



LUNDS
UNIVERSITET

Institutionen för psykologi

Kandidatuppsats

Kan din personlighet och intelligens göra dig rik?

En kvantitativ studie om hur personlighetsdrag och intelligens påverkar hur ekonomiskt framgångsrik någon blir

Is it possible that your personality and intelligence can make you rich?

A quantitative study about how personality traits and intelligence affect one's economic success

Vanessa Tummings & Amanda Glad

Kandidatuppsats VT 2024

Handledare: Patric Nordbeck
Examinator: Susanne Wiking

Abstract

The aim of this study was to examine how high paid and low paid individuals differ when it comes to personality and intelligence. The study has answered the following research question; “What is the relationship between specific personality traits, intelligence and how financially successful someone becomes?”. The study consisted of a quantitative method with questionnaires as the basis for the data collection. The questionnaire included the IPIP-NEO-30 personality test, the ICAR-16 intelligence test and information about the participants income. The study got a total of 57 participants who answered the questionnaire, whereof 36 women and 21 men. A One-Way ANOVA was conducted to test the hypothesis of the study. The results exhibited that highly paid individuals had a higher level of conscientiousness (4,16 versus 3,84), lower levels of neuroticism (1,90 versus 2,66) and a higher IQ (8,85 versus 6,61) than the lower paid individuals. There were no significant differences between the two groups when it comes to agreeableness, extraversion and openness. Previous research suggests that extraversion is another indicator for economic success, but these findings were not consistent with our results.

Keywords: Big five, personality psychology, intelligence, economic success, IPIP-NEO-30, ICAR-16

Sammanfattning

Denna studie har undersökt hur hög- och lågavlönade skiljer sig i personlighet och intelligens. Studien har besvarat frågeställningen "Vad finns det för samband mellan specifika personlighetsdrag, intelligens och hur ekonomiskt framgångsrik någon blir?". Undersökningen utgjordes av en kvantitativ metod med enkäter som grund för datainsamlingen. Enkäten inkluderade ett IPIP-NEO-30 personlighetstest, ett ICAR-16 intelligensstest, samt information om inkomst. 57 deltagare besvarade enkäten, varav 36 kvinnor och 21 män. En One-Way ANOVA gjordes för att testa hypotesen. Resultatet visade att högavlönade hade högre samvetsgrannhet (4,16 respektive 3,84), lägre neuroticism (1,90 respektive 2,66) och högre IQ (8,85 respektive 6,61) än lågavlönade. Det fanns ingen signifikant skillnad mellan hög- och lågavlönade när det kom till välvillighet, extraversion och öppenhet. Tidigare forskning har däremot funnit att extraversion också är en prediktor för ekonomisk framgång. Detta går däremot inte att utläsa i denna studies resultat.

Nyckelord: Femfaktormodellen, personlighetspsykologi, intelligens, ekonomisk framgång, IPIP-NEO-30, ICAR-16

Tack!

Vi vill framföra ett stort tack till Patric Nordbeck, som varit vår handledare under denna kandidatuppsats. Han har under arbetets gång berikat oss med kunskaper och insikter som har gjort detta arbete möjligt. Vi vill också tacka alla deltagare som tagit sig tid att genomföra enkäten och hjälpt oss att kunna slutföra vår studie. Slutligen vill vi tacka alla våra vänner och bekanta som har hjälpt oss att sprida enkäten så att den kunnat nå en större räckvidd.

Kan din personlighet och intelligens göra dig rik?

Personlighet har blivit ett mer omtalat ämne de senaste åren. Hur mycket kan egentligen personlighet förutse hur framgångsrik någon kommer att bli? Kan intelligens vara avgörande för ens framtida lön? Finns det skillnad i personlighet och intelligens mellan hög- och låginkomsttagare? Med denna studie vill vi närma oss att kunna predicera en del av en persons livsutfall beroende av personlighet och intelligens.

Personlighet och intelligens är något som det har forskats mycket kring tidigare. Det har varit av intresse i många psykologiska studier, då korrelationen mellan de två fenomenen visat sig påverka flera aspekter av individers liv. Ekonomisk framgång kopplat till både personlighet och intelligens är ett samband som det inte funnits lika mycket forskning kring, vilket gjorde att intresset för att studera detta ökade. Ekonomisk framgång är summan av hur framgångsrik någon blir i sitt yrkesliv. Hur ekonomiskt framgångsrik någon blir kan bero på flera olika saker, men vilka personlighetsdrag och vilken nivå av intelligens en individ har, har visat sig spela roll för att kunna förutsäga någons ekonomiska framgång i livet.

Personlighet

Kajonius & Dåderman (2020, s.7) definierar personlighet som *“...de återkommande egenskaper i form av känslor, tankar, och beteenden som skiljer en person från andra. Personlighet är det som karakteriserar dig över tid i olika situationer.”*. Personlighet är alltså en summa av de återkommande känslor, tankar och beteenden som definierar oss som individer och som särskiljer oss från andra individer. Historiskt sett har det i personlighetsforskning varit svårt att få empiriskt stöd för olika psykologiska mätmetoder. Det var inte förrän i början på 2000-talet som man först lyckades kartlägga människans gener. Sedan dess har personlighetsforskningen accelererat och personlighet har blivit ett allt mer omtalat område inom forskning (Kajonius & Dåderman, 2020).

Femfaktormodellen är den teori som är mest aktuell idag och har varit de senaste decennierna. Teorin är dominerande inom personlighetspsykologi, eftersom det hittills inte finns någon annan lika reliabel och valid modell som kan förklara variation i personlighet (McCrae, 2010). Femfaktormodellen är uppbyggd på en modell med fem personlighetsdrag: extraversion, neuroticism, välvillighet, samvetsgrannhet och öppenhet. Extraversion tillskriver personlighetsdrag som utåtriktning, höga nivåer av lust och energi, stor motivation att interagera med omvärlden och social dominans. Neuroticism kan likställas med negativ

känslomässighet. Detta innefattar att oroa sig mycket och att ha en tendens att se faror. Motpolen till neuroticism är känslomässig stabilitet (Kajonius & Dåderman, 2020). Neuroticism är den del av personligheten som är störst prediktor för psykisk ohälsa (Caspi et al., 2014). Välvillighet innefattar personlighetsdrag som omtanke, vänlighet, empati, anständighet, motivation att ha relationer, samt viljan att vara enig med andra. En hög nivå av detta personlighetsdrag präglas av en önskan att samarbeta. En låg nivå av välvillighet medför ibland normbrytande beteenden och en vilja att sätta sig emot regler, dessa beteenden kan vara fördelaktiga vid beslutsfattande och förhandling. Samvetsgrannhet är ett personlighetsdrag som sammanfattas av uppgiftsfokus, ansvarstagande, fokus på att producera och disciplin. Detta personlighetsdrag har en stark positiv korrelation med arbetsprestation. Öppenhet kan förklaras som att vara öppensinnad och nyfiken på omvärlden. En person med en hög nivå av öppenhet är mer förändringsbenägen och liberal i sitt tankesätt medan en person med låg nivå av öppenhet är mer konservativ, jordnära och kan till och med uppfattas orubblig. I öppenhet ingår både att vara intellektuellt lagd, samt att vara flexibel som person gällande allt från känslor och värderingar till livserfarenheter (Kajonius & Dåderman, 2020). Det finns studier som visar att det finns starka samband mellan hög nivå av öppenhet och IQ (Kandler, 2016).

Intelligens

Individer skiljer sig från varandra när det kommer till förmågan att förstå komplexa problem, att anpassa sig till olika miljöer, att lära sig från sina erfarenheter, att delta i olika former av resonering och att överkomma hinder genom sitt tänkande. Dessa skillnader är aldrig helt konstanta, utan en individs givna intellekt skiljer sig mellan olika tillfällen och situationer (Neisser et al., 1996). Det finns därför olika koncept för att försöka klargöra och organisera fenomenet kring intelligens, och detta har varit av intresse för forskningen i många år. Enligt Murtza et al., (2021) så är IQ en människas medvetna styrka i hjärnan, vilken hjälper oss att förstå och undersöka både logiska och hypotetiska problem. De belyser att IQ innebär en förmåga att kunna tänka rationellt och att många aspekter av intelligens går att applicera på många områden i vårt vardagliga liv. IQ är inblandat i vår förmåga att utföra många olika typer av uppgifter och arbeten, vilket är varför en hög nivå av intelligens kan vara så användbar. En högre intelligens ger oss en förmåga att kunna skaffa oss kompetens för lärande, tänkande och problemlösning. Individens IQ bestäms av flera olika faktorer.

Dessa innefattar specialiserad kunskap, färdigheter i memorering och ordförråd, förståelse av illustrationer och perceptuella färdigheter. Individer som har bred kunskap, resonemangsförmåga, förståelse för grafiska representationer och bra minne, kan därför få högre poäng på ett IQ-test (Murtza et al., 2021).

Ekonomisk framgång/inkomst

Ekonomisk framgång har studerats av många forskare, trots det så finns det inte mycket forskning som har haft fokus på att identifiera de faktorer som påverkar en persons ekonomiska välmående i vuxenlivet (Boccio & Beaver, 2015). Den forskning som finns menar att personer som karaktäriseras av att vara ekonomiskt framgångsrika, tenderar att ha en högre social status om man jämför med individer som inte är lika ekonomiskt framgångsrika (Singh-Manoux et al., 2003). Det finns tidigare forskning kring ekonomisk framgång, men dessa fokuserar främst på att mäta någons ekonomiska framgång genom akademisk prestation eller social status. I denna uppsats definieras ekonomisk framgång genom lön, där studien ämnar att studera både låg- och högavlönade för att se hur dessa grupper skiljer sig i personlighet och intelligens. Denna definition av ekonomisk framgång verkar inte vara lika observerad utifrån de studier vi hittat kring ämnet, utan definitionen kring lön var av intresse för denna studie, utan att ha någon riktig förankring i tidigare forskning. Medellönen i Sverige är 38.300 kr (Statistikmyndigheten, 2023), vilket är den lön som det utgåtts från i denna uppsats för att avgöra vilka som räknas som lågavlönade kontra högavlönade.

Personlighet, intelligens och ekonomisk framgång

Sambandet mellan personlighet, intelligens och ekonomisk framgång har forskats på tidigare. I en studie av Stolarski et al. (2013) upptäcktes att det finns ett signifikant positivt samband mellan personlighetsdrag som extraversion, välvillighet, öppenhet, intelligens och nationell ekonomisk framgång. Det fanns ett särskilt starkt positivt samband mellan extraversion, intelligens och ekonomisk framgång som var de starkaste prediktorerna för GDP per capita. Studien utfördes i 51 länder världen över.

Enligt en studie av Murtza et al. (2021) menar de att intelligenta personer innebär en större förmån för organisationer och företag, jämfört med individer som har ett lägre IQ. Detta eftersom de menar att intelligenta personer har enklare för att planera och lära sig. Furnham & Chamorro-Premuzic (2003) belyser i sin artikel att personer med hög neuroticism

oftare har en försämrad prestation när det kommer till att lyckas akademiskt, medan individer med hög nivå av samvetsgrannhet har visat sig ha en högre nivå av akademisk prestation. Enligt Neisser et al. (1996) är korrelationen mellan intelligens och inkomst en komplex fråga, främst för att det är fler variabler som spelar roll för att förutsäga någons sannolikhet att få ett välbetalt jobb. En variabel som de menar spelar roll är en persons föräldrars socioekonomiska status. Barn som är uppväxta i privilegierade familjer har större sannolikhet att få en högre social status, än de barn som växer upp i sämre förhållanden med föräldrar som inte är utbildade eller har ont om pengar. De menar att dessa två prediktorer, IQ och socioekonomisk status, inte är oberoende av varandra utan att de korrelerar till en viss nivå. Det finns vissa empiriska bevis för att både personlighet och intelligens är viktiga prediktorer för akademisk framgång, då det visat sig att båda är kopplade till lärande (Busato et al., 1998).

Syfte

Syftet med undersökningen är att studera om det finns någon skillnad mellan hög- och lågavlönade gällande personlighet och intelligens. Området som studerats syftar till att observera om det finns specifika personlighetsdrag eller en viss nivå av intelligens som korrelerar med ekonomisk framgång. I rapporten kommer följande frågeställning att besvaras; "Vad finns det för samband mellan specifika personlighetsdrag, intelligens och hur ekonomiskt framgångsrik någon blir?" Frågeställningen kommer utforskas genom att mäta individers lön, samt genom ett personlighets- och intelligenstest. Detta kommer att studeras genom en enkät där deltagarna får svara på frågor som är kopplade till den givna frågeställningen. Resultaten av dessa test är det som sedan kommer statistiskt mätas för att avgöra om frågeställningen är besvarad eller inte. Vår hypotes är således att personer som är mer ekonomiskt framgångsrika har högre intelligens, högre extraversion, lägre neuroticism, lägre välvillighet, högre samvetsgrannhet och högre öppenhet.

Metod

Deltagare

Deltagarna till studien och till den enkät som genomförts har valts ut genom ett bekvämlighetsurval, där enkäten skickats till personer i författarnas omgivning. Den har även delats på sociala medier som Facebook och Instagram för att nå en större räckvidd. Samtliga deltagare är över 25 år och arbetar heltid, detta för att studien riktar sig till personer som befinner sig i åldern då man gör karriär. Studiens deltagare är både låg- och högavlönade för

att kunna göra en korrekt jämförelse av personlighet och intelligens mellan dessa grupper. Den lågavlönade gruppen bestod av 31 personer med en lön mellan 20 000 och 38 000 kronor. Den högavlönade gruppen bestod av 26 personer med en lön mellan 40 000 och 120 000 kronor.

Studiens deltagare bestod totalt av 57 personer varav 63,2 % (36 personer) var kvinnor och 36,8 % (21 personer) var män. En persons svar var ofullständiga och har därför inte använts i dataanalysen. Majoriteten av deltagarna är i 25-35 årsåldern, vilka utgör 45,6% av deltagarna.

Mätinstrument

IPIP-NEO-30

Det vanligaste sättet att mäta personlighet på är genom att använda sig av femfaktormodellen. Denna modell representerar tankar, känslor och beteenden hos individer utifrån fem traits: neuroticism, extraversion, öppenhet, välvillighet och samvetsgrannhet. I denna uppsats har mätinstrumentet IPIP-NEO-30 använts, som utgår från femfaktormodellen. IPIP-NEO-30 omfattar totalt 30 frågor där frågorna är uppdelade i fem olika delar. Dessa representerar sex frågor från var och en av traitsen i femfaktormodellen. Frågorna besvaras genom en skala från 1-5, där 1 innebär att påståendet "inte alls" stämmer, och 5 innebär att påståendet stämmer "mycket väl" (Kajonius & Johnson, 2019).

ICAR-16

Det finns idag många domäner för att bedöma kognitiva förmågor, vilket innebär att de som vill testa och bedöma sina kognitiva förmågor har ett brett utbud av alternativ. Trots denna mångfald i olika bedömningsmatriser så menar Condon & Revelle (2014) att det finns en utmaning för forskare som vill bedöma och utvärdera strukturer och korrelationer i olika kognitiva förmågor. Detta är varför de utvecklade en domän som kan ta itu med dessa utmaningar, genom att använda väletablerade tekniker som är användbara vid grundläggande intelligensforskning. Denna kallas för International Cognitive Ability Resource (ICAR) och är den mätmetod som använts för att bedöma deltagarnas intelligensnivå i denna studie.

ICAR-16 innehåller 16 frågor kopplade till att mäta intelligens. Testet består av fyra delar - bokstavs-och nummerserier, verbalt resonande, tredimensionella rotationer och matrix-resonerande, där det är fyra frågor per del. Deltagarna kan därmed få ett slutresultat som sträcker sig från 1-16, där 1 innebär en låg IQ-nivå och 16 innebär en hög IQ-nivå.

Medelvärde för testet tenderar att ligga på 8 poäng, alltså kan man påstå att det följer en normalfördelning. Originaltestet är på engelska, men för vår studie valde vi att använda en svensk översatt version av testet för att göra det lättare för våra deltagare att förstå och uppfatta frågorna korrekt, då de deltagare vi förväntades nå ut till är svensktalande. Testet har i tidigare forskning utförts på svenska Mensa-medlemmar och är empiriskt prövat (Macke, L et al., 2022). En direktöversättning av testet påverkar inte dess reliabilitet och kognitiva tester blir inte lidande av översättning.

Procedur & Datainsamling

Denna studie är utformad med en kvantitativ metod, detta för att kunna mäta fenomenet statistiskt och därmed kunna tala om samband. Datainsamlingen har skett via enkäter som skapades i Google form. Enkäten var uppdelad i tre delar där första delen berörde respondentens bakgrund där denne fick besvara frågor om kön, ålder, lön och arbetssituation. Andra delen innehöll ett personlighetstest där respondenten fick besvara 30 frågor om dennes personlighet. Frågorna var baserade på femfaktormodellen och är testade i tidigare forskning. Sista delen var ett intelligenstest med 16 frågor som mätte olika kognitiva förmågor. Även detta test är empiriskt beprövat.

Dataanalys, reliabilitet och validitet

För att analysera datan som samlats in har en reliabilitetsanalys i Jamovi gjorts för samtliga items för varje personlighetsdrag. Reliabilitetsanalysen syftar till att mäta hur konsekvent en skala mäter det psykologiska konstrukt som det är ämnat att mäta (Navarro, 2022). Vi utgick från att kontrollera "McDonald's ω "-värdet i reliabilitetsanalysen för att avgöra om frågorna som använts var nödvändiga att ha med vid mätningen, eller om resultatet skulle blivit bättre om frågan togs bort. Anledningen till att vi valde McDonald's ω är på grund av att det är ett mer robust statistiskt mått. För att värdet ska anses vara acceptabelt ska det ligga omkring 0,7-0,8. Är värdet på 0,7 innebär det att det finns en felvarians på 30%. Värdet ska ligga så nära 1 som möjligt (Navarro, 2022). Analysen visar att samtliga personlighetsdrag mäts av frågor som är relevanta (se tabell 1), eftersom de ligger inom spannet för vad som anses acceptabelt. Detta ökar reliabiliteten för det valda mätinstrumentet.

De olika items för alla personlighetsdrag hade alla ett lägsta och ett högsta värde på "If item dropped McDonald's ω ". Det högsta värdet för neuroticism var 0,865 och det lägsta

värdet var 0,820 (se appendix 1). För extraversion var det högsta värdet 0,853 och det lägsta värdet 0,803 (se appendix 2). Öppenhet hade ett högsta värde på 0,760 och ett lägsta värde på 0,649. (se appendix 3). Personlighetsdraget välvillighet hade ett högsta värde på 0,835 och ett lägsta värde på 0,710 (se appendix 4). Samvetsgrannhet hade ett högsta värde på 0,713 och ett lägsta värde på 0,582 (se appendix 5). För extraversion, öppenhet och samvetsgrannhet hade resultatet blivit något mer reliabelt om de frågor som avviker från det totala medelvärdet togs bort, men det är så pass liten skillnad att det inte har någon betydelse för resultatet. För välvillighet avviker det högsta värdet så pass mycket från det totala värdet att det skulle ge ett mer reliabelt resultat om frågan (fråga 3) togs bort från formuläret.

Tabell 1

Denna tabell visar McDonald's ω -värdet för alla fem personlighetsdrag

	M	SD	McDonald's ω
Scale Neuroticism	2,32	0,877	0,873
Scale Extraversion	3,50	0,799	0,844
Scale Öppenhet	3,03	0,749	0,739
Scale Välvillighet	3,90	0,612	0,790
Scale Samvetsgrannhet	3,99	0,529	0,709

Not. M=mean. SD=standardavvikelse.

Etik

Vid utformning av enkäten har de etiska principerna tagits hänsyn till, vilka framförallt innefattar frivillighet, informerat samtycke, konfidentialitet samt nyttjandekravet (Bryman, 2018). I inledningen av enkäten kommuniceras syftet med studien samt på vilket sätt datan skulle nyttjas. Dessutom uppgavs information om att deltagaren när som helst kunde välja att avbryta sitt deltagande utan att uppge någon anledning. Information kring anonymitet framgick, samt att alla resultat skulle sammanställas till gruppresultat. Deltagaren fick sedan aktivt ta ställning till om denne godkände att delta i enkäten eller ej. Ett krav för

deltagande var att vara över 25 år, vilket deltagarna godkände då de samtyckte till deltagande, vilket även säkerställer att inga personer under 18 år deltog i enkäten.

Avgränsningar

I studien har avgränsningar gjorts på grund av begränsningar gällande tid och resurser. Studien har avgränsats till att bara innefatta personer i Sverige, främst personer i författarnas omgivning. Detta på grund av att ett bekvämlighetsurval lämpade sig bäst för studiens omfattning. Dessutom har studien avgränsats till att endast behandla lön som definition för ekonomisk framgång, istället för att innefatta pengar i aktier och andra typer av investeringar. För att mäta personlighet och intelligens har ett 30-item personlighetstest och ett 16-item intelligensstest använts. Dessa avgränsningar har gjorts eftersom enkäten inte skulle bli alltför omfattande, så att deltagare som påbörjat enkäten faktiskt väljer att slutföra den.

Resultat

Studiens resultat tyder på att det finns samband mellan personlighet, intelligens och ekonomisk framgång. Tabell 2 visar deltagarnas uppmätta resultat på varje del av personlighetstestet och intelligensstestet. Tabellen visar deskriptiva data med hjälp av medelvärden samt högsta och lägsta värden för varje konstrukt. Tabellen visar även standardavvikelsen.

Tabell 2

Deskriptiv statistik över totalpoäng för samtliga personlighetsdrag och IQ (N=57).

	Neuroticis m	Extraversio n	Öppenhet	Välvillighet	Samvetsgrannhet	IQ
M	2,32	3,5	3,03	3,90	3,99	7,63
SD	0,877	0,799	0,749	0,612	0,529	3,60
Min	1,00	1,83	1,33	2,17	3,00	1
Max	4,67	5,00	4,67	5,00	5,00	15

Not. N= antal respondenter. M= medelvärde. SD= Standardavvikelse. Min= minimum uppmätta värde. Max= maximum uppmätta värde.

Nästa steg i resultatet var att kontrollera hur låg- och högavlönade skiljer sig åt när det kommer till personlighet och intelligens. För att testa detta gjordes en deskriptiv statistik inom grupperna. I tabell 3 visas hur gruppernas medelvärden skiljer sig åt i samtliga konstrukt, lågavlönade benämns som grupp 0 och högavlönade som grupp 1. De högavlönade visar högre värden än de lågavlönade på extraversion, öppenhet, samvetsgrannhet och IQ och lägre värden på neuroticism och välvillighet.

Tabell 3

Deskriptiv data för totalpoäng för samtliga personlighetsdrag och IQ, fördelat i grupper.

	Neuroticis m	Extraversio n	Öppenhe t	Välvillighe t	Samvetsgrannhe t	IQ
M 0	2,66	3,45	2,88	4,03	3,84	6,61
M 1	1,90	3,57	3,21	3,74	4,16	8,85

Not. M 0= Medelvärde lågavlönade. M 1= Medelvärde högavlönade

Ett Levene's homogenitetstest gjordes för att se om den insamlade datan uppfyller antagandet om homogenitet. Tabell 5 visar att antagandet är uppfyllt i samtliga konstrukt, förutom välvillighet ($p < 0,004$). För att använda Fisher's One-Way ANOVA krävs det att antagandena om homogenitet och normalfördelning är uppfyllda. Eftersom detta inte stämmer för välvillighet användes en Welch's One-Way ANOVA. Detta resultat kan avläsas i tabell 4. Därefter gjordes ett Shapiro-Wilk test för att testa normalfördelningen. Tabell 6 visar att antagandet om normalfördelning är uppfyllt, eftersom samtliga värden är icke-signifikanta ($p > 0,05$) (Navarro, 2022). En one-way ANOVA gjordes för att testa hypotesen att det finns en skillnad i personlighetsdrag samt IQ mellan låg- och högavlönade. Tabell 4 visar att det finns en signifikant skillnad mellan gruppernas medelvärde i neuroticism ($p < 0,001$), samvetsgrannhet ($p < 0,023$) och IQ ($p < 0,018$).

Tabell 4*One- Way ANOVA för totalpoäng av samtliga personlighetsdrag och IQ.*

	Neuroticis m	Extraversion	Öppenhet	Välvillighe t	Samvetsgrannh et	IQ
p (Fisher's)	<0,001	0,563	0,105	0,082	0,023	0,018
p (Welch's)				0,099		

*Not. *p<0,05***Tabell 5***Homogenitetstest av varianser (Levene's) för totalpoäng av samtliga personlighetsdrag och IQ.*

	Neuroticism	Extraversio n	Öppene t	Välvillighe t	Samvetsgrannhe t	IQ
p	0,099	0,990	0,417	0,004	0,559	0,742

*Not. *p<0,05***Tabell 6***Normalitetstest (Shapiro-Wilk) för totalpoäng av samtliga personlighetsdrag och IQ.*

	Neuroticism	Extraversion	Öppenh et	Välvilligh et	Samvetsgrannh et	IQ
p	0,486	0,090	0,586	0,147	0,240	0,182

*Not. *p<0,05*

Diskussion

Vår studie har syftat till att undersöka sambandet mellan personlighet, intelligens och ekonomisk framgång genom att besvara frågeställningen; "Vad finns det för samband mellan

specifika personlighetsdrag, intelligens och hur ekonomiskt framgångsrik någon blir?”. Vår hypotes var att högavlönade skulle ha högre extraversion, samvetsgrannhet, öppenhet och IQ än lågavlönade. Dessutom tänkte vi att de skulle ha lägre neuroticism och välvillighet. Resultatet av studien har besvarat frågeställningen med att de högavlönade har högre samvetsgrannhet (4,16 respektive 3,84), lägre neuroticism (1,90 respektive 2,66) och högre IQ (8,85 respektive 6,61) än de lågavlönade. Tidigare studier visar på liknande resultat, exempelvis har det visat sig att det finns empiriska bevis för att både personlighet och intelligens är viktiga prediktorer för akademisk framgång (Busato et al., 1998). Tidigare forskning har dessutom funnit kopplingar mellan extraversion och ekonomisk framgång, vilket inte kunde utläsas i denna studies resultat. Därmed har hypotesen uppfyllts till viss del. Följande avsnitt kommer att diskutera likheter och skillnader mellan denna studie och tidigare forskning, samt diskutera begränsningar i studien och förslag för framtida forskning.

Personlighet och ekonomisk framgång

Öppenhet och ekonomisk framgång

Kandler (2016) menar att det finns ett samband mellan en hög nivå av öppenhet och IQ. Detta anser vi är rimligt eftersom personer som är öppna för nya lösningar och idéer borde tendera att lära sig mer, och i sin tur ha en högre intelligens. Dessutom är en stor del av personlighetsdraget öppenhet att man är intellektuellt lagd (Kajonius & Dåderman, 2021). Vårt resultat visar istället att vi inte har någon signifikant skillnad när det kommer till personlighetsdraget öppenhet och hur väl man når ekonomisk framgång. Vi kan därför inte påstå att öppenhet tenderar att leda till högre lön. Däremot vet vi att IQ är en stark prediktor till ekonomisk framgång, vilket borde innebära att det finns samband även mellan öppenhet och ekonomisk framgång. En metaanalys som undersökt hur personlighet och intelligens korrelerar med ekonomisk framgång i 51 länder, visar att det finns ett positivt samband mellan öppenhet och ekonomisk framgång (Stolarski et al., 2013).

Välvillighet och ekonomisk framgång

Det gick inte att utläsa något signifikant resultat mellan personlighetsdraget välvillighet och ekonomisk framgång i vår studie. Stolarski et al. (2013) menar däremot att det finns signifikanta positiva samband mellan välvillighet och ekonomisk framgång. Kajonius & Dåderman (2021) beskriver snarare att en låg nivå av välvillighet medför en vilja att sätta sig emot regler, vilket kan vara gynnsamt vid beslutsfattande och förhandling. Dessa

egenskaper är väsentliga vid flera högre yrkespositioner, som vid chefskap, vilka brukar generera en högre lön. Däremot innebär en hög välvillighet också egenskaper som gör en person mer omtyckt av sin omgivning, vilket kan vara fördelaktigt vid nätverkande. Att ha många kontakter innebär ofta fler arbetsmöjligheter, mer rekommendationer och en fördel vid befordran.

Extraversion och ekonomisk framgång

Studien av Stolarski et al. (2013) menar att extraversion är en av de starkaste prediktorerna för ekonomisk framgång. Personer som är ekonomiskt framgångsrika har en tendens att ha en högre social status än personer som inte är lika ekonomiskt framgångsrika (Singh-Manoux et al., 2003). Extraversion innefattar personlighetsdrag som utåtriktning, motivation att interagera med omvärlden och social dominans (Kajonius & Dåderman, 2020). Det går att dra kopplingen att personer med hög extraversion oftare har högre social status. Detta hade kunnat innebära att ekonomiskt framgångsrika personer har högre nivåer av extraversion än de som inte är lika framgångsrika. Dessa studier överensstämmer dock inte med våra resultat, då vi inte fått ett signifikant resultat mellan extraversion och lön. Vi kan därför inte påstå att personer med en högre nivå av extraversion skulle lyckas bättre att nå ekonomisk framgång.

Vår studie stämmer överens med tidigare studier till viss del, men det finns även aspekter som inte överensstämmer med tidigare forskning inom ämnet. Olikheterna i resultaten beror främst på begränsningar med vår studie och dess omfattning, men det kan även finnas andra förklaringar till varför vi inte får fram samma resultat som andra studier. En anledning till detta kan vara att samtliga deltagare som svarat på enkäten har varit personer i vår omgivning. Trots att enkäten var anonym kan det finnas en viss oro att ändå få sin identitet avslöjad. Människor har en tendens att vilja framställa sig själv bättre och att därför ange svar som inte är i linje med verkligheten. Dessutom är framförallt välvillighet och extraversion personlighetsdrag som anses vara positiva att besitta. En hög nivå av dessa drag belönas ofta i våra vardagliga liv, vilket förstärker känslan av att dessa drag är socialt önskvärda. Personer i vår omgivning har troligtvis generellt svarat högre än var de egentligen ligger på välvillighet och extraversion. Detta är en förklaring till varför det i denna studie inte gick att utläsa någon signifikant skillnad för specifikt dessa personlighetsdrag.

Neuroticism och ekonomisk framgång

Enligt studien av Furnham & Chamorro-Premuzic (2003) menar de att personer som har en hög nivå av neuroticism har en försämrad akademisk förmåga. Resultaten av vår studie visar att de deltagare som är högavlönade har lägre neuroticism än de lågavlönade. Akademisk prestation menar vi går att koppla till ekonomisk framgång, då högpresterande och ambitiösa skolelever tenderar att ta med sig denna förmåga även in i arbetslivet. En hög akademisk förmåga skulle därför i sin tur innebära en högre arbetsprestation. Studien och vårt resultat stämmer därmed överens kring att en lägre nivå av neuroticism är bättre för att lyckas nå framgång. Neurotiska personer är ofta oroliga och fokuserar mer på faror (Kajonius & Dåderman, 2021), det tänker vi kan bli en begränsning i arbetslivet då en sådan person inte kommer att ta lika mycket risker som en person med låg neuroticism. Att våga ta risker kan vara fördelaktigt ur ett ekonomiskt perspektiv.

Samvetsgrannhet och ekonomisk framgång

Enligt Furnham & Chamorro-Premuzic (2003) innebär en hög nivå av samvetsgrannhet en högre akademisk prestation. Samvetsgrannhet innefattar egenskaper som ansvarstagande, disciplin och uppgiftsfokus, vilket gör att en person har enklare att starta och slutföra uppgifter. Detta har en stark positiv korrelation med arbetsprestation (Kajonius & Dåderman, 2021). Det är därför rimligt att anta att en person som har hög arbetsprestation kommer att ha större chans till befordran och på sikt ha större framgång på ett ekonomiskt plan. Vårt resultat överensstämmer med detta då de högavlönade har en högre nivå av samvetsgrannhet än de lågavlönade. Eftersom vårt resultat visar på en signifikant skillnad i fråga om samvetsgrannhet innebär det att vi kan påstå att en persons nivå av samvetsgrannhet är en faktor som påverkar hur mycket pengar man kommer att tjäna.

Intelligens och ekonomisk framgång

Att ha en hög intelligens är en prediktor för ekonomisk framgång (Stolarski et al., 2013). Resultatet i denna studie visar samma sak, där högavlönade har ett signifikant högre medelvärde för IQ (8,85) än lågavlönade (6,61). Detta skulle betyda att man kan predicera att en person med ett högt IQ kommer ha lättare att lyckas nå ekonomisk framgång, än de med ett lägre IQ. Ett högt IQ innebär att en person har starka kognitiva förmågor inom bland annat memorerande, ordförråd, perceptuella färdigheter och resonemangsförmåga. Dessutom

medför det en förmåga att skaffa sig kompetens för lärande, tänkande och problemlösning. Intelligens är förknippat med vår förmåga att utföra många varierande uppgifter och är användbar i de flesta aspekter av våra liv (Murtza et al., 2021). Dessa förmågor är alltså väsentliga för att hantera komplexa frågor, analysera och problemlösa även i sitt arbetsliv. För att ha en mer intellektuellt krävande yrkesroll, vilket är förknippat med mer högvärlödade arbeten, så menar vi att det bör vara fördelaktigt att ha en hög nivå av intelligens. Murtza et al. (2021) menar även att det är mer förmånligt för företag och organisationer att anställa intelligenta personer eftersom de besitter förmågor som gör det enklare att lära och planera. Detta tolkar vi som att intelligens är en fördel på arbetsplatser och skulle kunna innebära att man med en hög intelligens får fler arbetsmöjligheter, klarar av sitt arbete bättre och med större sannolikhet blir befordrad.

Styrkor och begränsningar

Metoddiskussion

För att höja studiens reliabilitet har empiriskt beprövade mätinstrument för personlighet- samt intelligenstest använts. Mätinstrumenten har haft höga värden på McDonald's ω , vilket tyder på att samtliga items för varje konstrukt korrelerar med varandra och därför uppnår hög reliabilitet. Däremot hade reliabiliteten kunnat höjas ytterligare genom att använda ett test med fler items, exempelvis genom mätinstrumentet IPIP-NEO-240. Detta på grund av att fler frågor som mäter samma drag på varierande sätt ger en mer korrekt poäng än om man endast mäter ett drag med ett fåtal olika formuleringar. För den tid vi hade till förfogande var dock IPIP-NEO-30 att föredra, eftersom vi inte ville ha en enkät som skulle ta för lång tid att svara på. Eftersom vår studie syftade till att studera både personlighet och intelligens behövde vi använda de kortare versionerna av båda testerna, för att öka sannolikheten att respondenterna skulle orka delta i studien. Därav är de mätinstrument vi använt relevanta för denna studie, även om reliabiliteten kunde höjas genom att ändra typen av test. Enkäten för studien genomfördes på en testperson innan den skickades ut till de faktiska respondenterna. Detta gjordes för att kontrollera att enkäten var lätt att förstå och för att se hur lång tid den tog att genomföra. Efter att testpersonen genomfört enkäten inkom feedback, vilket gjorde att ändringar kunde göras innan den skickades ut. Detta styrker studiens innehållsvaliditet, att vi kontrollerar att frågorna mäter det de faktiskt ämnar att mäta.

I vår studie har vi delat upp deltagarna i två grupper; lågavlönade och högavlönade. En svaghet med detta val av indelning är att det blir en stor spridning av inkomst i de två grupperna. För att undvika detta hade det varit att föredra att ha en tredje grupp så deltagarna istället delats in i lågavlönade, medelavlönade och högavlönade. Detta kunde lett till att resultatet sett annorlunda ut, då vi mer specifikt kunnat se skillnader i personlighetsdrag och intelligensnivå mellan grupperna. Självsfattning i personlighetstestet är ytterligare en begränsning med denna studie, eftersom människor tenderar att skatta sig själva högre och försköna sig själva. Detta har tagits hänsyn till i utformning av enkäten, då vi inte benämnde vilket konstrukt frågorna tillhörde. Vi gav inte heller information om vår hypotes för att undvika att deltagarna svarade det som de upplevde förväntades av dem. Trots detta finns det risk för att deltagarna har svarat socialt önskvärt.

Resultatdiskussion

De resultat som framkommit av studien skulle inte kunna generaliseras på andra än de respondenter som deltagit i studien. Detta eftersom studiens omfattning varit för liten och det inkommit för få respondenter. Eftersom resultaten inte går att generalisera har studien en låg extern validitet. För att öka den externa validiteten hade studien behövt fler deltagare, då ett respondentantal på 57 personer var för litet för att kunna generalisera för en hel befolkning. Detta hade ökat om studien pågått under en längre tid eller om vi hade letat deltagare i fler forum och kanaler.

Resultaten visar på en korrelation, men det går inte att säga att det finns ett kausalt samband. Detta eftersom vi inte med säkerhet kan säga vilken variabel som påverkar vilken, studien har därmed en låg intern validitet (Fisher & Carlaw, 1983). Det kan till exempel finnas andra orsaksförklaringar till att någon är ekonomiskt framgångsrik än att det har med deras personlighetsdrag och/eller intelligensnivå att göra.

Slutsatser och förslag till framtida forskning

Generaliserbarheten i en studie är av vikt för att kunna säga något om fenomenet och hur det påverkar befolkningen. Därav anser vi att framtida forskning bör sträva efter att få en större omfattning av deltagare för att kunna utveckla och förbättra en studie likt denna. Vid en studie av större omfattning, med mer tid och resurser, skulle ett personlighets- och intelligensstest av större omfång vara att föredra. Det finns flera mätinstrument som studerar dessa fenomen men som består av fler frågor kring varje konstrukt. Detta hade inneburit en

möjlighet att studera fler aspekter av fenomenet och därmed samla mer data som kan generera ett mer generaliserbart resultat. Det hade också varit av intresse att genom tvilling- och adoptionsstudier undersöka huruvida en person kan födas med personlighetsdrag samt en intelligensnivå som bidrar till ekonomisk framgång, eller om detta beror mer på miljö.

Studien har syftat till att besvara frågeställningen “Vad finns det för samband mellan specifika personlighetsdrag, intelligens och hur ekonomiskt framgångsrik någon blir?”. Resultatet tyder på att det finns ett samband mellan personlighet, intelligens och ekonomisk framgång, således är syftet med studien uppfyllt. Med det sagt kan man dra slutsatsen att en persons intelligens och personlighet kan påverka hur ekonomiskt framgångsrik denne blir.

Referenser

- Boccio, C.M., Beaver, K.M. (2015). Psychopathic personality traits, intelligence, and economic success. *The Journal of Forensic Psychiatry & Psychology*, 26:4, 551-569. https://www.tandfonline.com/doi/pdf/10.1080/14789949.2015.1037330?casa_token=ipgLtwkMdDsAAAAA:8IQGI2csPbaA_YIelHj4QqnsGeWvt00ZvQpCVT7cChKDgWBPY4pQePd2PtdpacaZiG7FWrmkRJeD
- Bryman, A. 2018. *Samhällsvetenskapliga metoder* (3:e upplagan). Liber.
- Busato, V.V., Prins, F.J., Elshout, J.J., Hamaker, C. (2000). Intellectual ability, learning style, personality, achievement motivation and academic success of psychology students in higher education. *Personality and individual differences*, 20(6), 1057-1068. https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0191886999002536?casa_token=KAjNz-skwTAAAAA:Bo_pwsmtaadrR_v67mImosrLLPFt_R304c1ibxg6HizEQDZ7pA4rq9ftL3-7Zb7k5ok3cMYGg
- Caspi, A., Houts, R. M., Belsky, D. W., Goldman-Mellor, S. J., Harrington, H., Israel, S., Meier, M. H., Ramrakha, S., Shalev, I., Poulton, R., & Moffitt, T. E. (2014). The p Factor: One General Psychopathology Factor in the Structure of Psychiatric. *Clinical psychological science*, 2(2), 119-137. <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/2167702613497473>
- Condon, D.M., & Revelle, W. (2014). The international cognitive ability resource: Development and initial validation of a public-domain measure. *Intelligence*, 43, 52-64. https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0160289614000051?casa_token=cSUsZO7f2YIAAAAA:HlMTN_iRD0htO20HN_d7xPPS5jcRY7IfOT-bFkgxk3jGRnX4YNGjx__7GmmmzIivmhKhhEbBvA#bi0005
- Fisher, A. A., & Carlaw, R. W. (1983). Family Planning Field Research Projects: Balancing Internal against External Validity. *Studies in Family Planning*, 14(1), 3–8. <https://www-jstor-org.ludwig.lub.lu.se/stable/1966263?seq=1>
- Furnham, A., Robinson, C., Haakonsen, J.M.F. (2023). Hire Ambitious People: Bright- and Dark-Side Personality and Work Engagement. *Journal of individual differences*, 44(1), 47-56.

<https://eds-p-ebSCOhost-com.ludwig.lub.lu.se/eds/pdfviewer/pdfviewer?vid=10&sid=5fa8c63c-abd7-4d83-9133-72d528a71bea%40redisn>

Kajonius, P., Johnson, J.A. (2019). Assessing the Structure of the Five Factor Model of Personality (IPIP-NEO-120) in the Public Domain. *Europe's Journal of Psychology*, 15(2), 260-275.

<https://ejop.psychopen.eu/plugins/generic/pdfJsViewer/pdf.js/web/viewer.html?file=https%3A%2F%2Fejop.psychopen.eu%2Findex.php%2Fejop%2Farticle%2Fdownload%2F1671%2F1671.pdf%2F#r36>

Kajonius, P., Dåderman, A. (2021). *Vem är du?: den moderna forskningen om Big Five*. Fri tanke.

Kandler, C., Riemann, R., Angleitner, A., Spinath, F. M., Borkenau, P., & Penke, L. (2016). The nature of creativity: The roles of genetic factors, personality traits, cognitive abilities, and environmental sources. *Journal of Personality and Social Psychology*, 111(2), 230–249.

<https://psycnet.apa.org/record/2016-03227-001>

Macke, L., de León, F., Hermansson, T., & Kajonius, P. (2022). An investigation of the relationship between personality, cognitive ability, and work engagement in intellectually gifted individuals. *Journal of Intelligence*, 10(4), 100.

<https://www.mdpi.com/2079-3200/10/4/100>

McCrae, R. R. (2010). The place of the FFM in personality psychology. *Psychological Inquiry*, 21(1), 57-64.

<https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/10478401003648773>

Murtza, M.H., Gill, S.A., Aslam, H.D., Noor, A. (2020). Intelligence quotient, job satisfaction, and job performance: The moderating role of personality type. *Journal of public affairs*, 21(3), 1-9. <https://doi-org.ludwig.lub.lu.se/10.1002/pa.2318>

Navarro DJ and Foxcroft DR (2022). Learning statistics with jamovi: a tutorial for psychology students and other beginners. (Version 0.75) <https://www.learnstatswithjamovi.com/>

Neisser, U., Boodoo, G., Bouchard, T.J., Wade Boykin, A., Brody, N., Ceci, S.J., Halpern,

- D.F., Loehelin, J.C., Perloff, R., Sternberg, R.J., Urbina, S. (1996). Intelligence: Knowns and Unknowns. *American psychologist*, 51(2), 77-101. <https://img3.reoveme.com/m/a3946b0ab2471614.pdf>
- Premuzic., T.C., & Furnham, A. (2003). Personality predicts academic performance: Evidence from two longitudinal university samples. *Journal of research in personality*, 37(4), 319-338. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0092656602005780#aep-bibliography-id25>
- Statistiska centralbyrån. (9 oktober 2023). *Medellöner i Sverige*. <https://www.scb.se/hitta-statistik/sverige-i-siffror/utbildning-jobb-och-pengar/medelloner-i-sverige/#:~:text=Medell%C3%B6nen%20i%20Sverige%20%C3%A4r%2038,f%C3%B6rs%C3%A4kring%20har%20den%20h%C3%B6gsta%20medell%C3%B6nen.>
- Stolarski, M., Zajenkowski, M., & Meisenberg, G. (2013). National intelligence and personality: Their relationships and impact on national economic success. *Intelligence*, 41(2), 94-101. [https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0160289612001286?casa_token=jRj9ThJ-U_4AAAAA:SiAyqS5FUh9z-3Y8gXJUtLFQh8DEvnNsmO_vpUILx1egiisjrvuvC9XEhiehMeWB-NYufIqEnvGE\).](https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0160289612001286?casa_token=jRj9ThJ-U_4AAAAA:SiAyqS5FUh9z-3Y8gXJUtLFQh8DEvnNsmO_vpUILx1egiisjrvuvC9XEhiehMeWB-NYufIqEnvGE)
- Sing-Manoux, A., Adler, N., Marmot, M. (2003). Subjective social status: its determinants and its association with measures of ill-health in the Whitehall II study. *Science direct. Social Science & Medicine*, 56(6), 1321-1333. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0277953602001314?via%3Dihub>

Appendix

Appendix 1

Denna tabell visar McDonald's ω värdet för neuroticism

	Mean	SD	Item-rest correlation	If item dropped McDonald's ω
Ne 1	2,61	1,236	0,655	0,853
Ne2	2,82	1,212	0,836	0,820
Ne3	2,44	0,982	0,592	0,865
Ne4	1,67	0,970	0,676	0,852
Ne5	2,14	1,141	0,688	0,850
Ne6	2,21	1,206	0,575	0,865

Not. Ne1= Blir lätt stressad. Ne2= Känner ofta oro. Ne3= Tycker ibland att det är svårt att hantera saker. Ne4= Blir lätt panikslagen. Ne5= Känner mig ofta nere. Ne6= Fruktar det värsta.

Appendix 2

Denna tabell visar McDonald's ω värdet för extraversion

	Mean	SD	Item-rest correlation	If item dropped McDonald's ω
Ex1	4,16	0,941	0,597	0,824
Ex2	3,56	1,165	0,710	0,803
Ex3	3,82	0,966	0,652	0,814
Ex4	3,33	1,258	0,647	0,815
Ex5	3,44	0,846	0,423	0,853
Ex6	2,70	1,180	0,706	0,806

Not. Ex1= Känner mig bekväm tillsammans med andra. Ex2= Har lätt för att få vänner . Ex3= Gillar människor. Ex4= Pratar med en massa olika människor under en fest. Ex5= Gör en massa roliga saker. Ex6= Gillar ställen där det är fullt av folk.

Appendix 3

Denna tabell visar McDonald's ω värdet för öppenhet.

	Mean	SD	Item-rest correlation	If item dropped McDonald's ω
Op1	3,09	1,258	0,487	0,703
Op2	3,07	1,178	0,627	0,649
Op3	3,56	1,035	0,518	0,694
Op4	2,51	1,136	0,454	0,714
Op5	3,02	0,991	0,233	0,760
Op6	2,93	1,266	0,477	0,706

Not. Op1= Tror på betydelsen av konst. Op2= Ser skönhet i sådant som andra inte märker. Op3= Har stark fantasi. Op4 = Söker upp filosofiska diskussioner. Op5= Har lätt att förstå abstrakta teorier. Op6= Gillar att gå på museum.

Appendix 4

Denna tabell visar McDonald's ω värdet för välvillighet

	Mean	SD	Item-rest correlation	If item dropped McDonald's ω
Ag1	4,09	0,851	0,7044	0,710
Ag2	3,68	1,072	0,5467	0,742
Ag3	3,46	1,070	0,0571	0,835
Ag4	4,12	0,781	0,5627	0,756
Ag5	3,88	0,908	0,5283	0,758
Ag6	4,16	0,841	0,6499	0,736

Not. Ag1= Blir berörd av andra . Ag2= Är djupt berörd av andras känslor. Ag3= Använder aldrig andra för mina egna behov. Ag4= Ger min tid till andra. Ag5= Är intresserad av andra människors problem. Ag6= Känner sympati med de som har det sämre än jag själv.

Appendix 5

Denna tabell visar McDonald's ω värdet för samvetsgrannhet

	Mean	SD	Item-rest correlation	If item dropped McDonald's ω
Co1	3,07	1,083	0,313	0,713
Co2	3,86	0,895	0,394	0,699
Co3	4,39	0,774	0,335	0,696
Co4	4,33	0,715	0,454	0,661
Co5	4,33	0,715	0,632	0,582
Co6	3,95	0,915	0,373	0,672

Not. Co1= Slösar inte med tid. Co2= Genomför mina planer. Co3= Arbetar hårt. Co4 = Fullföljer alltid mina uppgifter. Co5= Vet hur man får saker gjorda. Co6= Gör alltid lite mer än begärt.