar tidigare resultat på att en balans mellan nekande och accepterande uppstår runt 20 procent av summan i ultimatumspelet och att bud på 40 till 50 procent av den totala summan nästan alltid accepteras (Camerer, 2003). Mot denna bakgrund har 300 kronor valts för att möjliggöra DITF-teknikens effekt och för att buden inte ska accepteras av varje deltagare.

Procedur

Experimentet ägde rum i olika gruppum vid psykologiska institutionen vid Lunds Universitet. Varje experiment tog cirka tio minuter att genomföra och datainsamlingen från experimentet varade under totalt fyra veckors tid.

Innan experimentet blev varje försöksperson slumpmässigt indelad i antingen experiment- eller kontrollgruppen. Detta gjordes av försöksledarna via Google forms. När försökspersonen blivit indelad i en grupp välkomnades personen in i rummet. Försökspersonen ombads att sätta sig ned på en stol vid ett bord där en laptop var placerad. På laptopen visades information om informerat samtycke till deltagaren. Om samtycke gavs till att delta i studien öppnades nästa del i Google forms och försökspersonen ombads att ge laptopen till en av försöksledarna och fick därefter en utskriven instruktion för hur ultimatumspelet går till. I och med att ultimatumspelet skiljde sig åt beroende på vilken grupp försökspersonerna tilldelats gavs två olika instruktioner, en till kontrollgruppens deltagare och en annan till experimentgruppens deltagare. När försökspersonen väl läst igenom och sagt "jag förstår" placerade en av försöksledarna ut 1000 kronor i 100-kronorssedlar på bordet framför försökspersonen och den andra försöksledaren som satt placerad mittemot försökspersonen på andra sidan bordet (som agerade budgivare under ultimatumspelet). För hälften av studiens deltagare agerade försöksledare 1 (man) budgivare och för andra hälften av studiens deltagare agerade försöksledare 2 (kvinna) budgivare. För kontrollgruppen tog budgivaren 700 kronor och gav 300 kronor till försökspersonen och sade "mitt bud till dig är 300 kronor". Försökspersonen fick då välja att antingen acceptera eller att neka budet. Därefter var spelet färdigt för kontrollgruppen. För experimentgruppen tog budgivaren först 900 kronor och gav 100 kronor till försökspersonen och sade "mitt första bud till dig är 100 kronor". Försökspersonen fick då välja mellan att acceptera eller neka budet. Ifall försökspersonen nekade budgivarens första bud på 100 kronor tog budgivaren tillbaka

försökspersonens pengar och lade därefter sitt andra bud på 300 kronor och sade “mitt andra bud till dig är 300 kronor”. Försökspersonen fick då välja mellan att acceptera eller neka det andra budet. Spelet var därefter färdigt för experimentgruppen.

I nästkommande del av experimentet placerades laptopen framför försökspersonen igen där tre demografiska frågor presenterades. Efter bevarandet av dessa frågor följde Holmbergs & Weibulls (2010) självskattningsenkät. När denna besvarats följde tre frågor: har du hört talas om DITF-tekniken eller ultimatumspelet förut och vad tyckte du om budgivaren? När försökspersonen var färdig med att besvara dessa frågor var experimentet färdigt.

Analys

Dataanalyserna genomfördes med hjälp av det statistiska analysprogrammet Jamovi (version 1.6.23.0) och data hämtades in med hjälp av en enkät i Google forms, varefter den överfördes till Google sheets. Data angående deltagarnas acceptans eller nekande av buden registrerades även i Google forms.

Analyserna som gjordes på svaren från självskattningsenkäten var chi-två test, binomial logistisk regression, samt tvåsidigt *t*-test. För att analysera hypotes 1 utfördes ett chi-två test. De test som användes för att analysera hypotes 2 var ett tvåsidigt *t*-test och tre separata binomiala logistiska regressioner (en för kontrollgruppen, en för experimentgruppen och en för båda grupperna tillsammans). För varje regressionsanalys gjordes även en kontroll för multikolaritet för personlighetsdragen. Alfaivån för de statistiska analyserna sattes till .05. Frågorna kring demografisk information användes för att få en bättre bild av urvalet.

Etik

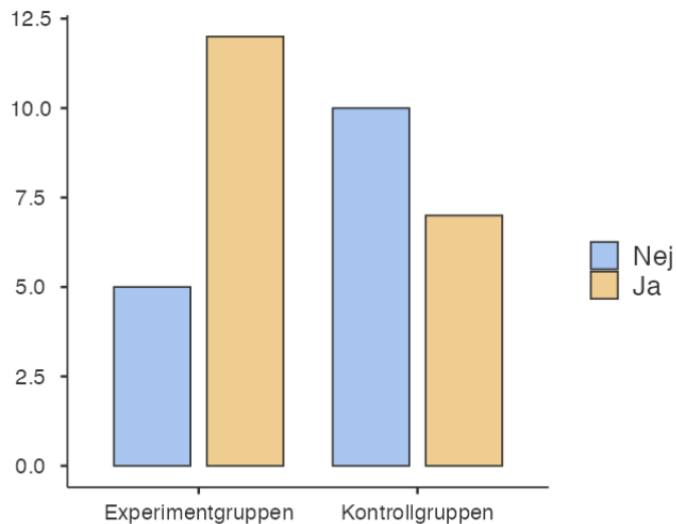
Experimentet som utfördes var icke-invasivt och innefattade inga fysiska eller psykiska påfrestningar. Deltagarna i studien var alla över 18 år, samt informerades om att deras deltagande var frivilligt och anonymt genom ett informerat samtycke som presenterades först i Google forms-formuläret. Det informerade samtycket i sin helhet finns att läsa i appendix. Formuläret var konstruerat på så sätt att frågan om informerat samtycke var obligatorisk att svara på, vilket säkerställde frivilliga deltagare. Ingen information om deltagarna sparades efter experimentets avslut och inga känsliga personuppgifter samlades in. Kontaktuppgifter till båda försöksledarna presenterades i slutet av formuläret där deltagarna uppmanades att ta kontakt om eventuella frågor kring experimentet uppstod eller för att få tillgång till den färdiga rapporten.

Resultat

Resultatet visade att deltagare i experimentgruppen, som utsattes för DITF-tekniken, tackade ja till budet på 300 kronor i högre utsträckning än deltagare i kontrollgruppen (se figur 1).

Figur 1

Deltagarnas svar i experimentgruppen respektive kontrollgruppen till budet på 300 kronor:



Notering. Y-axeln visar svarsfrekvens.

Ett chi-två test gjordes för att se ifall skillnaden var statistiskt signifikant. Resultatet för chi-två testet uppgav inga signifikanta värden för skillnaden mellan kontrollgruppen och experimentgruppen, trots den uppmätta skillnaden grupperna emellan, $\chi^2(1, N = 34) = 2.98, p = .084$ (se tabell 2 i appendix för chi-två testet i tabellform).

Ett tvåsidigt t-test gjordes för att undersöka om personlighetsdrag från femfaktormodellen korrelerade med benägenheten att acceptera DITF-tekniken. Resultatet visade att tre personlighetsdrag, öppenhet, målinriktning och empati kunde kopplas till benägenhet att acceptera DITF-tekniken. Varken anspändhet eller utåtriktning kunde kopplas till benägenheten att acceptera DITF-tekniken (Se tabell 3.1 och 3.2).

Tabell 3.1*Acceptans och Personlighetsdrag i Experimentgrupp*

	<i>N</i>		<i>M</i>		<i>SD</i>	
	Ja	Nej	Ja	Nej	Ja	Nej
Öppenhet	12	5	9.92	7.00	1.88	2.65
Anspändhet	12	5	7.83	7.40	2.44	3.91
Utåtriktning	12	5	9.92	9.00	2.11	2.55
Målinriktning	12	5	8.58	5.20	1.93	1.30
Empati	12	5	9.25	5.40	2.22	3.36

Notering. Ja = accepterade budet på 300 kronor i experimentgruppen. Nej = nekade budet på 300 kronor i experimentgruppen.

Tabell 3.2*Tvåsidigt t-test för experimentgruppen*

	<i>t</i>	<i>df</i>	<i>p</i>
Öppenhet	2.594	15	.020
Anspändhet	0.280	15	.783
Utåtriktning	0.771	15	.453
Målinriktning	3.564	15	.003
Empati	2.809	15	.013

Notering. df = Frihetsgrader.

Tre binomiala logistiska regressioner gjordes för att predicera acceptans av budet på 300 kronor utifrån de fem personlighetsfaktorerna. Modellen för regressionsanalysen för experimentgruppen var signifikant, $\chi^2(5, N = 17) = 12.2, p = .032$. Modellen förklarade 72.9 % (Nagelkerke R^2) av variansen för svaren ja och nej i experimentgruppen. Ingen av de fem personlighetsfaktorerna utgjorde signifikanta prediktorer för acceptans (se tabell 4.1 och 4.2 i appendix för Model fit och Binomial logistisk regressionsanalys för experimentgruppen). Modellen uppmätte två värden som indikerar multikolaritet ($VIF > 5$). Dessa värden uppmättes för anspändhet och utåtriktning (se tabell 4.3 i appendix).

Modellen för kontrollgruppens regressionsanalys var ej signifikant, $X^2(5, N=17) = 5.88, p = .318$. Modellen förklarade 39.4 % (Nagelkerke R^2) av variansen för svaren ja och nej i kontrollgruppen (se tabell 5.1 i appendix). Inga värden för de fem uppmätta personlighetsdragen uppgav signifikanta p -värden (se tabell 5.2 i appendix).

Modellen för regressionsanalysen som gjordes för båda grupperna tillsammans (kontrollgruppen och experimentgruppen) var ej signifikant, $X^2(5, N=34) = 10.8, p = .056$. Modellen förklarade 36.4 % (Nagelkerke R^2) av variansen för svaren ja och nej i experimentgruppen och kontrollgruppen. Dock var personlighetsdraget öppenhet en signifikant prediktor för acceptans, $\beta = .47, Z = 2.15, p = .031$ (se tabell 6.1 i appendix och tabell 6.2 nedan).

Tabell 6.2

Model Coefficients för Binomial Logistisk Regression

<i>Predictor</i>	<i>Estimat</i>	95% Konfidens- intervall		<i>SE</i>	<i>Z</i>	<i>p</i>	<i>Odds ratio</i>	95% Konfidens- intervall	
		<i>Undre</i>	<i>Övre</i>					<i>Undre</i>	<i>Övre</i>
Intercept	-3.975	-12.189	4.239	4.191	-0.948	.343	0.018	5.08e-6	69.37
Öppenhet	0.478	0.043	0.914	0.222	2.155	.031	1.613	1.044	2.49
Anspändhet	-0.100	-0.535	0.335	0.222	-0.451	.652	0.904	0.585	1.40
Utåtriktning	-0.149	-0.770	0.471	0.317	-0.473	.636	0.860	0.463	1.60
Målinriktning	0.299	-0.165	0.764	0.237	1.261	.207	1.348	0.847	2.15
Empati	0.003	-0.418	0.426	0.215	0.016	.987	1.003	0.658	1.53

Notering. binomial logistisk regression för experimentgruppen och kontrollgruppen
Estimat representerar log odds för ifall budet på 300 kronor accepterades. Nej = 1 vs. Ja = 2.

Personlighetsdraget öppenhet kunde bäst predicera acceptans av budet på 300 kronor, oavsett om budet gavs i experimentgruppen eller ej. Modellen uppmätte inga värden som uppvisade multikollinearitet, med VIF-värden mellan 1.18 och 1.82 och toleransen låg mellan 0.54 och 0.84 för de fem prediktorerna vilket indikerar lägre grad av multikollinearitet (se tabell 6.3 i appendix).

Diskussion

Denna studie undersökte hypotesen att door-in-the-face-tekniken kommer att påverka acceptansnivå i ett ultimatumspelsscenario på så sätt att deltagare som får ett bud på 100 kronor presenterat för sig först och i direkt anslutning till detta bud får ett bud på 300 kronor presenterat för sig, kommer vara mer benägna att acceptera ett bud på 300 kronor i jämförelse med deltagare som endast får budet på 300 kronor presenterat för sig. Resultaten visade att det inte fanns en signifikant skillnad mellan experiment- och kontrollgruppen i detta avseende och gav därför inget stöd åt hypotesen. Det uppmättes dock en skillnad i DITF-betingelsen att acceptera ett bud på 300 kronor vilket tyder på att DITF-tekniken ökar benägenheten att acceptera ett bud på 300 kronor i ett ultimatumspelsscenario i jämförelse med kontrollbetingelsen. Stöd kan dock ändå ej ges till hypotesen och mer långtgående slutsatser kan ej dras i och med att statistiskt signifikanta värden saknas.

Den andra hypotesen studien undersökte var att personlighetsdrag inom femfaktormodellen kommer uppvisa en korrelation med benägenheten att acceptera door-in-the-face-tekniken i ett ultimatumspelsscenario. En av tre regressionsanalyser visade på statistisk signifikans (för experimentgruppen), dock utan att något enskilt personlighetsdrag signifikant kunde predicera benägenheten att acceptera DITF-tekniken. I regressionsanalysen som behandlade båda grupperna tillsammans visade sig ett värde vara signifikant för de olika personlighetsdragen, nämligen öppenhet. Denna regressionsanalys är dock ej av relevans för studiens andra hypotes i och med att den endast predicerar benägenheten att tacka ja till ett bud på 300 kronor, oavsett DITF-teknikens inblandning eller ej. Likaså uppgav modellen för regressionsanalysen för båda grupperna tillsammans inte heller ett statistiskt signifikant värde och därmed kan inga långtgående slutsatser dras utifrån detta resultat. För det tvåsidiga t-testet uppvisade personlighetsdragen öppenhet, målinriktning och empati dock signifikanta skillnader mellan benägenheten att tacka ja eller nej till budet. Desto högre uppmätta värden av dessa tre personlighetsdrag var för sig, desto mer benägen var en att tacka ja till budet på 300 kronor i experimentgruppen efter att DITF-tekniken använts.

Utän signifikanta resultat för chi-två testet och regressionsanalyserna finns begränsningar i hur mycket studien kan kopplas ihop med tidigare teorier och forskning. Dock finns det resultat i den genomförda studien som överensstämmer med tidigare studier. En första koppling till tidigare forskning finns till studier som behandlat DITF-tekniken (Cialdini et al., 1975; Genschow et al., 2021). Trots icke signifikanta värden för chi-två testet som gjorts fanns ändå indikationer som tyder på att DITF-tekniken kan öka benägenheten att acceptera ett andra bud i jämförelse med om bara ett målbud presenteras. I denna studie var det totalt cirka 71 procent som accepterade budet efter att DITF-tekniken använts och i kontrollgruppen var det inte mer än cirka 41 procent vilket tyder på en viss skillnad, dock visar chi-två testet ett *p*-värde utan statistisk signifikans på .084. Med ett större urval hade skillnaden möjligen uppnått signifikans. Fortsättningsvis, då andra resultat jämfördes med tidigare forskning, nekade vissa deltagare summan på 300 kronor även fast de var medvetna om att ett nekande innebar att de då inte skulle få några pengar alls. Detta motsäger antagandet grundat i ekonomisk teori att individer alltid agerar utifrån eget vinstintresse och därmed försöker maximera sin personliga vinst. Likaså går dessa resultat att koppla ihop med forskning kring ultimatumspelet som säger att andra faktorer istället verkar spela in i ekonomiska förhandlingar, såsom sociala relationer, altruism och rättvisa (Fehr & Schmidt, 1999; Camerer, 2003).

Med resultatet från regressionsanalysen för båda grupperna tillsammans kunde personlighetsdraget öppenhet bäst predicera acceptans i ultimatumspelet. Resultatet ligger ej i linje med de resultat tidigare forskning uppmätt där kombinationen av ultimatumspelet och femfaktormodellen behandlats. Det finns inga resultat som tidigare visat att öppenhet är det personlighetsdrag som bäst kan predicera acceptans i ett ultimatumspel, utan snarare har forskningen visat att det är anspändhet, empati eller målinriktning som bäst kunnat predicera det ovannämnda (Weiß et al., 2021).

Det fanns en signifikant skillnad att acceptera eller att inte acceptera budet på 300 kronor efter att DITF-tekniken applicerats för tre av fem personlighetsdrag: öppenhet, målinriktning och empati. Sambandet mellan detta resultat och tidigare forskning kan även diskuteras. Till att börja med har personlighetsdraget empati kopplats till högre nivå av skuld känslor (Einstein & Lanning, 1998) och vidare har skuld känslor i sin tur kopplats till benägenhet att falla för DITF-tekniken (O'Keefe & Figgé, 1997). Med denna bakgrund stämmer resultatet från det tvåsidiga t-testets överens med det tidigare forskning säger om att

empati eller skuld känslor också leder till en större benägenhet att falla för DITF-tekniken. För det andra visade resultaten även att höga nivåer av personlighetsdraget öppenhet och målinriktning leder till en större benägenhet att acceptera bud när DITF-tekniken använts. Därmed kan kopplingen till PFC även diskuteras. Låg grad av PFC har kopplats till en större benägenhet att falla för DITF-tekniken (Maksim & Spiewak, 2022), samt till hög grad av personlighetsdraget öppenhet. Den genomförda studien pekar på liknande resultat då höga nivåer av öppenhet ledde till en större benägenhet att acceptera DITF-tekniken. Dock visade resultaten en motsättning till det Cialdini och kollegor visade i deras studie om sambandet mellan DITF-tekniken och PFC. Cialdini och kollegor visade att hög grad av PFC korrelerade med hög grad av personlighetsdraget målinriktning vilket resultaten som inhämtats från denna studie motsäger. Istället visar studien att hög grad av målinriktning ökar benägenheten att falla för DITF-tekniken, vilket Cialdini och kollegors resultat motsäger då det istället hade varit en lägre grad av målinriktning som kunnat påverka benägenheten att acceptera DITF-tekniken (Cialdini et al., 1995).

När det kommer till studiens begränsningar är det till och börja med viktigt att benämna det ringa deltagarantalet vilket lett till att tolkningar av resultaten och generaliseringar av dessa blir ytterst begränsade. Trots att många potentiella deltagare nåddes och tiden för datainsamlingen utökades efter den första rekryteringen var det inte fler än 34 personer som anmälde sig att delta i studien. Totalt var det inte mer än 6 % av de tillfrågade som valde att delta. Med ett sådant litet antal deltagare är det svårt att dra några slutsatser utifrån studiens resultat. En andra begränsning för studien är att både deltagare och budgivare var studenter vid Lunds Universitet och nära i ålder, vilket kan ha påverkat deltagarnas inställning gentemot budgivarna. Dessutom var flertalet av deltagarna sedan tidigare bekanta med försöksledarna, vilket kan ha bidragit till att skapa demand characteristics, på så sätt att deltagarna accepterade bud för att vara försöksledarna till lags. För det tredje bestod enkäten av en förkortad version av självskattningsskalan som vanligtvis används för att mäta personlighetsdrag från femfaktormodellen. Beslutet kring att använda en förkortad version togs då det antogs leda till ett högre antal villiga deltagare i och med att tiden för experimentet kunde kortas ner avsevärt. Även fast korta enkäter kan användas utan att inskränka på validiteten (Credé et al., 2012; Thalmeyer et al., 2011), är det möjligt att en längre självskattningssenkät hade gett andra, mer valida resultat. En längre version hade möjligtvis ökat validiteten men med tanke på det låga deltagarantalet hade kanske det medfört en risk att

ännu färre deltagare lyckades rekryteras. För det fjärde kan en svaghet vara att en omkonstruering av ultimatumspelet användes istället för ultimatumspelet i sin originalform. Att frånga det originella spelet öppnar upp för risker såsom oväntade variabler som kan förvränga spelets utfall. För det femte, då den genomförda studien utfördes på studenter vid Lunds universitet kan generaliserbarhet av resultaten anses låg, vilket hotar studiens yttre validitet. För det sjätte var en begränsning i studien att ålder registrerades som kategorier av åldersspann vilket begränsade möjligheterna att analysera vidare samband med de andra variablerna. Slutligen, då experimentet utfördes i lokaler på Lunds Universitet kan studiens ekologiska validitet anses låg. Strategier för social påverkan samt ekonomiska beslutsfattanden sker oftast i vardagliga situationer och miljöer, exempelvis att bli påverkad av försäljningsstrategier i klädbutiker och att ta ekonomiska beslutsfattande i kassan i mataffären. Platsen för experimentet samt faktumet att deltagande i ett forskningsexperiment inte är en vardaglig situation kan ha påverkat deltagarnas beteende och i följd resultaten.

Studien var den första av sitt slag att undersöka femfaktormodellen, ultimatumspelet och DITF-tekniken tillsammans. Därmed kan studien anses nytänkande och originell, vilket kan anses vara en styrka. Likaså har ultimatumspelet och DITF-tekniken inte heller kombinerats tidigare och bidrog följaktligen till att öppna upp för möjligheten att integrera olika forskningsområden och även bidra med insikt kring hur andra modeller och teorier kan appliceras i ett ultimatumspelsscenario. Att kombinera olika fält såsom ekonomisk teori med psykologisk personlighetsteori främjar samarbete mellan forskningsområden, underlättar förståelse kring olika modeller samt är gynnsamt för båda fältens kunskapsutveckling. På så sätt var en av studiens mest framträdande styrka dess nytänkande och främjande av integrering mellan olika forskningsområden. Ytterligare en styrka för studien var dess användning av en reliabel personlighetsskala. Trots att resultaten inte gav stöd åt hypotesen om sambandet mellan personlighet och acceptans uppvisade personlighetsskalans faktorer en acceptabel nivå av intern reliabilitet vilket tyder på att skalan inte var ansvarig för icke-resultaten. Fortsättningsvis använde studien en omkonstruerad version av ultimatumspelet och även om en omkonstruktion kan anses riskfyllt är det ett spel som är relativt okomplicerat att förändra, vilket gjorde det användbart för studien på så sätt att andra teorier och modeller kunde tillämpas, så som DITF-tekniken.

Angående de praktiska komplikationer som stöttes på under studiens gång var en av de största svårigheterna den tidsbegränsning som fanns och som gav upphov till en bristfällig

rekrytering. Trots att rekryteringstiden utökades med en vecka efter ett otillfredsställande deltagarantal var antalet deltagare som rekryterats fortfarande få. För att fortsätta på samma spår hade mer tid till förfogande kunnat leda till mer uttänkta rekryteringsmetoder. Ett exempel på metod som diskuterades men som inte utfördes var att kontakta föreläsare på institutionen och be om några minuter för att presentera experimentet och få studenter att anmäla intresse för att delta. Att personligen rekrytera deltagare hade varit att föredra över den använda metoden av mailutskick. Utöver tid som resurs hade ekonomiska resurser underlättat rekryteringsprocessen. En ekonomisk kompensation som incitament hade troligtvis lett till att ett större antal deltagare kunde rekryteras. När det gäller de teoretiska komplikationerna för studien kom den nya utformningen av ultimatumspelet och kombinationen av de olika forskningsfälten att resultera i en svårighet att formulera hypoteser och prediktioner baserade utifrån denna utforskade kombination.

Utifrån studiens resultat kan framtida forskning bedrivas med ett större antal deltagare samt med en större varians bland deltagare, samt utforska huruvida ålder och utbildningsnivå kan påverka resultaten. Förslagsvis kan mer forskning bedrivas där ultimatumspelet, femfaktormodellen och DITF-tekniken kombineras i mån att fylla kunskapsluckan som studien kom att vara först med att undersöka. En faktor som hade varit intressant att integrera i studien var PFC. Då PFC har visat sig korrelera med personlighetsdrag inom femfaktormodellen (Cialdini et al., 1995), skulle en skala som mätte grad av PFC kunnat inkluderas i studien. På liknande vis hade skuld känslor kunnat integreras i frågeställningarna, och möjligtvis styrka resultat från tidigare forskning om sambandet mellan skuld känslor och personlighetsdrag inom femfaktormodellen, såsom målinriktning (Erden & Akbağ, 2015). Framöver hade även en kombination av ultimatumspelet och andra strategier för social påverkan än DITF-tekniken varit givande, förslagsvis liking strategy som tidigare har kopplats till personlighet (Alkış et al., 2015). Även foot-in-the-door-tekniken och lowball-tekniken hade kunnat appliceras i ultimatumspelet för att ytterligare undersöka utfallet av andra strategier för social påverkan i ett ultimatumspelsscenario. Dessa två strategier för social påverkan har även de, precis som DITF-tekniken, kopplats ihop med PFC och personlighet (Maksim & Spiewak, 2022; Guadagno et al., 2001). Utöver dessa förslag hade andra budnivåer kunnat undersökas. I och med att studien endast undersökte bud på 300 kronor är ett förslag att framtida forskning testar andra nivåer av bud och även andra skillnader mellan det första och det andra budet när DITF-tekniken appliceras. På så sätt hade framtida

forskning kunnat undersöka hur balansen mellan acceptans och nekande uppkommer kring 20% av summan (Houser & McCabe, 2014). Andra bud än de studien undersökte hade möjligtvis lett till en större skillnad mellan DITF-betingelsen och kontrollgruppen, något som framtida forskning kan komma att besvara.

Slutsats

Sammanfattningsvis uppnådde studien inte några signifikanta resultat som kunde påvisa hypotes 1 eller hypotes 2. Många brister, så som det ringa deltagarantalet, påverkade studiens kvalitet och räckvidd. Bortsett från detta var studien den första i sitt slag att kombinera ultimatumspelet, DITF-tekniken samt femfaktormodellen vilket gör studien originell och nytänkande. Framtida forskning kan förhoppningsvis leda till intressanta fynd kring integreringen av flera olika teorier. Mer specifikt, ultimatumspelet kan leda till att framtida forskning kan använda denna design för att studera effekten av andra strategier för social påverkan, på liknande sätt som denna studie tillämpade DITF-tekniken.

Referenser

- Alkış, N., & Taşkaya Temizel, T. (2015). The impact of individual differences on influence strategies. *Personality and Individual Differences, 87*, 147–152.
<https://doi-org.ludwig.lub.lu.se/10.1016/j.paid.2015.07.037>
- Borghans, L., Duckworth, A. L., Heckman, J. J., & Weel, B. ter. (2008). The economics and psychology of personality traits. *Journal of Human Resources, 43*(4), 972–1059.
<https://doi.org/10.3368/jhr.43.4.972>
- Camerer, C. F., & Fehr, E. (2004). 3 Measuring Social Norms and Preferences Using Experimental Games: A Guide for Social Scientist. *Oxford University Press*.
<https://doi-org.ludwig.lub.lu.se/10.1093/0199262055.003.0003>
- Camerer, C. F. (2003). Dictator, Ultimatum and Trust Games. I Camerer, C. F. (Ed.) *Behavioral game theory: Experiments in strategic interaction*. (s. 48-59). Princeton NJ: Russel Sage.
- Cantarero, K., Gamian-Wilk, M., & Dolinski, D. (2016). Being inconsistent and compliant: The moderating role of the preference for consistency in the door-in-the-face technique. *Personality and Individual Differences, 115*, 54–57.
<https://doi.org/10.1016/j.paid.2016.07.005>
- Cialdini, R. B., Cacioppo, J. T., Bassett, R., & Miller, J. A. (1978). Low-ball procedure for producing compliance: Commitment then cost. *Journal of Personality and Social Psychology, 36*(5), 463–476. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.36.5.463>
- Cialdini, R. B., Trost, M. R., & Newsom, J. T. (1995). Preference for consistency: The development of a valid measure and the discovery of surprising behavioral implications. *Journal of Personality and Social Psychology, 69*(2), 318–328.
<https://doi.org/10.1037/0022-3514.69.2.318>
- Cialdini, R. B., Vincent, J. E., Lewis, S. K., Catalan, J., Wheeler, D., & Darby, B. L. (1975). Reciprocal Concessions Procedure for Inducing Compliance: The Door-in-the-Face

- Technique. *Journal of Personality & Social Psychology*, 31(2), 206–215.
<https://doi-org.ludwig.lub.lu.se/10.1037/h0076284>
- Clark, C. B., Thorne, C. B., Vann, J., & Cropsey, K. L. (2014). Five-factor personality and cooperative behavior. *North American Journal of Psychology*, 16(3), 481.
<https://link.gale.com/apps/doc/A392177617/AONE?u=lununi&sid=bookmark-AONE&xid=5b20d67b>
- Credé, M., Harms, S., Niehorster, S., & Gaye-Valentine, A. (2012). An Evaluation of the Consequences of Using Short Measures of the Big Five Personality Traits. *Journal of Personality and Social Psychology* 102:4, 874–888; doi: 10.1037/a0027403
- Crockett, M. J., Clark, L., Tabibnia, G., Lieberman, M. D., & Robbins, T. W. (2008). Serotonin modulates behavioral reactions to unfairness. *Science (New York, N.Y.)*, 320(5884), 1739. <https://doi.org/10.1126/science.1155577>
- Einstein, D., & Lanning, K. (1998). Shame, guilt, ego development and the five-Factor Model of personality. *Journal of Personality*, 66(4), 555–582.
<https://doi.org/10.1111/1467-6494.00024>
- Erden, S., & Akbağ, M. (2015). How do personality traits effect shame and guilt?: An evaluation of the Turkish culture. *Eurasian Journal of Educational Research*, 15(58).
<https://doi.org/10.14689/ejer.2015.58.4>
- Evans, A. M., & Revelle, W. (2008). Survey and behavioral measurements of interpersonal trust. *Journal of Research in Personality*, 42(6), 1585–1593.
<https://doi.org/10.1016/j.jrp.2008.07.011>
- Even-Chen, M., Yinon, Y., & Bizman, A. (1978). The door in the face technique: Effects of the size of the initial request. *European Journal of Social Psychology*, 8(1), 135–140.
<https://doi.org/10.1002/ejsp.2420080113>
- Feeley, T. H., Anker, A. E., & Aloe, A. M. (2012). The door-in-the-face persuasive message strategy: A meta-analysis of the first 35 years. *Communication Monographs*, 79(3), 316–343. <https://doi.org/10.1080/03637751.2012.697631>

- Fehr, E., & Schmidt, K. M. (1999). A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation. *The Quarterly Journal of Economics*, *114*(3), 817–868.
<http://www.jstor.org/stable/2586885>
- Ferguson, E., Heckman, J. J., & Corr, P. (2011). Personality and Economics: Overview and proposed framework. *Personality and Individual Differences*, *51*(3), 201–209.
<https://doi.org/10.1016/j.paid.2011.03.030>
- Freedman, J. L., & Fraser, S. C. (1966). Compliance without pressure: The foot-in-the-door technique. *Journal of Personality and Social Psychology*, *4*(2), 195–202.
<https://doi.org/10.1037/h0023552>
- Genschow, O., Westfal, M., Crusius, J., Bartosch, L., Feikes, K. I., Pallasch, N., & Wozniak, M. (2021). Does social psychology persist over half a century? A direct replication of Cialdini et al.'s (1975) classic door-in-the-face technique. *Journal of Personality and Social Psychology*, *120*(2). <https://doi.org/10.1037/pspa0000261>
- Guadagno, R. E., Asher, T., Demaine, L. J., & Cialdini, R. B. (2001). When saying yes leads to saying no: Preference for consistency and the reverse foot-in-the-door effect. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *27*(7), 859–867.
<https://doi.org/10.1177/0146167201277008>
- Gustavsson, J. P., Jönsson, E. G., Linder, J., & Weinryb, R. M. (2003). The HP5 inventory: Definition and assessment of five health-relevant personality traits from a five-factor model perspective. *Personality and Individual Differences*, *35*(1), 69–89.
[https://doi.org/10.1016/s0191-8869\(02\)00142-3](https://doi.org/10.1016/s0191-8869(02)00142-3)
- Gunnarsson, M., Gustavsson, P., Holmberg, S., Weibull, L. (2015). Statistical Evaluation of Six Short Five Factor Model Personality Measures Aiming for Potential Inclusion in the SOM Institute's National Surveys. SOM-Rapport nr 2015:27. The SOM-Institute, University of Gothenburg: Gothenburg, Sweden.
- Güth, W., Schmittberger, R., & Schwarze, B. (1982). An experimental analysis of ultimatum bargaining. *Journal of Economic Behavior & Organization*, *3*(4), 367–388.
[https://doi.org/10.1016/0167-2681\(82\)90011-7](https://doi.org/10.1016/0167-2681(82)90011-7)

- Hirvonen, J., Tuominen, L., Någren, K., & Hietala, J. (2015). Neuroticism and serotonin 5-HT1A receptors in healthy subjects. *Psychiatry Research: Neuroimaging*, 234(1), 1–6. <https://doi-org.ludwig.lub.lu.se/10.1016/j.psychresns.2015.04.007>
- Holmberg, S., & Weibull, L. (2010) Människans fem personlighetsegenskaper. I Holmberg, S., & Weibull, L. (Eds.) *Nordiskt ljus: trettiosju kapitel om politik, medier och samhälle: SOM-undersökningen 2009*. (s. 323-328). SOM-institutet.
- Houser, D., & McCabe K. (2014). Experimental Economics and Experimental Game Theory. I Glimcher, P. W., & Fehr, E. (Eds.), *Neuroeconomics: Decision making and the brain*. (s. 19-33). Elsevier/Academic Press.
- Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. H. (1986). Fairness and the assumptions of Economics. *The Journal of Business*, 59(S4). <https://doi.org/10.1086/296367>
- Maksim, A., & Śpiewak, S. (2022). Preference for Consistency as a Moderator of the Low-Ball Technique. *Social Psychological and Personality Science, Preprints*, 0(0). <https://doi-org.ludwig.lub.lu.se/10.1177/19485506221086176>
- McCrae, R. R., & Costa, P. T. (1987). Validation of the five-factor model of personality across instruments and observers. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52(1), 81–90. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.52.1.81>
- Mowen, J. C., & Cialdini, R. B. (1980). On implementing the door-in-the-face compliance technique in a business context. *Journal of Marketing Research*, 17(2), 253. <https://doi.org/10.2307/3150936>
- Müller, J., & Schwieren, C. (2012). What can the big five personality factors contribute to explain small-scale economic behavior? *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2029016>
- Nail, P. R., Correll, J. S., Drake, C. E., Glenn, S. B., Scott, G. M., & Stuckey, C. (2001). A validation study of the preference for consistency scale. *Personality and Individual Differences*, 31(7), 1193–1202. [https://doi.org/10.1016/s0191-8869\(00\)00218-x](https://doi.org/10.1016/s0191-8869(00)00218-x)

- O’Keefe, D., Figgé, M. (1997). A guilt-based explanation of the door-in-the-face influence strategy. *Human Communication Research*, 24(1), 64–81.
<https://doi.org/10.1111/j.1468-2958.1997.tb00587.x>
- Terrier, L., Marfaing, B., & Boldi, M. (2013). Door-In-The-Face: Is It Really Necessary That Both Requests Be Made by the Same Requester? *Psychological Reports*, 113(2), 675–682. <https://doi-org.ludwig.lub.lu.se/10.2466/17.07.PR0.113x25z7>
- Thalmeyer, A. G., Saucier, G., & Eigenhuis, A. (2011). Comparative validity of brief and medium-length Big Five and Big Six personality questionnaires. *Psychological Assessment*, 23, 995–1009. <https://doi.org/10.1037/a0024165>
- Weiß, M., Paelecke, M., & Hewig, J. (2021). In your face(t)—personality traits interact with prototypical personality faces in Economic Decision making. *Frontiers in Psychology*, 12. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.652506>
- Zhao, K., & Smillie, L. D. (2014). The role of interpersonal traits in social decision making. *Personality and Social Psychology Review*, 19(3), 277–302.
<https://doi.org/10.1177/1088868314553709>

Appendix

Informerat samtycke

Spelet du kommer delta i utgör en av två delar i den datainsamling som kommer att ingå i vår kandidatuppsats i psykologi här på Lunds universitet. När spelet genomförts kommer du även bli ombedd att svara på en kort enkät. Därefter är du klar med ditt deltagande. Det beräknas ta ungefär 20 minuter att genomföra spelet och enkäten.

Uppsatsen kommer att handla om beslutsfattande och hur folk hanterar pengar. Syftet med undersökningen är att få mer insikt i förhandlingar på ett psykologiskt plan.

Härmed intygar jag att jag har blivit informerad om att mitt deltagande är helt frivilligt, samt att jag har rätt att dra mig ur studien när som helst under processens gång. Jag förstår att pengarna som erbjuds mig under spelets gång är symboliska och att jag inte kommer få behålla summan.

Jag godkänner även att mina resultat från spelet samt svar i enkäten sparas och används i studiesyfte. Jag är likaså införstådd i att mina svar och resultat kommer vara helt anonyma.

Jag samtycker till ovanstående:

- Jag samtycker
- Jag samtycker ej

Dags för spelet! Lämna över datorn till försöksledaren. Be om en beskrivning och läs igenom denna noggrant.

Spelbeskrivning

Följande beskrivning gavs till experimentgruppen:

På bordet framför dig kommer 1000 kronor placeras. Personen som sitter framför dig (budgivaren) har i uppgift att försöka fördela dessa pengar mellan er båda. Budgivaren har två chanser på sig att framföra ett tillfredsställande bud till dig. Väljer du att acceptera det första budet som ges får både du och budgivaren behålla era pengar enligt den föreslagna uppdelningen. Om du väljer att neka det första budet kommer budgivaren att lägga ytterligare ett bud. Väljer du att acceptera det andra budet får du och budgivaren behålla pengarna enligt den föreslagna uppdelningen. Om du väljer att neka det andra budet får varken du eller budgivaren behålla era pengar. Budgivaren har alltså två chanser på sig att lägga ett tillfredsställande bud till dig.

Säg "jag förstår" när du känner att du har bra koll på spelets regler.

Följande beskrivning gavs till kontrollgruppen:

På bordet framför dig kommer 1000 kronor placeras. Personen som sitter framför dig (budgivaren) har i uppgift att försöka fördela dessa pengar mellan er båda. Budgivaren har en chans på sig att framföra ett tillfredsställande bud till dig. Väljer du att acceptera det bud som ges får både du och budgivaren behålla pengarna enligt den föreslagna uppdelningen. Om du väljer att neka det bud som framförs får varken du eller budgivaren behålla era pengar.

Budgivaren har alltså en chans på sig att lägga ett tillfredsställande bud till dig.

Säg "jag förstår" när du känner att du har bra koll på spelets regler.

Demografiska frågor

Kön

- Man
- Kvinna
- Icke-binär
- Vill ej ange

Ålder

- 18-25
- 26-36
- 46-55
- 56-65
- 66+

Studerar du vid Lunds Universitet?

- Ja
- Nej

Självskattningsenkät

I vilken utsträckning stämmer följande påståenden in på hur du i allmänhet brukar känna dig?

	Stämmer helt	Stämmer ganska bra	Stämmer inte särskilt bra	Stämmer inte alls
1. Jag tycker att livet är fullt av intressanta saker	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Jag känner mig ofta olustig till mods utan påtaglig anledning	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Jag är bra på att komma med spydiga kommentarer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Jag har en tendens att handla på ögonblickets ingivelse utan att tänka mig för så noga	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

- | | | | | |
|---|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 5. Jag har lätt för att njuta av livet | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 6. Jag blir lätt stressad när jag tvingas att skynda mig | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 7. Om man blir illa behandlad av någon tycker jag i princip att man ska ge igen | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 8. Det händer ofta att jag lite förhastat ger mig in på saker | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 9. Jag tycker ofta att man överdriver känslornas betydelse | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 10. Jag känner mig ofta glad och upprymd innan jag ska träffa en god vän | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 11. Jag spänner mig ofta så hårt att jag blir trött | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 12. Om någon vill argumentera mot mig drar jag mig inte för att komma med vassa kommentarer | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 13. Jag brukar ”tala först och tänka sedan” | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 14. Jag har ofta svårt att förstå vad andra menar när de talar om sina känslor | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

15. Jag föredrar att slippa engagera mig i
andras problem

De frågor som mätte de olika personlighetsdragen

Målinriktning (Conscientiousness)

- (4) Jag har en tendens att handla på ögonblickets ingivelse utan att tänka mig för så noga
- (8) Det händer ofta att jag lite förhastat ger mig in på saker
- (13) Jag brukar “tala först och tänka sedan”

Öppenhet (Openness)

- (9) Jag tycker ofta att man överdriver känslornas betydelse
- (14) Jag har ofta svårt att förstå vad andra menar när de talar om sina känslor
- (15) Jag föredrar att slippa engagera mig i andras problem

Utåtriktning (Extraversion)

- (1) Jag tycker att livet är fullt av intressanta saker
- (5) Jag har lätt för att njuta av livet
- (10) Jag känner mig ofta glad och upprymd innan jag ska träffa en god vän

Anspändhet (Neuroticism)

- (2) Jag känner mig ofta olustig till mods utan påtaglig anledning
- (6) Jag blir lätt stressad när jag tvingas att skynda mig
- (11) Jag spänner mig ofta så hårt att jag blir trött

Empati (Agreeableness)

- (3) Jag är bra på att komma med spydiga kommentarer
- (7) Om man blir illa behandlad av någon tycker jag i princip att man ska ge igen
- (12) Om någon vill argumentera mot mig drar jag mig inte från att komma med vassa kommentarer

Övriga frågor

Har du tidigare hört talas om “door-in-the-face”-tekniken?

- Ja
 Nej

Har du tidigare hört talas om “the ultimatum game”?

- Ja
 Nej

Hur uppfattade du budgivaren? (inte obligatorisk)

- (Skriv ditt svar här)

Tack för ditt deltagande!

Om du har frågor om studien och/eller är intresserad av att ta del av resultatet kan du höra av dig till oss på fr4982st-s@student.lu.se eller ru2328lu-@student.lu.se. För att få tillgång till rapporten kan du maila någon av oss så skickar vi den till dig i mitten av Januari. Tack!

Tabell 2*Chi-två Test*

	Värde	df	p
χ^2	2.98	1	.084
N	34		

*Notering. df = degrees of freedom***Tabell 4.1***Binomial Logistisk Regression där de fem personlighetsdragen predicerar acceptans*

Overall Model Test					
Avvikelser	AIC	R^2_N	χ^2	df	p
8.40	20.4	0.729	12.2	5	.032

*Notering. overall model test experimentgruppen**AIC = Akaike's information criterion. R^2_N = Nagelkerke R. χ^2 = chi-två. df = Frihetsgrader.***Tabell 4.2***Model Coefficients för Binomial Logistisk Regression experimentgrupp*

Prediktor	Estimat	95% Konfidensintervall		SE	Z	p	Odds ratio	95% Konfidensintervall	
		Undre	Övre					Undre	Övre
Intercept	1.9311	-16.70	20.565	9.507	0.203	.839	6.897	5.57e-8	8.54e+8
Öppenhet	-0.570	-2.31	1.169	0.887	-0.643	.521	0.565	0.099	3.22
Anspändhet	0.6378	-1.27	2.545	0.973	0.655	.512	1.892	0.280	12.75
Utåtriktning	0.9550	-1.57	3.479	1.288	0.742	.458	2.599	0.208	32.43
Målinriktning	-1.869	-4.74	0.998	1.463	-1.278	.201	0.154	0.008	2.71
Empati	0.093	-1.21	1.398	0.666	0.141	.888	1.098	0.297	4.05

Notering. binomial logistisk regression för experimentgruppen

Estimat representerar log odds för ifall budet på 300 kronor accepterades. Nej = 1 vs. Ja = 2.

Tabell 5.1

Model Fit för Binomial Logistisk Regression

Overall Model Test					
<i>Deviance</i>	<i>AIC</i>	R^2_N	χ^2	<i>df</i>	<i>p</i>
17.2	29.2	0.394	5.88	5	.318

Notering. overall model test kontrollgruppen

*AIC = Akaike's information criterion. R^2_N = Nagelkerke R2. χ^2 = chi-två. *df* = Frihetsgrader.*

Tabell 4.3

Statistik för Kolinearit

	<i>VIF</i>	<i>Tolerans</i>
Öppenhet	4.29	0.232
Anspändhet	11.36	0.088
Utåtriktning	13.03	0.076
Målinriktning	3.40	0.294
Empati	3.14	0.318

Notering. VIF = variance inflation factor.

Tabell 5.2

Model Coefficients för Binomial Logistisk Regression

<i>Predictor</i>	<i>Estimat</i>	95% Konfidens- intervall		<i>SE</i>	<i>Z</i>	<i>p</i>	<i>Odds ratio</i>	95% Konfidens- intervall	
		<i>Undre</i>	<i>Övre</i>					<i>Undre</i>	<i>Övre</i>
Intercept	4.545	-12.9 28	22.01 9	8.91 5	0.51 0	.610	94.18 5	2.43 e-6	3.65e +9
Öppenhet	-0.425	-1.07 1	0.221	0.33 0	-1.2 91	.197	0.654	0.34 3	1.25
Anspändhet	0.253	-0.40 7	0.913	0.33 7	0.75 2	.452	1.288	0.66 6	2.49
Utåtriktning	-0.155	-1.44	1.138	0.65	-0.2	.815	0.857	0.23	3.12

		7		9	34			5	
Målinriktning	-0.396	-1.04	0.249	0.32	-1.2	.229	0.673	0.35	1.28
		0		9	03			4	
Empati	0.375	-0.32	1.074	0.35	1.05	.294	1.455	0.72	2.93
		5		7	0			3	

Notering. binomial logistisk regression för kontrollgruppen.

Estimat representerar log odds för ifall budet på 300 kronor accepterades. Nej = 1 vs. Ja = 2.

Tabell 6.1

Model Fit för Binomial Logistisk Regression

Overall Model Test					
<i>Deviance</i>	<i>AIC</i>	R^2_N	χ^2	<i>df</i>	<i>p</i>
35.9	47.9	0.364	10.8	5	.056

Notering. overall model test för både experimentgruppen och kontrollgruppen

*AIC = Akaike information criterion. R^2_N = Nagelkerke R2. χ^2 = chi-två. *df* = Frihetsgrader*

Tabell 6.3

Statistik för Kolinearit

	<i>VIF</i>	<i>Tolerans</i>
Öppenhet	1.18	0.845
Anspändhet	1.76	0.568
Utåtriktning	1.76	0.567
Målinriktning	1.51	0.660
Empati	1.82	0.548

Notering. VIF = variance inflation factor.