



**LUNDS**  
UNIVERSITET

## **Social intelligens och personlighet**

-En korrelationsstudie av personens egenskapers samverkan med  
emotionsförståelse

**Peter Fromark & Alex Rohrstock**

Kandidatuppsats i psykologi 2017

Handledare: Jean-Christophe Rohner

Examinator: Artur Nilsson

### Abstract

Syftet med denna studie var att undersöka om vissa personlighetsdrag korrelerar med vissa delar av social intelligens. Då både social intelligens och personegenskaper är breda begrepp så valdes inom social intelligens en avgränsad del att undersökas, nämligen *förmågan att identifiera emotioner* och *förståelse av de bakomliggande orsakerna till emotioner*. Inom personegenskaperna valdes Big Five teorin som utgångspunkt och i denna fokus på personegenskaper som berör interpersonella beteenden. De fyra facetter (underliggande personlighetsdrag) som ansågs bäst lämpade för ändamålet valdes ut, dessa var *Hostility*, *Warmth*, *Altruism*, och *Compliance*. Kvantitativ metod i form av enkätundersökning med bekvämlighetsurval på 41 personer användes. Deltagarnas ålder var mellan 21 och 80 år deltog. Ingen korrelation mellan de delar av social intelligens som undersöktes och de utvalda personegenskaperna var för sig eller tillsammans hittades. Olika anledningar och eventuella betydelser av detta resultat diskuteras i slutet av arbetet.

Nyckelord: **Personlighetsdrag, social intelligens, Big Five, emotioner**

### **Abstract English**

The purpose of this study was to examine whether there was a correlation between some Personality Traits and parts of Social Intelligence. Since both Social Intelligence and Personality Traits are broad constructs it was decided to narrow down what was examined. *The Ability to Identify Emotions* and *Understanding the Underlying Causes of the Emotion* was specified for Social Intelligence. The Big Five theory was chosen to represent Personality Traits and within this theory was four Facets connected to interpersonal behavior chosen. These four facets were *Hostility*, *Warmth*, *Altruism*, and *Compliance*. A quantitative method in the form of a questionnaire form with a convenience sampling was used. Totally 41 persons participated. The age of the respondents ranged between 21 and 80 years. In the study no correlation between the parts of Social Intelligence and the chosen parts of Personality Traits, not by themselves nor together, was found. Different reasons and possible meanings of these results are discussed in the end of the paper.

**Keywords: Personality Traits, Social Intelligence, Big Five, Emotions**

## Innehållsförteckning

|                         |    |
|-------------------------|----|
| Abstract                | 2  |
| Abstract English        | 3  |
| Introduktion            | 5  |
| Teori                   | 6  |
| Social Intelligens      | 6  |
| Emotioner               | 8  |
| Personlighetsdrag       | 9  |
| Metod                   | 12 |
| Undersökningsdeltagare  | 12 |
| Material och procedur   | 12 |
| Enkät del 1.            | 13 |
| Enkät del 2.            | 13 |
| Sammanställning av data | 14 |
| Resultat                | 15 |
| Diskussion              | 16 |
| Undersökningsmetod      | 17 |
| Social intelligens      | 18 |
| Personlighetsdrag       | 18 |
| Slutsats                | 19 |
| Referenser              | 20 |

## Introduktion

Människor skiljer sig åt på ett otal olika sätt där både medfödda personegenskaper och miljöfaktorer styr. Varför är till exempel vissa introverta och andra extroverta? Hur förändras en individ av dess uppväxtförhållanden och relation till sin familj? Varför är vissa personer känsligare för gruppsyck än andra? Frågorna är oändliga och forskningen pekar mer och mer på att det är en interaktionseffekt av arv och miljö som avgör hur människor formas som individer (Dick et al., 2015). I ett samhälle där det hela tiden ställs högre krav på att människor skall vara på olika sätt i olika situationer för att passa in blir begrepp som adaptiv förmåga och social intelligens allt mer centrala. Vad avgör då vem som begåvas med social intelligens och finns det något sätt för att djupare kartlägga vilka personegenskaper som kan ligga bakom utvecklandet av denna? Det finns en del teorier om att social intelligens kan prediceras utifrån personegenskaper men däremot färre om exakt vilka underliggande personlighetsdrag inom dessa personegenskaper som är prediktorerna.

Alan Shafer (1999) undersöker i en studie huruvida de fem faktorerna i Big Five korrelerar med vissa sociala faktorer, vilket benämns social intelligens, så som *Social Competence, Reading, Planning, Objectivity, Inquiring Intellect, Nonjudgmental, och Problem Solving*. I studien (Shafer, 1999) hittas resultat som stödjer att vissa faktorer av de fem faktorerna i sin helhet kan predicera vissa delar i den sociala intelligensen. Även om definitionen av social intelligens i studien inte är helt identisk med den som använts tidigare och som vi använder, öppnar det ändå upp för frågor om vad i Big Five som har den avgörande rollen i prediktionen?

Eftersom Big Five inte bara består av fem faktorer utan även av sex underliggande personlighetsdrag (så kallade facetter) på varje faktor tyckte vi att det var intressant att ta reda på mer om vilka specifika facetter som har med social intelligens att göra. Här fann vi stora luckor i forskningen och blev intresserade av att gå på djupet och välja ut och undersöka vissa specifika facetter i relation till social intelligens. Social intelligens är ett brett område och vi valde därför att begränsa oss till *förmågan att identifiera emotioner* (hädanefter benämnt som *FIE*) och *förståelse av de bakomliggande orsakerna till emotioner* (hädanefter benämnt som *FABO*). Eftersom vi var intresserade att mäta de facetter inom Big Five som ansågs mest troliga att påverka personers FIE och FABO, valde vi ut de fyra facetter som mest hade med interpersonella beteenden att göra ut av de trettio som fanns att tillgå. Dessa var *Hostility* som ingick i faktorn

Neuroticism, *Warmth* som ingick i Extraversion, och *Altruism* och *Compliance* från faktorn Agreeableness.

Studien har som syfte att undersöka relationerna mellan FIE och FABO och facetterna hostility, altruism, compliance och warmth inom Big Five-teorin. Detta görs genom att använda ett etablerat test för att mäta dessa utvalda facetter och i samma test undersöka deltagarnas igenkänning av emotioner och en djupare förståelse av vad som kan orsaka dessa. Vi vill poängtera att igenkänning av emotioner och förståelse av vad som kan ligga bakom dessa endast är en del av social intelligens, men på grund av tidsskäl har studien begränsats till att endast undersöka denna del.

Vår hypotes var att deltagare som skattade sig högt på Compliance, Altruism och Warmth och lågt på Hostility skulle ha en större förmåga att identifiera emotioner i ansiktsuttryck och större förmåga att förstå vilket scenario som låg bakom emotionerna.

## Teori

### Social Intelligens

Intelligens är ett begrepp som har definierats på olika sätt i olika tider. Det har dock alltid ansetts vara starkt kopplat till den logiska och matematiska förmågan. Enligt en artikel (Ulric Neisser et al, 1996) definieras *intelligens* bland annat som en persons förmåga att förstå komplexa problem och att anpassa sig till sin omgivning.

Under tidigt 1900 tal började vetenskapen att dela upp intelligens i olika delar och fokuserade på mer detaljerad kunskap och förmågor inom vissa specifika område. En av många kända teorier är Howard Gardners teori om sju intelligenser (Gardner, 1987) där en av intelligenserna är *interpersonell intelligens* som är väldigt nära relaterad till social intelligens.

Social intelligens definieras som en persons förmåga att förstå och hantera komplexa sociala sammanhang (Bar-On, 2006). Ursprungligen kommer uttrycket från Edward Thorndike (1920) som myntade det i en artikel om praktiska användningar av intelligens. Där delade han in den vanliga, praktiska användningen av intelligens i tre delar, *mekanisk intelligens*, *social intelligens* och *abstrakt intelligens* (Thorndike, 1920). Thorndike förklarar social intelligens som en persons förmåga att förstå och hantera människor, och att på ett sunt sätt hantera mänskliga

relationer (E.L. Thorndike, 1920), vilket är väldigt likt dagens definition.

Enligt Silvera, Martinussen och Dahl (2001) består social intelligens av tre undergrupper, *social informationsbehandling*, *sociala förmågor* och *social medvetenhet*.

I artikeln förklaras social informationsbehandling med påstående som till exempel “Jag kan förutse andra människors beteende”, sociala förmågor med “Jag glider lätt in i sociala situationer” och social medvetenhet med påstående som “Jag sårar ofta andra människor utan att vara medveten om det” (Silvera et al., 2001).

Sacco, Merold, Lui, Lustgraaf och Barry (2016) menar dock att *personlighetsdrags-socialintelligens* (“trait-social intelligence”) bör ses som en fjärde undergrupp. Med detta begrepp menas social intelligens som är kopplad till personlighetsdrag. Till exempel finns det ny forskning på området som säger att personer som skattar sig högt på psykopatiska drag har en reducerad förmåga av *theory of mind* (Shamay-Tsoory, Harari, Aharon-Peretz, Levkovitz, 2009). *Theory of mind* innebär en persons förmåga att kunna sätta sig in i sina egna och andras mentala tillstånd och kunna förstå att andras mentala tillstånd kan skilja sig från ens egna. Detta har en stark koppling till social intelligens (Sacco et al., 2016). Det har hittats en negativ korrelation mellan vissa *emotionsrelaterade sociala kunskaper* och de lägre nivåerna i “personlighetshierarkin”, det vill säga de skattningar av personlighetsdrag som är mindre socialt önskvärda (Petrides & Furnham, 2003).

Det har tidigare visats att personer med högre social intelligens har större förmåga att identifiera grundläggande (basic) emotioner i ansiktsuttryck (Petrides, Mason & Sevdalis, 2011).

I en studie av Michael Barnes och Robert Sternberg från 1989 undersöks det huruvida förmågan att uppfatta “nonverbal cues”, som kan översättas till *ledtrådar i ett sammanhang som inte är språk*, relaterar till social intelligens. Dessa “ickeverbala ledtrådar” visar sig vara starkt kopplade till personers sociala intelligens. Men det är inte bara emotioner eller enkla sociala sammanhang som undersöks. De undersöker även bakomliggande faktorer och mer underliggande anledningar (Barnes & Sternberg, 1989). Till exempel får studiedeltagare försöka se huruvida par på bilder är i ett äkta förhållande eller om de enbart är uppställda för att ta en bild tillsammans. De får även i uppgift i att se vem som är vems överordnad på liknande bilder fast i en arbetsrelaterad situation (Barnes & Sternberg, 1989). Dessa förmågor rankades och jämfördes sedan med ett social intelligens-test för att undersöka om det fanns en korrelation vilket hittades.

Men hur skiljer sig den sociala intelligensen från den mer etablerade *emotionella*

*intelligensen?* Emotionell intelligens definieras som en persons förmåga att identifiera och hantera både sina egna och andras känslor (Coleman, 2008). Detta skiljer sig tydligt åt, även om begreppen är närbesläktade, från den sociala intelligensen som handlar om att kunna hantera sociala situationer (inte bara emotioner) och ha djupare förståelse för bakomliggande faktorer (Bar-On, 2006). Det finns källor som indikerar att personer med högre emotionell intelligens har högre intern "locus of control" (Mohapatra & Gupta, 2010). Som innebär att dessa personer till större utsträckning känner att de har kontroll att påverka vad som händer i deras liv, och en person med högre extern "locus of control" istället känner att det är yttre omständigheter och slumpen som avgör vad som händer i deras liv.

### **Emotioner**

Emotioner är kortvariga upplevelser hos människor som kommer från hjärnaktivitet som resulterar i mer eller mindre välbehag hos personen (Cabanac, 2002). Cabanac hänvisar till emotioner som en mental upplevelse och som är väldigt subjektiv (Cabanac, 2002). Emotioner blandas ofta ihop med humör som är mindre intensivt och mindre specifikt än emotioner och är oftast av en karaktär som är antingen *bra* eller *dålig*. Emotioner är oftast också en reaktion på ett stimuli medan ett humör kan vara mer eller mindre oförklarad. Det vill säga att en person kan vara på dåligt humör utan anledning (Oatley, Keltner & Jenkins, 2006).

Det finns olika synsätt på hur många emotioner som existerar, men Ekmans (1992) teori om sex grundläggande emotioner har starkt stöd. De sex grundläggande emotionerna är *glädje*, *rädsla*, *ilska*, *sorg*, *förvåning* och *avsky* och kan definieras som mer distinkta och grundläggande än andra emotioner. Att förstå dessa emotioner utgör en viktig del i människans liv. Det avgör hur människor interagerar med varandra och på så sätt påverkar emotioner i människors sociala liv (Van Kleef, 2009). Eftersom emotioner är det främsta sättet för oss att kommunicera icke-verbalt hör det i stor utsträckning ihop med begreppet social intelligens, som är just en persons förmåga att läsa icke-verbala ledtrådar från människor i sociala situationer (Kaukiainen et al., 1999).

Hur tolkas då en emotion? Enligt Smith och Ellsworth (1985) finns det 6 underliggande dimensioner i en situation som avgör hur emotionen uppfattas och uttrycks. Nämligen *Pleasantness*, *anticipated effort*, *certainty*, *attentional activity*, *self/other responsibility/control*



och *situational control*. Att kunna identifiera var på dessa dimensioner en viss emotion ligger visar på en tydligare kunskap och förståelse för emotioner (Smith & Ellsworth, 1985).

### Personlighetsdrag

Intresset för att beskriva personegenskaper började på 30-talet då psykologerna Gordon Allport och H.S Odbert ville försöka använda sig av språket för att på så sätt kunna skapa en taxonomi över personegenskaper (John, Robins & Pervin, 2011). Genom att använda en ordlista tog de fram 17 953 ord som på något sätt kunde beskriva en människas personegenskaper. Dessa ord delades sedan in i fyra kategorier och olika psykologer försökte sedan genom åren dela in orden i ytterligare grupperingar eller kluster med hjälp av faktoranalys (John, Robins & Pervin, 2011). En som tog detta arbete vidare var Raymond Cattell som av de nästan 18 000 ursprungliga orden koncentrerade ner dessa till 16 faktorer (Cattell, Eber & Tatsuoka, 1992). Dagens Big Five-modell har tillsammans med fyra andra forskare utvecklats av Robert McCrae och Paul Costa som även konstruerat den aktuella testmetod kallad *NEO-PI-R* som används för att mäta de fem faktorerna. Costa och McCrae utgick från Cattells 16 faktorer och från början användes bara tre faktorerna *neuroticism*, *extraversion* och *openness* i modellen. Testmetoden för att mäta dessa kallades då *NEO* (Costa & McCrae, 2003) men efter en stor undersökning 1985 utvärderades ett test där dessa mättes och två nya faktorer lades till för att fånga de två ytterligare dimensionerna *conscientiousness* och *agreeableness*. (Costa, McCrae & Dye, 1991).

För att få en djupare förståelse för personligheten och för att kunna mäta de fem faktorernas specifika sidor eller aspekter så utvecklades också sex facetter för varje faktor som kunde mätas separat. Det finns en skillnad mellan de fem huvudfaktorerna och de underliggande facetterna. Forskare från många olika teoribildningar är överens om de fem faktorernas betydelse eftersom bredden av dessa återfinns i de flesta personlighetstest och de anses täcka in personligheten på ett bra sätt. De 30 facetterna är av en mer godtycklig natur och det finns ingen anledning till det exakta antalet utan detta har valts för att täcka in så mycket som möjligt utan att vara för svårt att mäta. De flesta är också överens om att någon form av facett-system är nödvändigt för att beskriva de fem faktorerna mer detaljerat (Costa & McCrae, 2003).

***NEO-PI-R testet.***

Innan 1985 mättes endast faktorerna neuroticism, extraversion och openness med 48 items och 6 facetter på varje. Då agreeableness och conscientiousness lades till konstruerades endast 18 items till dessa vardera, och på dessa två gjordes än så länge ingen djupare facettindelning. Ett validerings-item lades till för att kontrollera om deltagarna svarat ärligt på alla frågor vilket ledde till den första utgåvan av NEO-PI som då innehöll 181 items. Testet reviderades sedan med en facettindelning och till att även innehålla 48 items på agreeableness och conscientiousness så att det sammanlagt innehöll 240 items. Tilläggsbokstaven R som stod för *Revised* lades också till så att testets namn blev NEO-PI-R. Eftersom testet tog lång tid att genomföra och var svårt att sammanställa önskades också många forskare en kortare version. Denna utformades och kom att kallas NEO-FFI och bestod endast av 60 items. Detta test mäter bara de fem faktorerna och ingenting på fasett-nivå och tar bara ca en tredjedel av tiden att genomföra (John, Robins & Pervin, 2011).

Dagens NEO-PI-R som består av 240 items utgår antingen från ett jag-perspektiv (till exempel som: "Jag tycker om de flesta personer jag möter" eller genom tredje person som observatör (till exempel "Hon har en livlig fantasi"). Deltagarna får sedan besvara varje item på en skala mellan 1 till 5 huruvida dom håller med om påståendet eller inte. Detta görs genom alternativen strongly disagree, disagree, don't know or are neutral, agree eller strongly agree. Efter detta summeras poängen för att få ett resultat på varje av de fem faktorerna openness, conscientiousness, extraversion, agreeableness och neuroticism. Detta resultat jämförs sedan med ett normativt värde på varje faktor som visar hur de flesta svarar och kan därför användas till att karaktärisera deltagaren. Någon som till exempel befinner sig bland de högst skattade 25 procenten inom extraversion skulle kunna beskrivas som social, utåtriktad och med ett högt behov av stimulans. En som befinner sig bland de lägst skattade 25 procenten skulle däremot kunna ses som tillbakadragen och med ett lågt behov av social samvaro (Costa & McCrae, 2003).

Frivilliga självskattningstest som NEO-PI-R som bara undersöker personlighetsdrag och ålder bör inte ha stora problem med social önskvärdhet eftersom de är just frivilliga. Detta till skillnad från till exempel en arbetsintervju (Costa & McCrae, 2003) där deltagande är obligatoriskt.

Tre faktorer inom Big Five är extra värda att titta djupare på. Faktorerna neuroticism,

extraversion och agreeableness.

Neuroticism delas precis som de andra fem faktorerna in i sex facetter som beskriver djupare personlighetsdrag och även om en individ kan variera något i skattning inom facetterna så tenderar de som skattas högt inom neuroticism att ligga högt inom alla facetterna. En hög skattning på neuroticism representerar egenskaper som att vara orolig över saker, ha sämre impulskontroll eller att uppleva negativa känslor. Något de flesta sannolikt skulle anse vara dåliga egenskaper.

Då det gäller faktorn agreeableness är en hög eller låg skattning inte lika självklar i avseendet bra eller dåligt utan är mer situationsberoende. En högt skattad person inom denna faktor kan visserligen vara trevligare att umgås med men egenskaper såsom hårdhudad och envis (som tyder på låg skattning) är troligen något vi föredrar hos yrkesutövaren då vi anlitar en advokat eller kirurg (Costa & McCrae 2003).

Facetterna inom extraversion delas in i tre interpersonella facetter och tre temperament facetter. De interpersonella facetterna är *warmth*, *gregariousness* och *assertiveness* där de två förstnämnda tillsammans utgör vad som kan kallas sällskaplighet. Temperament facetterna *activity*, *excitement seeking* och *positive emotions* fångar snarare in egenskaper som att hålla sig ständigt upptagen, att alltid ha någonting på gång och ett spänningssökande. Alla facetterna inom extraversion samverkar dock och hänger tätt ihop. Extroverta personer är socialt lagda, tycker om spänning, är utagerande, aktiva och har lätt för att ta ledarroller (Costa & McCrae, 2003).

Fyra av de trettio facetterna i Big Five är också värda att ta en noggrannare titt på. *Hostility* som ingår i faktorn neuroticism är uttrycksformen för vrede som är ett av de fundamentala emotionella tillstånden människan kan uppleva. Detta är något alla människor upplever i olika utsträckning och kan variera i styrka och varaktighet men människor skattade högt på hostility blir lättirriterade, har lätt för att bli arga och kan verka svåra att komma överens med (Costa & McCrae 2003). *Warmth* som ingår i faktorn extraversion eller hängivenhet visar sig genom en innerlig, vänlig och intim personlighetsstil och ett genuint intresse att interagera med andra människor på ett djupare plan. Individer skattade lågt på denna facett kan ses som formella, kalla eller opersonliga och har också svårare att skapa starka band mellan sig själv och andra människor (Costa & McCrae 2003). *Altruism* inom faktorn agreeableness är osjälviskhet och omtanke om andra människor. Någon med hög skattning på detta sätter andra före sig själv och har ett stort behov av att hjälpa till där det behövs (Costa, McCrae & Dye, 1991). Individer

skattade högt på compliance som även den ingår i faktorn agreeableness är ödmjuka och väntar gärna in andras åsikter istället för att aggressivt propagera för sina egna eller få igenom sin egen agenda (Costa & McCrae, 2003). De skulle också kunna ses som konflikträdda, samarbetsvilliga och har lättare för att ge med sig till förmån för andra (Costa, McCrae & Dye, 1991). I en studie av Corff och Toupin (2010) visar sig också compliance vara den enda facett som kan förutspå framtida antisocialt beteende.

Både FIE och FABO bär väldigt centrala roller i det som kallas interpersonella sammanhang och det finns då stor anledning att tro att dessa är kopplade till de personlighetsdragen som är relaterade till interpersonella beteende. Genom att mäta dessa individuellt i en enkätundersökning borde således en korrelation mellan de olika facetterna och både FIE och FABO kunna hittas.

Detta mynnade ut i hypotesen att deltagare som skattade sig högt på facetterna Compliance, Altruism och Warmth och lågt på Hostility skulle ha en större förmåga att identifiera emotioner i ansiktsuttryck och större förmåga att förstå vilket scenario som låg bakom emotionerna.

## **Metod**

### **Undersökningsdeltagare**

I studien användes bekvämlighetsurval och totalt deltog 41 stycken respondenter varav 28 st identifierade sig som man, 12 st som kvinna och 1 st som övrigt. Ålder på respondenterna sträckte sig mellan 21 till 80 år och snittåldern låg på 34,9 år. 23 st kategoriserade sig som arbetande, 14 st som studerande och 4 st som övrigt.

### **Material och procedur**

Vi fann att den lämpligaste undersökningsmetoden för vårt syfte var online-enkät som vi

beslutade oss för att distribuera via sociala medier. Innan den färdiga enkäten delades ut gjordes en pilottestning av denne. I denna deltog fem personer och efteråt reviderades vissa formuleringar och andra språkliga ting för att öka förståelsen i studien. De färdiga enkäterna bestod av tre delar, varav den första var en ren informationsdel, skapades i Google form. När deltagarna öppnade enkäten fick de först se en text där det informerades om de etiska aspekterna och de godkände villkoren för användandet av deras data genom att trycka vidare till nästa sida i enkäten. Första delen innehöll bakgrundsfrågor som ålder, kön och huvudsaklig sysselsättning. Efter detta fick deltagarna trycka vidare till nästa sida där den första delen av själva enkäten började.

### **Enkät del 1.**

Denna del hade som syfte att undersöka vissa utvalda personegenskaper och här ingick delar av personlighetstestet Bäckström, Björklund och Larsson (2014). Dessa delar valdes ut för att matcha de fyra facetter i Big Five som undersöktes, det vill säga *Warmth*, *Hostility*, *Altruism* och *Compliance*. Totalt var det 32 frågor på denna del, 8 frågor per facett. Alla deltagare fick samma enkät och det fanns ingen skillnad i ordningen på frågorna. För varje facett var hälften av frågorna negativt (omvänt) formulerade. Efter att deltagarna hade fyllt i dessa 32 frågor kunde de trycka sig vidare till nästa del.

### **Enkät del 2.**

Denna del sattes ihop genom att använda Lyons, Akemastu, Kamachi och Gyobas (1998) validerade emotionsbilder och Smith och Ellsworths (1985) emotionsappraisal-frågor som blivit översatta.

Delen bestod av 12 sidor. På varje sida fanns det först en bild på en japansk kvinnas ansikte i svartvitt som representerade en av de sex grundemotionerna. Dessa var glädje, sorg, förvåning, avsky, ilska och rädsla. Ansiktsbilderna erhöles från en databank som tillät användandet av dessa i icke-kommersiella sammanhang (Lyons, Akemastu, Kamachi & Gyoba, 1998). Efter bilden följde sex svarsalternativ, ett alternativ för varje grundemotion. Deltagarna fick här välja det alternativ som de ansåg stämma bäst överens med ansiktet på bilden. Endast ett

av dessa var rätt. Det vill säga om bilden representerade ilska och deltagaren svarade ilska räknades detta som ett rätt svar. Därefter följde 6 frågor om scenariot bakom emotionen i fråga. På varje fråga fick deltagarna ange det scenario de ansåg bäst stämma överens med emotionen/ansiktet de sett ovan. För varje bild fanns det således 6 frågor med två svarsalternativ på varje där ett av alternativen var rätt svar. Följande områden undersöktes i de 6 frågorna: *behaglighet, ansvar, säkerhet, uppmärksamhet, ansträngning* och huruvida emotionen var *situationell* eller *människopåverkad*. Exempel på en fråga var “*Vem var ansvarig för att denna emotion uppstod?*”, där de fick svara ett av följande två alternativ: “*Det var på grund av någon annan som emotionen uppstod*” eller “*Det var på grund av egna handlingar som emotionen uppstod*”. Dessa scenarion var inspirerade av Smith och Ellsworths artikel (1985) om kognitiv appraisal i emotioner och det fanns kopplat ett rätt och ett felaktigt svar till varje scenario. De rätta svaren finns presenterade i tabell 1.1. För varje rätt svar som matchar tecknet enligt facit, delades en poäng ut. Det vill säga om undersökningsdeltagaren vid en bild som representerade ilska svarat att det var obehagligt för personen som upplevde emotionen, hade undersökningsdeltagaren fått en poäng för detta.

*Tabell 1.1 Facit kognitiv appraisal i emotioner*

|                | Ilkska | Avsky | Förvåning | Sorg | Rädsla | Glädje |
|----------------|--------|-------|-----------|------|--------|--------|
| Behaglighet    | -      | -     | +         | -    | -      | +      |
| Ansvar själv   | -      | -     | -         | -    | -      | +      |
| Säker på emot. | +      | +     | -         | -    | -      | +      |
| Uppmärks.      | +      | -     | +         | -    | +      | +      |
| Ansträng.      | +      | +     | -         | +    | +      | -      |
| Tillfällighet  | -      | -     | -         | +    | -      | +      |

När de var klara med en sida tryckte de vidare till nästa och detta upprepades 12 gånger tills de gått igenom alla bilder med scenarion. Anledningen till att det fanns 12 bilder var att varje grundemotion representerades 2 gånger vid olika tillfällen för att öka den interna validiteten. När deltagarna gått igenom alla emotionsbilder tryckte de vidare till en sista sida där de tackades för sin medverkan och där det kort förklarades vad som avsågs att mätas i studien. Därefter kunde de trycka på “*skicka in*”, vilket skickade resultatet till oss. Dessa resultat exporterades sedan till ett Google sheet-dokument.

### Sammanställning av data

Från del 1 räknades poängen samman för varje facett var för sig. För de items som var negativt formulerade, vändes poängen genom att använda formeln:

$(\text{MaxPoäng} + 1 - \text{SkattadePoäng} = \text{RättvändPoäng})$ . Skattningen för varje facett kunde därför bli mellan 8 och 40 poäng.

FIE räknades ut genom att addera antal rätt på emotionsbilderna, max antal rätt var 12. På samma sätt räknades FABO ut, genom att addera antal rätt på samtliga scenarion. Per emotionsbild kunde 6 poäng uppnås och eftersom det fanns 12 emotionsbilder kunde max ett resultat på 72 poäng uppnås.

Den insamlade datan från enkäterna sammanställdes sedan i SPSS där Pearson korrelationstest gjordes mellan poängen från de olika facetterna och poängen från FIE och FABO. Detta sammanställdes i *tabell 2.1*. Signifikansnivån valdes till 5%.

Deskriptiv data sammanställdes även detta i en tabell (*tabell 2.2*). Det gjordes även tester för reliabiliteten för de olika delarna, genom ett Cronbachs alpha-test. För Hostility,  $\alpha = .802$ , Warmth,  $\alpha = .845$ , Altruism,  $\alpha = .760$ , Compliance,  $\alpha = .788$ . För FIE,  $\alpha = .505$  och FABO,  $\alpha = .326$ .

*Tabell 2.2. Deskriptiv data*

|            | Mean  | Std. Deviation |
|------------|-------|----------------|
| Hostility  | 22,63 | 5,531          |
| Warmth     | 19,66 | 5,973          |
| Altruism   | 23,17 | 5,205          |
| Compliance | 23,44 | 5,418          |
| FIE        | 7,90  | 1,882          |
| FABO       | 49,78 | 4,350          |

### Resultat

Innan testerna i SPSS sattes outliers z-värde till 3 och ingen värdena överskred detta z-värde. Därmed beslutades det att det inte fanns några outliers.

I *tabell 2.1* kan korrelationsresultaten från ett Pearson korrelations-test avläsas.

Tabell 2.1. Korrelationer mellan facetter och emotionsförståelse

|            | Hostility | Warmth | Altruism | Compliance | FIE   |
|------------|-----------|--------|----------|------------|-------|
| Hostility  |           |        |          |            |       |
| Warmth     | .213      |        |          |            |       |
| Altruism   | .108      | .198   |          |            |       |
| Compliance | .068      | -.124  | .577**   |            |       |
| FIE        | .054      | .039   | -.031    | .215       |       |
| FABO       | .244      | -.120  | .107     | .203       | .352* |

\*\* Signifikant korrelation  $p < 0.01$

\* Signifikant korrelation  $p < 0.05$

Denna tabell (tabell 2.1) visar att det inte hittades någon signifikant korrelation mellan någon av facetterna och FIE. Det återfanns inte heller någon signifikant korrelation mellan någon av facetterna och FABO. Det hittades en signifikant korrelation mellan Compliance och Altruism,  $r(41) = .577, p < .001$ . Det hittades även signifikant korrelation mellan FIE och FABO,  $r(41) = .352, p = .024$ .

Utifrån tabell 2.2 kan det utläsas medelvärde och standardavvikelse för varje uppmätt del. Antalet svar på varje del var 41, det vill säga att alla svarade på alla frågor.

## Diskussion

Vår hypotes i studien var att deltagare som skattade sig högt på Compliance, Altruism och Agreeableness och lågt på Hostility skulle ha en större förmåga att identifiera emotioner i ansiktsuttryck (FIE) och större förmåga att förstå vilket scenario som låg bakom emotionerna (FABO). Resultatet visade dock att det inte fanns någon signifikant korrelation mellan någon av facetterna och FIE. Det återfanns inte heller någon signifikant korrelation mellan någon av facetterna och FABO. Vår hypotes blev därför inte bekräftad.

Det hittades däremot en signifikant korrelation mellan Compliance och Altruism vilket är rimligt med tanke på att dessa två facetter är de enda som ligger inom samma faktor i Big Five.

Det hittades även signifikant korrelation mellan FIE och FABO vilket är ett intressant resultat för diskussion. Det har tidigare visats att personer med högre social intelligens har större



förmåga att identifiera grundläggande (basic) emotioner i ansiktsuttryck (Petrides, Mason & Sevdalis, 2011) och en högre förståelse av bakomliggande faktorer och underliggande anledningar till emotioner (Barnes & Sternberg, 1989). Dessa faktorer har dock bara testats för korrelation med social intelligens var för sig och aldrig tillsammans, vilket vi gjort i vårt test.

## Undersökningsmetod

Det framkom i resultatdelen att den första delen som avsåg mäta facetterna hostility, altruism, compliance och warmth hade hög reliabilitet och eftersom detta var ett test som blivit validerat var dessa resultaten förväntade. Delarna som handlade om emotionsigenkänning och scenariona som ligger bakom emotionerna hade lite lägre reliabilitet. Detta kan betyda att ett annorlunda resultat kunde uppnåts om till exempel den andra delen bestod av ett självskattningsformulär istället för ett kunskapstest. Reliabiliteten hade kanske varit högre, men styrkan med att ha ett kunskapstest istället för självskattningsformulär är att den faktiska förmågan testas och inte bara den självupplevda förmågan.

Eftersom utbudet av grundemotionsbilder var limiterade till den databas vi hade tillgång till, blev samtliga bilder svartvita och på japanska kvinnor. Detta kan ha resulterat i att deltagarna hade svårare att identifiera rätt emotion och att de därför gissat mer på vilken emotion som representerades. Detta eftersom det finns kulturella skillnader i hur emotioner uppfattas då personerna som bedömer och bedöms har olika etnicitet (Yan, Andrews & Young, 2016), vilket i sin tur kan ha lett till ett annorlunda resultat än om vi hade haft andra etniciteter på bilderna.

FABO grundades på en studie som var skriven på och utförd på engelska. Dessa scenarion blev sedan översatta för att vara eniga med resten av enkäten som var skriven på svenska. Att dessa översättningar inte var lika bra som originalen kan vara en möjlighet och i så fall kan vissa scenarion ha misstolkats. Vissa av dessa scenarion kan även i originalformat ha varit svåra att tolka och förstå. Till exempel "Vem var ansvarig för att denna emotion uppstod?" kan vara väldigt situationell och detta i sin tur avgör vilket scenario deltagaren tänker på. Om deltagaren nyligen skrivit en dålig tenta och beskyller sig själv för ett dåligt resultat, kan detta återspeglas i svaret om varför en person blir arg även om det rätta svaret på frågan enligt Smith och Ellsworth (1985) är att det oftast är någon annans fel. Dock kan detta eventuellt förklaras av att förståelsen för när en person oftast blir arg (FABO) är större hos personer med högre social

intelligens (Silvera et al., 2001). På detta sätt kan dessa deltagare då också med rätt deduktion komma fram till rätt resultat.

### **Social intelligens**

Eftersom social intelligens är ett relativt brett begrepp, valde vi i början av studien att specificera vad vi undersökte till två begrepp som var starkt relaterade till social intelligens, FIE (Förmågan att Identifiera Emotioner) och FABO (Förståelsen Av Bakomliggande Orsaker). Det skulle kunna ha varit bättre att undersöka hela begreppet för att få en tydligare förståelse för relationerna mellan detta och personlighetsdragen vi undersökte, men av medel- och tidsbrist fick vi begränsa oss. Som nämnt tidigare hade vi kunnat göra det enklare och lagt in ett självskattningsformulär för social intelligens, men som visats i tidigare studier finns det endast en svag korrelation mellan självskattad interpersonell intelligens och faktiska kunskaper (Furnham, 2009). Och därmed uteslöts denna lösning. I en längre studie hade vi kunnat ta alla delar av social intelligens i beaktande och på så sätt eventuellt fått ett annat resultat.

Ett annat problem med social intelligens är att det är ett mångdefinierat begrepp. Det vill säga att det finns olika definitioner. Vår tolkning av begreppet var således en medelväg mellan olika definitioner som hittats. Eftersom det inte finns en helt klar och tydlig definition finns det utrymme för att just de delar vi undersökt inte kan användas för att dra några slutsatser angående social intelligens. Vi har dock stöd i teoridelen att dessa begrepp är starkt relaterade till social intelligens enligt de källor vi använt. På så sätt kan vi koppla vårt resultat till en del av deras definition av social intelligens.

### **Personlighetsdrag**

Idag används personlighetstest inom många områden. I vissa fall kan resultatet på ett sådant test vara direkt avgörande för om någon som söker jobb anses vara lämpad för jobbet eller inte. Man kan anta att personlighetstest som delas ut vid arbetsintervjuer inte bara delas ut för skojs skull utan att de tros kunna predicera ett framtida beteende hos den arbetssökande. I vårt test visar sig inte de personegenskaper vi valde att undersöka korrelera med varken förmågan att känna igen emotioner i ansiktsuttryck eller förmågan till att förstå bakomliggande scenarion till

dessa. Detta leder oss till frågan om man hade fått samma resultat om man undersökt andra personegenskaper. Eller om resultatet hade varit annorlunda om man istället hade undersökt om dessa personegenskaper korrelerade med andra delar av social intelligens. Summan av dessa frågor gör att man kan ifrågasätta huruvida personlighetstest över huvud taget predicerar konkret beteende. Som tidigare nämnts har forskning visat en svag korrelation mellan självskattad interpersonell intelligens och faktiskt beteende (Furnham, 2009).

En annan aspekt av användningen av personlighetstest är att personegenskaper enligt en del forskare är föränderliga över tid. Även om Costa & McCrae tidvis har erkänt att vissa personegenskaper förändras i vuxenåldern (Cervone & Mischel, 2002) så har deras ståndpunkt varit att personegenskaper är något som i stor utsträckning stabiliseras i trettioårsåldern (Costa & McCrae, 1992). Detta baserar de till stor del detta på longitudinella studier som gjorts inom området. Detta får dock kritik av bl.a. Roberts, Walton och Viechtbauer 2006 som anser att metastudier istället bör användas och ger en säkrare skattning av hur personegenskaper hos en individ förändras över tid. De menar också att det nu finns starka bevis för att vissa personegenskaper förändras även efter trettioårsåldern (Roberts, Walton & Viechtbauer, 2006). Området är viktigt att undersöka eftersom det är viktigt steg i undersökandet av personlighetsutvecklingen och leder fram till frågor som varför vissa personegenskaper är stabila över tid och vissa inte. Här öppnas upp för olika miljöfaktorer som en möjlig orsak (Roberts, Walton & Viechtbauer, 2006).

Dessa två områden leder till frågan om hur användbara personlighetstest är och hur väl de kan predicera ett framtida konkret beteende.

### **Slutsats**

Även om vi hittade en korrelation mellan FIE och FABO (som var för sig enligt tidigare studier korrelerar med social intelligens) och vi hade en hög reliabilitet inom mätningen av facetterna i första delen av enkäten så finns det fortfarande många frågetecken som berör social intelligens och dess koppling till personegenskaper eller andra närliggande begrepp. Vi fick ingen korrelation mellan facetterna och de delar av social intelligens vi undersökte vilket leder till vidare frågor om huruvida dessa områden hänger ihop. Då vi dessutom endast undersökt utvalda delar av dessa områden kan vår studie bara ses som ett bidrag till ett brett område där

mer forskning behövs.

### Referenser

- Bar-On, R. (2006). The Bar-On Model of Emotional-Social Intelligence (ESI). *PSICOTHEMA*, *18*, 13-25.
- Barnes, M. L., & Sternberg, R. J. (1989). Social intelligence and decoding of nonverbal cues. *Intelligence*, *13*(3), 263-287. doi:10.1016/0160-2896(89)90022-6
- Bäckström, M., Björklund, F., & Larsson, M. R. (2014). Criterion Validity is Maintained When Items are Evaluatively Neutralized: Evidence from a Full-scale Five-factor Model Inventory. *European Journal of Personality*, *28*(6), 620-633. doi:10.1002/per.1960
- Cabanac, M. (2002). What is emotion? *Behavioural Processes*, *60*(2), 69-83. doi:10.1016/s0376-6357(02)00078-5
- Cattell, R. B., Eber, H. W., & Tatsuoka, M. M. (1992). *Handbook for the sixteen personality factor questionnaire: 16 PFR*. Champaign, IL: Institute for Personality and Ability Testing.
- Coleman, A. M. (2015). *A dictionary of psychology*. Oxford: Oxford University Press.
- Cervone, D., & Mischel, W. (2002). *Advances in personality science*. New York: Guilford Press.
- Corff, Y. L., & Toupin, J. (2010). The Five-Factor Model of Personality at the Facet Level: Association with Antisocial Personality Disorder Symptoms and Prediction of Antisocial Behavior. *Journal of Psychopathology and Behavioral Assessment*, *32*(4), 586-594. doi:10.1007/s10862-010-9180-y
- Costa, P. T., McCrae, R. R., & Dye, D. A. (1991). Facet Scales for Agreeableness and Conscientiousness: A Revision of the NEO Personality Inventory. *Personality and Individual*

*Differences*, 12(9), 887-898. doi:10.1016/0191-8869(91)90177-d

Costa, P. T., & McCrae, R. R. (1992). Multiple uses for longitudinal personality data. *European Journal of Personality*, 6(2), 85-102. doi:10.1002/per.2410060203

Dick, D. M., Agrawal, A., Keller, M. C., Adkins, A., Aliev, F., Monroe, S., . . . Sher, K. J. (2015). Candidate Gene–Environment Interaction Research. *Perspectives on Psychological Science*, 10(1), 37-59. doi:10.1177/1745691614556682

Ekman, P. (1992). Are there basic emotions? *Psychological Review*, 99(3), 550-553.  
doi:10.1037//0033-295x.99.3.550

Furnham, A. (2009). The Validity of a New, Self-report Measure of Multiple Intelligence. *Current Psychology*, 28(4), 225-239. doi:10.1007/s12144-009-9064-z

Gardner, H. (1987). The theory of multiple intelligences. *Annals of Dyslexia*, 37(1), 19-35.  
doi:10.1007/bf02648057

John, O. P., Robins, R. W., & Pervin, L. A. (2011). *Handbook of personality: theory and research*. New York: Guilford.

Kaukiainen, A., Björkqvist, K., Lagerspetz, K., Österman, K., Salmivalli, C., Rothberg, S., & Ahlbom, A. (1999). The relationships between social intelligence, empathy, and three types of aggression. *Aggressive Behavior*, 25(2), 81-89. doi:10.1002/(sici)1098-2337(1999)25:2<81::aid-ab1>3.0.co;2-m

Van Kleef, G. A. (2009). How Emotions Regulate Social Life. *Current Directions in Psychological Science*, 18(3), 184-188. doi:10.1111/j.1467-8721.2009.01633.x

McCrae, R. R., & Costa, P. T. (2006). *Personality in adulthood: a five-factor theory perspective*. New York, NY: Guilford Press.

- Michael J. Lyons, Shigeru Akemastu, Miyuki Kamachi, Jiro Gyoba. (1998) Coding Facial Expressions with Gabor Wavelets, *3rd IEEE International Conference on Automatic Face and Gesture Recognition*, pp. 200-205.
- Mohapatra, M., & Gupta, A. (2010). Relationship of Emotional Intelligence with Work Values & Internal Locus of Control: A Study of Managers in a Public Sector Organization. . *Vilakshan: The XIMB Journal of Management*, 7(2), 1-20.
- Neisser, U., Boodoo, G., Bouchard, T. J., Boykin, A. W., Brody, N., Ceci, S. J., Urbina, S. (1996). Intelligence: Knowns and unknowns. *American Psychologist*, 51(2), 77-101. doi:10.1037//0003-066x.51.2.77
- Oatley, K., Keltner, D., & Jenkins, J. M. (2006). *Understanding emotions*. Malden, MA: Blackwell Pub.
- Petrides, K. V., & Furnham, A. (2003). Trait emotional intelligence: behavioural validation in two studies of emotion recognition and reactivity to mood induction. *European Journal of Personality*, 17(1), 39-57. doi:10.1002/per.466
- Petrides, K., Mason, M., & Sevdalis, N. (2011). Preliminary validation of the construct of trait social intelligence. *Personality and Individual Differences*, 50(6), 874-877. doi:10.1016/j.paid.2010.12.029
- Roberts, B. W., Walton, K. E., & Viechtbauer, W. (2006). Personality traits change in adulthood: Reply to Costa and McCrae. *Psychological Bulletin*, 132(1), 29-32. doi:10.1037/0033-2909.132.1.29
- Sacco, D. F., Merold, S. J., Lui, J. H., Lustgraaf, C. J., & Barry, C. T. (2016). Social and emotional intelligence moderate the relationship between psychopathy traits and social perception. *Personality and Individual Differences*, 95, 95-104. doi:10.1016/j.paid.2016.02.031

- Shamay-Tsoory, S. G., Harari, H., Aharon-Peretz, J., & Levkovitz, Y. (2010). The role of the orbitofrontal cortex in affective theory of mind deficits in criminal offenders with psychopathic tendencies. *Cortex*, *46*(5), 668-677. doi:10.1016/j.cortex.2009.04.008
- Smith, C. A., & Ellsworth, P. C. (1985). Patterns of Cognitive Appraisal in Emotion. *Journal of Personality and Social Psychology*, *48*(4), 813-838. <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.48.4.813>
- Silvera, D., Martinussen, M., & Dahl, T. I. (2001). The Tromso Social Intelligence Scale, a self-report measure of social intelligence. *Scandinavian Journal of Psychology*, *42*(4), 313-319. doi:10.1111/1467-9450.00242
- Thorndike, E. L. (1920). Intelligence and its uses. *The Harpers Monthly*, *140*, 227-235.
- Yan, X., Andrews, T. J., & Young, A. W. (2016). Cultural similarities and differences in perceiving and recognizing facial expressions of basic emotions. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, *42*(3), 423-440. doi:10.1037/xhp0000114