

NORGES HANDELSHØYSKOLE



NHH

Oslo, våren 2011

Selvstendig arbeid innen masterstudiet i økonomi og administrasjon,
hovedprofil: Strategi og ledelse

Veileder: Førsteamanuensis Vidar Schei

SELVISK ELLER SJENERØS?

Effekter av regulatorisk fokus i diktatorspill

Av: Ida Strøm Seljeseth

Dette selvstendige arbeidet er gjennomført som ledd i masterstudiet i økonomi- og administrasjon ved Norges Handelshøyskole og godkjent som sådan. Godkjenningen innebærer ikke at Høyskolen inntår for de metoder som er anvendt, de resultater som er fremkommet eller de konklusjoner som er trukket i arbeidet.

FORORD

Denne utredningen er skrevet som den avsluttende del av mitt masterstudium innen økonomi og administrasjon ved Norges Handelshøyskole. Jeg var så heldig å få delta i et pågående forskningsprosjekt ved Institutt for strategi og ledelse, slik at min oppgave har vært en forstudie for et forskningsprosjekt som vil bli fulgt opp videre av forskere ved instituttet. Jeg håper den vil være til nytte for videre forskning på temaet.

Prosessen har vært krevende, da det var mye eksisterende forskning å sette seg inn i og mange variabler og analyser å holde styr på. Likevel kan jeg se tilbake på en svært lærerik tid.

Jeg ønsker å takke foreleserne og studentene ved Norges Handelshøyskole og Høyskolen i Oslo for deres bidrag til å informere om og gjennomføre spørreundersøkelsen.

Til slutt vil jeg rette en stor takk til min veileder Vidar Schei, Førsteamanuensis ved Institutt for strategi og ledelse og til Therese Kobbeltvedt, Førsteamanuensis ved Institutt for strategi og ledelse, for gode råd, oppmuntringer og tilbakemeldinger underveis i prosessen. Jeg vil også takke for det gode samarbeidet vi har hatt.

Oslo, juni 2011

Ida Strøm Seljeseth

SAMMENDRAG

Denne oppgaven har hatt som formål å undersøke hvilke forhold som påvirker sjenerøsitet i diktatorspill. Særlig har fokuset vært på hvilken rolle regulatorisk fokus spiller. Relevant litteratur om altruisme, regulatorisk fokus og tilpasning, tillit, normsensitivitet og sosial verdiorientering ble brukt for å belyse problemstillingene.

Et spørreskjema og kvantitative analyser ble benyttet for å teste hypotesene våre, og data ble samlet inn fra 166 studenter. Vi fant en del interessante funn. For det første ser vi at det er forskjell på sjenerøsitet mellom tilfellene der en gevinst eller innbetaling skal fordeles; respondentene beholder mer av betalingen selv enn de gir av gevinsten. Vi finner ingen signifikant forskjell på de to regulatoriske fokusene, selv om det kan synes å være en tendens til at respondenter i vekstfokus gir mer av gevinsten enn respondenter i forebyggingsfokus. I forhold til tillitsfullhet finner vi at respondenter i et vekstfokus oppgir å være signifikant mer tillitsfulle enn respondenter i et forebyggingsfokus. Vi finner også at tillitsfulle personer gir mer av gevinsten enn mindre tillitsfulle personer. Til slutt finner vi at sosial verdiorientering er en god indikator på sjenerøs atferd, da samarbeidsorienterte personer gir mer av gevinsten og beholder mer av betalingen enn individualister.

Årsaker og implikasjoner av funnene diskuteres, og styrker og svakheter ved studien presenteres.

INNHALDSFORTEGNELSE

FORORD.....	1
SAMMENDRAG	2
LISTE OVER FIGURER OG TABELLER.....	5
1 INNLEDNING	6
1.1 Bakgrunn	6
1.2 Problemstillinger	7
1.3 Oppgavens struktur.....	9
2 LITTERATURGJENNOMGANG.....	10
2.1 Begrepsavklaring.....	10
2.2 Altruisme	10
2.4 Regulatorisk fokus.....	13
2.5 Regulatorisk tilpasning.....	14
2.6 Altruisme og affekt.....	15
2.7 Altruisme og tillitsfullhet	16
2.8 Altruisme og normsensitivitet	17
2.9 Altruisme og sosial verdiorientering	18
2.10 Kontrollvariabler	19
3 HYPOTESER.....	21
4 METODE	24
4.1 Deltakere/utvalg	24
4.2 Demografi.....	24
4.3 Materialer og design.....	25
4.3.1 Manipulering	25
4.3.2 Diktatorspill.....	26
4.3.3 Variablene	27
4.4 Prosedyre.....	28
5 ANALYSE OG RESULTATER	30
5.1 Forberedelser til analyse.....	30

5.1.1 Faktoranalyse/validitet	30
5.1.2 Reliabilitet	31
5.1.3 Deskriptiv statistikk.....	31
5.1.4 Multikollinearitet.....	31
5.2 Testing av hypoteser.....	31
5.2.1 Hypotese 1	32
5.2.2 Hypotese 2a	33
5.2.3 Hypotese 2b.....	33
5.2.4 Hypotese 3.....	33
5.2.5 Hypotese 4.....	34
5.2.6 Hypotese 5.....	35
5.2.7 Hypotese 6.....	35
5.2.8 Med kovariater	36
5.2.9 Test av kontrollvariabler.....	37
6 DISKUSJON	39
6.1 Effekten av regulatorisk fokus på sjenerøsitet.....	39
6.2 Effekten av framingen og rekkefølgen fordelingen gjøres i på sjenerøsitet	41
6.3 Effekten av tillitsfullhet på sjenerøsitet	42
6.4 Sosial verdiorientering som en prediktor på sjenerøsitet.....	43
6.5 Effekten av normsensitivitet og eksisterende fordelingsnorm	44
6.6 Andre faktorer som kan påvirke sjenerøsitet.....	45
6.7 Styrker, svakheter og begrensninger ved studien	47
7 KONKLUSJON OG IMPLIKASJONER.....	49
7.1 Oppsummering og konklusjon	49
7.2 Implikasjoner.....	50
LITTERATUROVERSIKT.....	52
VEDLEGG	59

LISTE OVER FIGURER OG TABELLER

Tabeller:

- Tabell 1: Sammenligning av sjenerøsitet når en gevinst og en innbetaling skal fordeles..... s. 34
- Tabell 2: Effekt av rekkefølge på fordeling av gevinst og betaling..... s.34
- Tabell 3: Effekt av tillitsfullhet på fordeling av gevinst og betaling..... s.36
- Tabell 4: Sammenligning av sjenerøsitet mellom prososiale og individualistiske respondenter ... s.38
- Tabell 5: Sosial verdiorientering korrelert med gevinst og betaling..... s.38

Figurer:

- Figur 1: Effekten av kjønn på fordeling av gevinst og innbetaling..... s.39
- Figur 2: Effekten av utdanningssted på fordelingen av gevinst og innbetaling..... s.39

1 INNLEDNING

1.1 Bakgrunn

Mennesker skiller seg fra andre arter blant annet ved at vi samarbeider og driver detaljert arbeidsdeling selv om vi ikke er genetisk relatert. Menneskenes samfunn har til alle tider basert seg på at individer utfører handlinger som gagnar andre, og i det store bilde, samfunnet. Vår verden er basert på store organisasjoner og stater som kan eksistere fordi man samarbeider om løsninger, selv om de ikke alltid innebærer nyttemaksimering for det enkelte individ. Slike handlinger kan dermed sammenlignes med en vanlig definisjon på altruisme: *et fenomen i dyreverdenen der et individ hjelper andre på bekostning av egen vinning* (Kilde: Caplex.no).

Likevel finner man grader av altruisme og dets motsats, egoisme, innad i samfunnet. Tradisjonelt sett er teori om beslutningsatferd basert på en antagelse om at mennesker tar beslutninger som er til det beste for en selv. Vi forsøker å unngå smerte, mens vi søker velvære og nytelse. Klassisk spillteori forutsetter denne iboende egoismen og utleder strategier og sannsynlige utfall i situasjoner der to eller flere motspillere søker å maksimere sin egen nytte eller gevinst (se blant annet Pindyck og Rubinfeld, 2009, for flere ulike teorier). Likevel viser en rekke studier innenfor denne klassiske spillsituasjonen at altruismen i aller høyeste grad fortsatt lever helt ned på individnivå da en stor andel individer velger å gi til andre selv om de tilsynelatende ikke har noe insentiv for å gjøre det. For eksempel donerer mange pengebeløp eller arbeidstimer til veldedige formål, og andre igjen donerer blod til blodbanker. Forskere har brukt enkle, økonomiske spill i en rekke studier for å undersøke aspekter av slik uegoistisk atferd (se Camerer, 2003 for en oversikt). Diktatorspillet er det enkleste av disse, og det har vist seg å være nesten umulig å designe diktatorspill der sjenerøsiteten er helt fraværende.

Formålet med studien presentert i denne oppgaven, er å bruke diktatorspill til å undersøke hvilke forhold som påvirker sjenerøsitet. Vi vil velge ut noen variabler som det hittil er gjort lite forskning på i forhold til altruisme og analysere hvilken effekt disse har på sjenerøsitet.

1.2 Problemstillinger

Sjenerøs atferd eller tilsynelatende altruistiske handlinger har tidligere i stor grad blitt forklart ut fra to perspektiver. Det ene er det biologiske perspektivet som er basert på at arter ofrer egen fordel til fordel for en større gruppe for å øke gruppens felles overlevelses- og reproduksjonsevne. Et eksempel kan være sosiale insekter som blant annet maur. En rekke av maurene er sterile og bidrar med sin energi til at andres avkom skal vokse frem.

Det andre perspektivet ble utviklet av Trivers (1971) og er basert på gjensidighet, altså at det kan være fordelaktig for en organisme eller et individ å opptre sjenerøst fordi man forventer å få denne sjenerøsiteten gjengjeldt i fremtiden. I motsetning til biologisk altruisme kan teorien om gjensidighet også forklare altruisme mellom individer som ikke er genetisk relatert. Et eksempel fra hverdagen kan være å ta inn naboens avis i ferien med en forventning om at naboen vil gjøre det samme for deg neste gang du er bortreist.

Da det allerede er gjort en rekke studier på biologisk og gjensidighetsaltruisme (blant annet Trivers, 1971; Axelrod & Hamilton, 1981; Stephens, 2002, se for øvrig Fehr & Fischbacher, 2003 for en gjennomgang), vil vi fokusere på tilfeller som ikke kan forklares av disse to perspektivene. Designen i vår studie som er basert på et diktatorspill utelukker både biologisk og gjensidighetsaltruisme fordi partene bare interagerer én gang og de er anonyme for hverandre. Det er derfor ingen mulighet for å kjenne til genetisk relevans eller å straffe manglende sjenerøsitet. Dermed er spillet en god måte å identifisere sjenerøsitet som ikke kan forklares av de to tradisjonelle perspektivene og for å undersøke hvilken effekt ulike variabler har på observert sjenerøsitet. Frem til i dag har mye forskning på altruistisk atferd i slike sosiale spill vært knyttet til sosial distanse og anonymitet, hint om sosiale normer og såkalt "warm-glow feeling" eller psykisk velvære. Det har også vært forsket en del på sosial verdiorientering, og hvordan dette kan predikere prososial eller mer egoistisk atferd i ulike situasjoner (se blant annet Smeesters et. Al, 2003; Van Lange, 1997 og Nauta, 2002).

Vi har altså mye kunnskap om ulike faktorer som påvirker hvor sjenerøs et individ vil være i en gitt fordelingssituasjon. Disse faktorene har vært undersøkt hovedsakelig i økonomiske spill hvor man kan kontrollere miljøet i høy grad. I situasjoner i hverdagen har man ikke den samme muligheten som i et fordelingsspill til å styre konteksten, normene eller anonymiteten til motparten. Dermed vil det kunne være verdifullt å vite mer om man ved bruk av små endringer i språkbruk og formulering kan oppnå endringer i atferd. Vil det være mulig å bidra

til ulik atferd i en homogen gruppe respondenter kun ved å endre framingen? Vil respondenter for eksempel agere ulikt hvis en fordelingssituasjon er framet som et mulig tap i stedet for en mulig gevinst?

Her kan teori om regulatorisk fokus bidra til mer kunnskap på området. Man har funnet at ved å manipulere individer inn i et regulatorisk fokus ved hjelp av enkle formuleringer eller påvirkninger kan man skape forskjell i atferd, og en del forskning peker mot at resultatet avhenger av regulatorisk tilpasning i forhold til oppgaven eller prosessen man står overfor (Higgins, 2002). Vi ønsker i vår studie å bruke regulatorisk fokus teori til å se nærmere på hvilken effekt regulatorisk fokus fra en enkel manipulering har på fordelingsbeslutningene i diktatorspill.

For å undersøke hvordan framing kan påvirke sjenerøsitet i en fordelingssituasjon vil vi se på hvorvidt vi kan identifisere forskjell i atferd på å skulle fordele en gevinst eller et beløp som skal innbetales. Hvis slike forskjeller påvises kan det ha store ledelsesimplikasjoner ved at man, kun ved små endringer i informasjon og kommunikasjon, kan oppnå endringer i atferd.

I tillegg til variablene nevnt overfor vil vi inkludere variablene affekt, tillitsfullhet, normsensitivitet og sosial verdiorientering for å undersøke effekten av dem på sjenerøsitet, i tillegg til at kontrollvariabler som kjønn, aldersgruppe, utdanningssted og økonomisk situasjon vil bli undersøkt.

Problemstillingen for studien i denne oppgaven blir dermed som følger:

Hvordan påvirkes sjenerøsiteten i et diktatorspill av regulatorisk fokus, framing av beløpet som gevinst eller innbetaling, tillitsfullhet, normsensitivitet og sosial verdiorientering?

1.3 Oppgavens struktur

Oppgaven består av syv kapitler og har følgende oppbygning:

Kapittel 1: Innledning

Her presenteres bakgrunnsinformasjon om temaet, problemstilling og struktur for oppgaven.

Kapittel 2: Definisjoner og litteraturgjennomgang.

I denne delen vil vi definere sentrale begreper og presentere aktuell litteratur om altruisme og hvordan det påvirkes av ulike faktorer. En introduksjon til regulatorisk fokus og tilpasning blir også gitt.

Kapittel 3: Hypoteser

I dette kapitlet presenteres hypoteser for studien basert på tidligere litteratur og forskning som blir gjennomgått i kapittel 2.

Kapittel 4: Metode

Metodedelen beskriver hvordan vi gikk frem for å designe og gjennomføre spørreskjemaet vi brukte for å innhente data. I tillegg beskrives utvalget og hvordan de ulike variablene ble målt.

Kapittel 5: Resultater

I denne delen presenteres resultatene fra analysene våre.

Kapittel 6: Diskusjon

Diskusjonsdelen går dypere inn i resultatene og diskuterer disse opp mot aktuell teori. Vi vil også nevne mulige styrker og svakheter ved studien og funnene.

Kapittel 7: Konklusjon og implikasjoner

Her presenterer vi en kort oppsummering og konklusjon og diskuterer implikasjoner av funnene våre for fremtidig forskning og praksis.

2 LITTERATURGJENNOMGANG

I denne delen vil vi presentere teori om altruisme og hvilke faktorer som tidligere er funnet å kunne forklare slike handlinger. Kapittelet åpner med definisjoner før det følger en gjennomgang av sentrale teorier om altruisme, regulatorisk fokus og regulatorisk tilpasning.

2.1 Begrepsavklaring

Da det meste av teori jeg vil anvende i denne oppgaven har engelsk som originalspråk, og dermed tilhørende engelske ord for de ulike begrepene vil jeg bruke norske oversettelser av dem. Regulatory focus vil bli omtalt som regulatorisk fokus, og regulatory fit vil bli omtalt som regulatorisk tilpasning. Prevention og promotion focus vil bli omtalt som henholdsvis forebyggings- og vekstfokus.

Begrepet sjenerøsitet vil i denne oppgaven bli definert ut fra hvor mye individer fordeler til en annen, anonym part, i et diktatorspill. Både det å gi en del av gevinsten til den andre, og det å beholde en del av innbetalingen selv vil dermed anses som en sjenerøs handling.

Altruisme vil i litteraturgjennomgangen bli diskutert ut fra definisjonen av begrepet som følger i avsnittet om altruisme, men vil i resten av oppgaven bli brukt som et synonym for sjenerøsitet.

De resterende begrepene vil bli definert i de følgende avsnittene.

2.2 Altruisme

I tradisjonell sosiologi og økonomi har konseptet om altruisme eksistert i flere hundre år. En mye brukt definisjon av begrepet er *uselvisk atferd eller hengivenhet til andres velferd* (Merriam-Webster Online Dictionary). Altså vil en handling med en tilknyttet kostnad defineres som en ren altruistisk hvis den skaper nytte for en annen person uten at det skaper nytte for den som utfører handlingen. Altruisme har dermed blitt sett på som sjenerøse handlinger som tilsynelatende ikke fører med seg fordeler for giveren.

Som nevnt i kapittel 1 kan mange sjenerøse handlinger som tilsynelatende virker altruistiske, relateres til og forklares av biologi, genetisk tilhørighet og seleksjon. For at en større gruppe skal kunne overleve, ofrer enkeltindivider og -organismer seg og gir til fellesskapet. For sjenerøse og tilsynelatende altruistiske handlinger utenfor den næreste sirkel av slekt og venner har forklaringen tradisjonelt sett vært basert på gjensidighet. Altså har giveren en forventning om at handlingen vil føre til gjengjeldelse fra mottakeren (Smith & Bird, 2000). I dagliglivet, og særlig innenfor forretninger kan en stor del av sjenerøse handlinger forklares ut fra et gjensidighetsperspektiv, altså hjelper jeg deg nå så vil du hjelpe meg senere. Selv om en slik handling kan fremstå som tilsynelatende altruistisk, strider den noe i mot definisjonen av altruisme, da giveren forventer nytte av gjengjeldelsen.

Etter hvert har forskere argumentert for at de teoretiske rammeverkene om biologi og gjengjeldelse ikke kan forklare eller dekke alle former for altruistiske eller sjenerøse handlinger (Fehr & Fischbacher, 2003). Noen eksempler fra dagliglivet kan illustrere dette. Blant annet gir mange til veldedige formål og folk donerer blod til blodbanken. Disse handlingene kan i utgangspunktet fremstå som uselviske. Den som gir til veldedighet gir, bort av sine egne penger som alternativt kunne blitt brukt til andre formål, og giveren kan ikke forvente noen gjengjeldelse fra det veldedige formålet. For blodgiveren vil donasjon av blod koste tid og den vil kunne føre til midlertidig reduksjon i helsetilstand og energinivå. Med all sannsynlighet vil ikke blodet bli donert til noen som blodgiveren kjenner og han eller hun vil heller ikke motta betaling for donasjonen. På denne måten kan sjenerøsiteten i disse to tilfellene ikke forklares av de to tradisjonelle perspektivene og de fremstår derfor i manges øyne som altruistiske og uselviske handlinger.

Likevel mener forskere at slike sjenerøse handlinger ikke nødvendigvis er motivert av rent altruistiske faktorer. Det kan argumenteres for at donorene i tilfellene overfor oppnår en psykologisk belønning for sine handlinger. Andreoni (1989, 1990) har identifisert en form for altruisme som kan forklare eksempelet om veldedighet. Individene kan kjenne en psykologisk, varm følelse av å gi ressurser til andre, og særlig hvis donasjonen er i samsvar med giverens ønsker og verdier. Denne psykologiske belønningen som kalles "warm-glow feeling" kan dermed være en motivasjon for å handle sjenerøst.

Også eksempelet om å gi blod kan sies å medføre en psykologisk belønning. For eksempel kan donoren oppnå høyere anseelse fra sine omgivelser ved å gi blod i tillegg til ”warm-glow feeling”. Studier på blodgivning støtter denne forklaringen. For eksempel viser det seg at personer i større grad gir blod hvis de mottar et slags bevis på at de har gjort det i form av en paraply eller sekk med logo på. Videre har studier (Titmuss, 1974; Mellstrom & Johannesson, 2008) også vist at betaling for bloddonasjon kan redusere viljen til å gi blod, fordi mange da vil oppleve å miste denne økte anseelsen ved å gi blod fordi det kanskje ikke ansees som like nobelt å donere blod når man får betalt for det.

Eksemplene som er diskutert overfor viser at de fleste tilsynelatende altruistiske handlinger kan forklares av andre mekanismer enn ren altruisme etter definisjonen. Kriteriet om at handlingen ikke skal skape nytte for den som utfører handlingen er ikke overholdt da for eksempel veldedighet skaper en god følelse for giveren. Det kan være vanskelig å finne eksempler på altruisme som ikke gir noen form for psykologisk belønning for giveren. For lettere å kunne forske på hva som motiverer og driver tilsynelatende altruistiske handlinger har derfor en rekke forskere tatt i bruk ulike økonomiske spill basert på sosiale dilemma. Fordelen ved bruk av slike spill er at man har større kontroll på den eksterne konteksten og innholdet i spillet og dermed kan isolere og undersøke effekter mer separat fra hverandre.

En faktor som er funnet å påvirke altruisme er sosial distanse, altså i hvilken grad det er anonymitet i giver-mottakerrelasjonen. Jones & Rachlin (2006) og Leider et al. (2009) fant at atferden blir mindre altruistisk når distansen er større, altså at den som fordeler et beløp vet mindre om mottakeren. Hoffmann et al. (1994, 1996) og Bohnet & Frey (1999) fant at atferden blir mer altruistisk når identiteten er avslørt. Garza et al. (2009) viste også at den posisjonen subjektet innehar i sosiale nettverk spiller en rolle: mer sosialt integrerte individer opptrådte mer altruistiske. Generelt ser man derfor at nære forbindelser tenderer til å fremkalle mer altruistisk atferd.

I 1994 fant Hoffman et al. at diktatoren i et diktatorspill gir mer til mottakeren fordi lederen av undersøkelsen kan observere den fordelingen han eller hun velger. Dette indikerer at sosiale effekter spiller inn i beslutningen, og at man ikke ønsker å bli sett på som en som ikke gir. Gjennomføres derimot eksperimentene med dobbel anonymitet, altså at forskeren ikke ser hva den enkelte fordeler, reduseres motivet for å gi betraktelig og diktatoren gir mindre (Hoffmann, 1994). Studien viste at i gjennomsnitt 9,2 % av beløpene ble gitt bort til den andre

når forsøket hadde en design med dobbelt anonymitet. Eckle (1996) replikerte studien og fant med tilsvarende design at i gjennomsnitt 15,0 % ble gitt bort. Dermed vil sjenerøsitet kunne påvirkes av sosial effekter ved at strengere anonymitet vil redusere incentivet til altruistisk eller sjenerøs atferd fordi de sosiale konsekvensene da er marginalisert.

2.4 Regulatorisk fokus

Regulatorisk fokus teori (Higgins, 1997) tilsier at mennesket er drevet av to ulike selvregulerende orienteringer: Forebyggingsfokus og vekstfokus. Dersom man har et forebyggingsfokus er man opptatt av å forebygge alt som kan gå galt i en situasjon og fokuset ligger på ansvar og behov for trygghet. Mål blir sett på som forpliktelser og man fokuserer på fravær av negative elementer og å unngå tap. I et forebyggingsfokus vil de følelsesmessige reaksjoner kretse rundt lettelse i den grad man klarer å forebygge tap, eller uro dersom man ikke klarer dette.

Er man derimot i et vekstfokus, er man opptatt av hva man ønsker å oppnå i situasjonen og fokus ligger på å oppnå gevinster og å unngå ikke å oppnå gevinster. Mål blir sett på som idealer man streber etter. I et vekstfokus vil følelsesmessige reaksjoner som oppstemthet og glede være nærliggende i den grad man oppnår en gevinst. Mislykkes man, vil nedstemthet være den dominante følelsen.

Regulatorisk fokus er en tilstand og kan variere både mellom individer og mellom ulike situasjoner. Variasjon i regulatorisk fokus mellom individer, såkalt kronisk regulatorisk fokus, avhenger mye av hvordan autoritetspersoner, som for eksempel foreldre, modererer barns oppførsel (Higgins, 1997, 1998). Hvis foreldrene har en tendens til å bruke straff heller enn belønning for å moderere atferd vil barna utvikle seg til individer som søker å unngå tap eller feil, altså de får et forebyggingsfokus. De vil dermed ha behov knyttet til sikkerhet og beskyttelse og målene deres vil være å oppfylle ansvar og plikter. Fokuserer derimot foreldrene på tilbakeholdelse av belønning som atferdsmoderator vil barna heller utvikle seg til å strekke seg mot idealer, altså får de et vekstfokus. De vil dermed utvikle behov knyttet til fremgang og oppnåelse, og målene deres vil være å forfølge idealer og aspirasjoner, samt å maksimere fremtidige gevinster.

Spesifikke situasjoner kan også forårsake forebyggings- eller vekstfokus, dette kalles momentant regulatorisk fokus (Higgins, 2002). For eksempel kan feedback fra en overordnet føre til at man vektlegger ulike hensyn avhengig av innholdet i budskapet man får. Zhou & Pham (2004) fant også at ulike finansielle produkter kunne utløse ulike regulatoriske fokus, altså kan fokuset oppstå ut fra sammenhengen.

Teori om regulatorisk fokus inneholder en underliggende antakelse om at de to ulike regulatoriske orienteringene vil føre med seg ulike strategier i beslutningstaking. I et forebyggingsfokus vil strategien være årvåken og sørge for å forsikre fravær av tap og å unngå tilstedeværelse av tap. En overvåken strategi vil være særlig sensitiv i forhold til forskjellen mellom "0" og "-1", altså ligger fokuset på vedlikeholde en situasjon uten tap. Et individ i et kronisk eller situasjonsbasert forebyggingsfokus vil som regel foretrekke en overvåken strategi.

Motsatt vil en som er i vekstfokus fordre en mer pågående strategi for å oppnå gevinster og for å unngå fravær av gevinster. En ivrig strategi vil være særlig sensitiv i forhold til forskjellen mellom "0" og "+1", altså ligger fokuset på nyoppnåelse. Et individ i et kronisk eller situasjonsbasert vekstfokus vil som regel foretrekke en ivrig strategi (Crowe & Higgins, 1997).

Regulatorisk fokus kan påvirke atferd på ulike måter. Pham & Avnet (2004) fant at individer i et vekstfokus har høyere sannsynlighet for å la følelser påvirke beslutningene deres. For eksempel vil de kunne evaluere noen mer fordelaktig hvis de er i et positivt humør. Denne effekten er ikke like sterk for individer i et forebyggingsfokus. Dette betyr at vekstfokus øker sensitiviteten til affekt. En mulig forklaring på dette kan være at individer i forebyggingsfokus ikke setter lit til heuristikker i samme grad som folk i vekstfokus og dermed benytter andre beslutningsmekanismer.

2.5 Regulatorisk tilpasning

Regulatorisk tilpasning er definert som den økningen i motivasjonsintensitet som oppstår når det er samsvar mellom måten en person forfølger et mål og han eller hennes målorientering (Aaker, 2006). Individer vil, som forklart i avsnittet om regulatorisk fokus, tendere til å velge en strategi som passer deres regulatoriske fokus. For eksempel vil et individ i

forebyggingsfokus foretrekke en overvåken strategi. Når et individ i forebyggingsfokus velger en overvåken strategi vil de kunne oppleve en følelse av kongruens når de kan fremvise årvåkenhet. Denne affektive opplevelsen kommer av det som kalles regulatorisk tilpasning, altså at det er samsvar mellom strategi og opplevelse av resultatet av atferd (Cesario, Grant, & Higgins, 2004; Freitas, Liberman & Higgins, 2002). Et interessant eksempel kan hentes fra Avnet & Higgins (2006). De finner at mennesker med et spesielt regulatorisk mål, for eksempel vekst- eller forebyggingsfokus, er villig til å betale mer for et produkt når de velger et produkt på en måte som passer deres regulatoriske orientering.

Implikasjonen av disse funnene er at individer i vekstfokus vil foretrekke oppgaver og sammenhenger som oppmuntrer eller innebærer å legge vekt på å maksimere gevinst, fremfor å minimere tap. Motsatt vil individer i et forebyggingsfokus foretrekke oppgaver eller sammenhenger som oppmuntrer eller innebærer å legge vekt på redusere tap.

2.6 Altruisme og affekt

En del studier er gjort på hvordan affekt påvirker altruisme, da det er interessant å undersøke hvorvidt følelsmessig styrke eller valens påvirker hvor sjenerøse vi er. Affekt er i denne sammenheng definert som følelser eller emosjoner i den psykologiske betydningen av begrepet. Funnene så langt har i stor grad vært usikre og motstridende. Det er funnet at både positiv og negativ affekt kan fremme altruisme og prososial atferd, avhengig av omstendighetene (Batson, 1991; Dovidio, Piliavin, Schroeder, & Penner, 2006 sitert fra Tan & Forgas, 2009). Affekt kan påvirke hvor mye man gir ved å endre måten diktatoren tilegner seg, prosesserer og tolker tilgjengelig informasjon. For eksempel kan en person med positiv affekt huske mer positiv informasjon og dermed opptre på en mer optimistisk måte (Forgas, 1999).

Studier tyder også på at positiv affekt gjør at man blir mer direkte, mindre høflig i sosiale situasjoner og at man pålegger verden sine egne preferanser i større grad. Dette peker mot at positiv affekt kan føre til en mer selvsikker og egoistisk fordeling ved at man gir mindre til mottakeren. På den andre siden kan negativ affekt øke sannsynligheten for mer forsiktig og pessimistisk respons (Forgas, 1998, 2002), og dermed kan det tyde på at negativ affekt gjør at diktatoren gir mer til mottakeren (Tan & Forgas, 2009).

Tan & Forgas (2009) fant støtte for denne hypotesen og viste at positiv affekt økte egoismen i diktatorspill ved at diktatoren ga mindre og at negativ affekt gjorde at diktatoren ga mer til mottakeren. Et av argumentene deres er at en fordelingsbeslutning involverer en konflikt mellom en indre impuls om å være egoistisk mot å ta hensyn til eksterne normer som fordrer rettferdighet. De forklarte funnene med at positivt humør fører til en mer internt fokusert prosessering av fordelingsbeslutningen, mens negativ affekt bringer med seg mer utadrettet prosessering, og dermed større vekt på sosiale normer.

En faktor som er funnet å kunne redusere effekten av affekt på fordelingen i diktatorspill er inn- og utgrupper. Forgas & Fiedler (1996) fant at når diktatoren skulle fordele et beløp til et inngrupped medlem ville ikke lenger positiv affekt føre til mer egoistisk atferd. De forklarer dette med en slags solidaritetsnorm som eksisterer innenfor inngrupper.

2.7 Altruisme og tillitsfullhet

Tillit kan defineres som *en psykologisk tilstand bestående av intensjoner om å akseptere sårbarhet basert på positive forventninger fra en annens handlinger* (Rousseau et al. 1998). Altså er man villig til å gi en annen tillit fordi man forventer at denne vil utføre handlinger som vil gagne en selv. Diktatorspill har av natur ingen gjensidighet involvert, og dermed vil tillit i utgangspunktet ikke være en del av beslutningen for verken diktatoren eller mottakeren. Likevel kan det som tidligere nevnt være interessant å undersøke om tillitsfulle personer er mer sjenerøse enn mindre tillitsfulle personer selv når tillit ikke er en del av den aktuelle situasjonen.

Mål på tillitsfullhet, som for eksempel skalaen som vil bli brukt i denne oppgaven, har vist seg å kunne predikere tillitsfull atferd. Fehr et al. (2003) fant at respondenter som oppga en høy grad av tillit til en fremmed i et spørreskjema utviste mer tillitsfull atferd i et påfølgende sosialt eksperiment og at indikasjonen om tillit til en fremmed var den beste predikatoren på tillitsfull atferd.

Tillitsfullhet kan påvirkes av ulike elementer. For eksempel peker undersøkelser mot at regulatorisk fokus kan predikere tillitsfull atferd. Kobbeltvedt et al. (in prep.) fant at individer i et forebyggingsfokus ga mer tillit til den andre parten i et tillitsspill enn individer i et

vekstfokus. De argumenterer for at dette skyldes en følelse av fellesskap som oppstår når man ramser opp plikter, ansvar og arbeidsoppgaver for å indusere forebyggingsfokus.

2.8 Altruisme og normsensitivitet

Normer kan defineres som *legitime og sosial delte retningslinjer for akseptert og forventet atferd* (Pittula & Chen 1986, 1999). Altså vil gjentatte atferdsmønstre skape forventninger om fremtidig atferd og skape forutsigbarhet i sosiale relasjoner. Et diktatorspill har, i sin enkle konstruksjon, ingen normer som spesifiserer, fremmer eller belønner såkalt rettfærdig atferd, og er dermed et godt redskap for å undersøke effekten av normer.

Andreoni et al. (2009) påpeker at det synes å være en spesiell fordelingsnorm som dominerer i en rekke ulike sammenhenger: 50-50 fordeling. For eksempel er det vanlig å dele en regning eller overskudd på denne måten, i joint ventures mellom selskaper fordeler man ofte 50-50 og mellom barn er det svært vanlig å dele likt. Altså er det en utbredt norm at å dele likt er rettfærdig. Dette 50-50 fordelingsmønstrer kan ofte observeres i økonomiske diktatorspill. Selv om en part har all fordelingsmakt peker observerte mønstre mot at 20-30 % av diktatorene fordeler halvparten til mottakeren (Camerer, 1997). Camerer (1997) forklarer denne normen med at folk i varierende grad er rettfærdige, men at de også ønsker å fremstå som rettfærdige overfor andre og dermed følger de den gjeldende normen.

Ved å undersøke små samfunn i Kenya fant Lesorogol (2007) indikasjoner på at individer bringer med seg sitt eksisterende normsett inn i fordelingsprosessen og at disse særlig ble gjeldende dersom en relevant kontekst fra virkeligheten kunne gjenkjennes i spillet. Henrich et al. (2004) undersøkte 15 små samfunn i ulike utviklingsland og fant svært stor variasjon i atferden i et diktatorspill. Forskjellen i atferd kunne de relatere til hverdagslivet og de sosiale normene i de ulike samfunnene, noe som peker mot at sosiale normer påvirker utfallet i diktatorspill. Likevel er det usikkert om man også vil observere forskjeller innen mer homogene grupper. Diktatorspillet slik vi bruker det i denne undersøkelsen relaterer seg ikke umiddelbart til noen kontekst i en students hverdag. Dermed kan man heller ikke forvente at de bringer med seg et normsett fra spesifikke situasjoner som i undersøkelsene til Lesorogol og Henrich et al.

Både Bardsley (2008) and List (2007) fant at sjenerøsiteten i et diktatorspill ble dramatisk redusert hvis man tillot diktatoren å ta penger fra mottakeren. Det kan tyde på at folks atferd påvirkes av hint om sosiale normer og forventninger. Når spillet tillater at man også kan ta penger fra mottakeren henter det om at man forventer at diktatoren gir mindre enn hvis de bare kunne gi et positivt beløp.

Så langt kan det virke som at normer om rettferdighet vil kunne føre til mer sjenerøsitet i diktatorspill. Likevel fant Vanberg (2007) bevis på det stikk motsatte. I hans studie ble det stemt frem en ikke-bindende norm om å gi til den andre før selve spillet ble gjennomført. Resultatene viste at dette ikke gjorde at diktatoren fulgte normen og ga mer til den andre. Derimot ga flere av dem ingenting enn i tilfellene der det ikke var etablert norm. Forklaringen Vanberg foreslår er en *crowding-out* effekt, ved at høyere sosialt krav fjerner den gode følelsen av å gi og at man dermed gir mindre.

Regulatorisk fokus er en annen faktor som kan påvirke i hvilken grad normer er en del av beslutninger. Det er funnet tegn på at individer i et forebyggingsfokus jobber mot å oppfylle normative standarder i større grad enn de i et vekstfokus, og at de strever mot å oppfylle atferden og tendensene som ligger i den aktuelle sosiale konteksten.

2.9 Altruisme og sosial verdiorientering

En rekke studier har vist at sosial verdiorientering påvirker og kan predikere atferd (Messick & McClintock 1968; McClintock, 1972; van Vugt et al., 1996; Cornelissen et al., 2009). Sosial verdiorientering er definert som *en personlig disposisjon som antas å reflektere preferanser for noen typer transformasjoner av utfall som reflekterer måter utfall for seg selv om andre blir evaluert* (Knight, Dubro & Chao 1985, sitert fra Van Lange et al. 1997a side 1332). Konseptet er i hovedsak forsket på i en kontekst med sosiale dilemma basert på gjensidig avhengighet og orienteringene representerer ulike preferanser individer har i forhold til i hvor stor utstrekning de også vurderer utfallet for andre når beslutninger skal tas. (Messick & McClintock, 1968; McClintock, 1972).

Konseptet om sosial verdiorientering stammer fra forskning på eksperimentelle spill og spillteori. Funn fra ulike studier peker mot at individers preferanser og atferd ikke direkte reflekterer rasjonell selvinteresse, men at en stor andel individer også vurderer utfallet for

andre personer i tillegg til seg selv (Messick & McClintock, 1968). Empiri har etablert en rekke typer atferd med ulik orientering, og de kan grovt deles inn i samarbeidende, individualistisk og konkurrerende orientering (Deutsch, 1960). Samarbeidende individer, også kalt prososiale, maksimerer velværen til både seg selv og andre og minimerer forskjellen mellom eget og andres velvære. Individualister maksimerer egen nytte uten å ta inn andres nytte eller velvære i beslutningen. Konkurrerende individer jobber mot å maksimere egen nytte og velvære relativt sett i forhold til andre. Van Lange et al. (1997b) argumenterer for at orienteringene utvikler seg gjennom livet på bakgrunn av erfaringer man opparbeider seg i situasjoner der det eksisterer en form for gjensidig avhengighet. Preferansene er dermed relativt stabile (Van Lange et al., 1997a side 1332).

En rekke studier har vist at teorien om sosial verdiorientering kan bidra til å predikere atferd i situasjoner med valg mellom eget og felles beste. van Vugt et al. (1996) presenterte sine respondenter for et scenario der forurensning var et problem, og respondentene skulle velge mellom å bruke bil som forurenset mye eller offentlig transport som forurenset mindre. Undersøkelsen forutsatte at å bruke bil var enklere for respondenten enn kollektiv transport, og de fant at prososiale individer viste en større preferanse for å velge kollektivtransport enn individer med mer individualistisk orientering. Nauta et al. (2002) fant at sosial verdiorientering som personlighetstrekk økte sannsynligheten for at ansatte var opptatt av målene til andre avdelinger i bedriften sin i tillegg til egen avdeling.

Videre fant McClintock & Allison (1989) at individer som kunne klassifiseres som samarbeidende donerte signifikant flere arbeidstimer som frivillig til et veldedig formål enn individer som var mer individualistisk orienterte. Det kan også være grunn til å tro at tilsvarende sammenheng vil vise selv med anonym motpart. For eksempel fant Cornelissen et al. (2009) at prososiale individer følte seg kronisk nærere til andre anonyme personer enn det individualistiske og konkurrerende individer gjorde, og dette bidro til at respondentene ga mer til motparten i et diktatorspill.

2.10 Kontrollvariabler

I tillegg til variablene som er presentert i avsnittet om problemstillinger ovenfor vil også individuelle og strukturelle kontrollvariabler kunne påvirke graden av sjenerøsitet i diktatorspillet.

Kjønn kan ha en betydning for hvor sjenerøs man er. Studier har vist at kvinner ofte opptrer mer sjenerøse enn menn (Eckel & Grossman, 1998). Andreoni & Vesterlund (2001) fant ved hjelp av diktatorspill at kvinner er mer altruistiske når det er dyrt å være det, mens menn blir mer altruistiske når det er billig. De fant også at menn i større grad enten er perfekt egoistiske eller perfekt altruistiske, mens kvinner heller fordeler likere mellom seg selv og den andre.

Utdanningssted er en kontrollvariabel som i utgangspunktet ikke forventes å påvirke resultatene i særlig grad, da begge er store utdanningsinstitusjoner og studentene vi tester følger kurs med samme tema.

Økonomisk situasjon kan også tenkes å kunne påvirke sjenerøsitet. Intuitiv vil man anta at de som vurderer sin økonomiske situasjon som dårlig vil gi mindre enn de som har bedre økonomi.

Studentene i undersøkelsen er i all hovedsak i 20-årene slik at alderen er relativt lik for alle respondentene. Dermed blir det ikke relevant å sammenligne ulike aldersgrupper i denne studien.

3 HYPOTESER

I dette kapittelet vil vi presentere våre hypoteser for studien. De vil være basert på funnene som ble diskutert i det foregående kapittelet. En kort begrunnelse for valg av standpunkt i hypotesene vil følge. I neste kapittel vil hypotesene bli testet og resultatene presentert.

For vår studie fremsetter vi følgende hypoteser:

H1: Respondentene vil være mer sjenerøse når en betaling skal fordeles enn når en gevinst skal fordeles.

Altså tror vi at respondentene vil ta på seg en større andel av betalingen selv enn det de vil gi til den andre av gevinsten. Årsaken er at vi tror personer vil være mer tilbakeholdne med å pålegge andre en betaling enn ikke å gi dem en gevinst. Vi tror også at forskjellen i rekkefølge på når respondentene fikk gevinst og betaling ikke vil påvirke fordelingene.

H2: a) Individuer i et forebyggingsfokus er relativt mer sjenerøse enn individer i et vekstfokus i situasjoner som innebærer deling av gevinster. b) Individuer i et vekstfokus er relativt mer sjenerøse enn individer i et forebyggingsfokus i situasjoner som innebærer deling av innbetalinger.

Altså tror vi at individer i et forebyggingsfokus vil fordele mer av gevinsten til den andre enn det individer i vekstfokus vil. Motsatt tror vi at individer i et vekstfokus vil fordele en større del av beløpet som skal betales inn til seg selv.

Årsaken er at vi basert på tidligere forskning tror at individer i vekstfokus er mer sensitive i forhold til potensiell gevinst og vil ønske å beholde mer selv og at individer i et forebyggingsfokus er mer sensitive i forhold til potensielle tap og vil ønske å unngå så mye som mulig av tapet selv ved å gi det bort til den andre. Ved å følge disse strategiene blir det samsvar mellom regulatorisk fokus og strategi og dermed vil respondentene i de ulike regulatoriske fokusene føle en større grad av regulatorisk tilpasning.

H3: Individer med høyere grad av positiv affekt vil være mindre sjenerøse enn individer med høyere grad av negativ affekt.

Som diskutert i litteraturgjennomgangen kan individer med høyere grad av positiv affekt være mer direkte, og mindre høflige. Dermed vil de kunne velge en mer egoistisk fordeling. Negativ affekt, på den andre siden, kan føre til en mer forsiktig og pessimistisk respons slik at man gir mer. Vi har ingen indikasjon på om det vil være forskjeller mellom det å skulle fordele en gevinst eller en innbetaling, og vi vil derfor undersøke både gevinst og betaling for seg selv. Vi vil også undersøke om styrken på positiv og negativ affekt lagt sammen til en total affekt utgjør en forskjell i forhold til sjenerøsitet.

H4: Individer som er mer tillitsfulle vil ta mer av betalingen selv og gi mer gevinst til den andre enn individer som er mindre tillitsfulle.

Diktatorspillet som benyttes i spørreskjemaet inneholder ingen form for gjensidighet slik at tillitsfullhet ikke i utgangspunktet burde ha noen direkte effekt på sjenerøsitet. Likevel tror vi at andre aspekter ved tillitsfullhet vil bidra til at respondenter som scorer høyt på tillitsfullhet vil være mer sjenerøse enn personer som scorer lavere. For eksempel tror vi at tillitsfulle personer generelt har en mer positiv innstilling til andre slik at de gir mer tillit, og dermed kan det også være at de utviser tillitsfull atferd selv om spillet ikke fordrer tillit eller inneholder gjensidighet.

I tillegg vil vi også undersøke hvilken effekt regulatorisk fokus har på oppgitt grad av tillitsfullhet, og i henhold til Kobbeltvedt et al. (in prep.) tror vi respondenter i forebyggingsfokus vil oppgi en høyere grad av tillitsfullhet.

H5: Individer med høyere grad av normsensitivitet vil være mer sjenerøse enn individer med lavere grad av normsensitivitet.

Det etableres ingen norm i forkant av diktatorspillet. Derfor blir eventuelt gjeldende normer, normer som bringes inn på forhånd. Det synes å eksistere en 50-50 fordelingsnorm i mange

situasjoner, og vi forventer derfor at høy sensitivitet til normer vil føre til mer sjenerøse beslutninger i diktatorspillet. Vi tror også at mange respondenter vil velge en tilnærmet 50-50 fordeling.

H6: Individer som er mer samarbeidsorienterte vil være mer sjenerøse enn individer som er mer individualistisk orienterte.

Som beskrevet i litteraturgjennomgangen fant McClintock & Allison (1989) at sosial verdiorientering kunne predikere atferd i en fordelingssituasjon ved at samarbeidsorienterte individer donerte flere arbeidstimer enn mer individualistisk orienterte individer. Tidligere funn om at prososial individer kjenner seg kronisk nærere anonyme personer gjør det derfor nærliggende å anta at man kan finne at samarbeidsorienterte vil være mer sjenerøse i vårt tilfelle med anonym motpart, selv om man da fjerne veldedighet som mulig motiv for donasjon.

4 METODE

I dette kapittelet vil vi beskrive metodene vi benyttet for å innhente data for å teste hypotesene i studien vår. Vi vil beskrive utvalget, materialene og prosedyrene vi benyttet, og derunder hvordan de ulike variablene ble målt. Styrker og svakheter ved den valgte metode vil bli presentert sammen med styrker og svakheter ved studien generelt i kapittel 6.

4.1 Deltakere/utvalg

Deltakerne i studien er 166 studenter i administrative og organisasjonsfag. 57 av dem er bachelorstudenter ved Norges Handelshøyskole, 57 er masterstudenter ved Norges Handelshøyskole og de resterende 52 respondentene er bachelorstudenter fra Høyskolen i Oslo. Dataene ble hentet inn i fire omganger, to ved hver av utdanningsinstitusjonene. Deltakelse var frivillig og ble bekreftet ved avkrysning på spørreskjemaet.

Det er flere årsaker til valg av studenter som respondenter. Tidligere forskning på området er i hovedsak utført med studenter fra universiteter eller høyskoler, og det vil dermed være lettere å sammenligne våre resultater med tidligere funn. I tillegg trenger vi ikke i like stor grad å legge vekt på individuelle forskjeller blant respondentene, da de kan antas å være en relativt homogen gruppe. Det er også lettere å få tilgang til respondenter som er studenter enn andre grupper i like store kvanta.

4.2 Demografi

Kjønnsfordelingen var 66 menn og 98 kvinner, henholdsvis 40,2 % og 59,8 %. 5,5 % var under 20 år, 90,8 % mellom 20 og 30, mens 3,7 % var mellom 30 og 40 år gamle.

Undersøkelsen inneholdt også to spørsmål relatert til økonomi der respondentene selv vurderer sin økonomiske situasjon og sin økonomiske situasjon i forhold til hva de ville forvente på en skala fra 1-5. Dette ble gjort så vi kunne utelukke at eventuell god eller dårlig økonomisk situasjon hos respondenten påvirket hva de svarte.

4.3 Materialer og design

Datamaterialet ble hentet inn ved hjelp av et papirbasert spørreskjema. Spørreskjemaet som ble delt ut inneholdt tre deler: en manipulering med hensikt å sette deltakeren i et av to ulike regulatoriske fokus. Deretter fulgte to diktatorspill, før det fulgte en avsluttende del der variablene affekt, tillitsfullhet, normsensitivitet og sosial verdiorientering ble målt. Skjemaet ble avsluttet med kontrollspørsmål om alder, kjønn og respondentens opplevde økonomiske situasjon. Av respondentene fikk halvparten instruksjoner om først å fordele en gevinst mellom seg selv og en annen anonym person. Deretter skulle de fordele et beløp som skulle innbetales. Resten fordelte beløp til innbetaling først og så gevinst. Fordelingen av respondenter var gruppe 1 (n=42), gruppe 2 (n=40), gruppe 3 (n=42) og gruppe 4 (n=42). Altså ble det totalt sett brukt fire ulike skjemaer i undersøkelsen.

Spørreskjema ble valgt som undersøkelsesdesign da vi anså det som et godt middel for å generere data fra større grupper respondenter som kan forklare kausale sammenhenger mellom de variablene vi ønsket å teste. Spørsmålene vi ønsker å undersøke er relativt standardiserte og enkle å forstå og tolke og dermed vil et spørreskjema fungere godt samtidig som det kan benyttes på mange respondenter relativt tids- og ressurseffektivt.

4.3.1 Manipulering

For di et av hovedpoengene i undersøkelsen var å teste hvilken effekt regulatorisk fokus ville ha på fordelingen i diktatorspill brukte vi en manipulering for å indusere enten et vekst- eller et forebyggingsfokus. Det var tilfeldig hvilke respondenter som ble satt i de ulike regulatoriske fokusene. Halvparten av deltakerne fikk en manipulering som skulle fremkalle et vekstfokus. På første siden av deres spørreskjema ble det gitt følgende instruks: ”*Beskriv dine 3 viktigste målsetninger og forhåpninger (for ditt liv):*” Den andre halvparten av deltakerne fikk en manipulering som skulle fremkalle et forebyggingsfokus. De fikk følgende instruks: ”*Beskriv dine 3 viktigste plikter og ansvarsområder (oppgaver du må utføre i dagliglivet):*” Instruksene ble etterfulgt av tre felter der respondentene kunne fylle inn sine svar.

Hensikten med denne manipuleringen var at ved å tenke gjennom sine forhåpninger eller plikter ville respondentene endre sitt tanke sett slik at de ville innta et vekst- eller forebyggingsfokus. På denne måten induseres et momentant og midlertidig regulatorisk fokus på tvers av eventuelle kroniske fokus.

Etter manipuleringen ble respondentene satt overfor to diktatorspill. For å få sterkest mulig effekt av manipuleringen ble denne gjort umiddelbart før diktatorspillene.

4.3.2 Diktatorspill

Som tidligere nevnt benyttes ofte økonomiske spill som inneholder sosiale dilemma for å studere altruisme og faktorer som påvirker dette. En vanlig måte å designe en slik undersøkelse på er å bruke et diktatorspill. Et diktatorspill går ut på at en utpekt diktator får bestemme fordelingen av et pengebeløp, M , mellom seg selv og en annen, vanligvis anonym, person (ofte kalt mottakeren). Diktatoren fordeler deretter $M-X$ til seg selv og beløpet X til mottakeren og fordelingen blir endelig uansett.

Tradisjonell spillteori foreslår dermed at diktatoren vil fordele alt til seg selv for å maksimere sitt eget resultat. Særlig gjelder dette når mottakeren er anonym. Likevel viser en rekke studier at det ikke er tilfelle at diktatoren fordeler alt til seg selv, men at diktatoren i mer enn halvparten av spillene velger å gi penger til mottakeren (Camerer, 2003, p57-58), og at i gjennomsnitt 20 % av pengene gis bort. Denne atferden tolkes å være en form for altruisme, og flere ulike faktorer er identifisert som forklaringer på denne altruistiske atferden. I motsetning til ultimatumspill der mottakeren kan avslå tilbudet hvis den oppfatter det som urettferdig, trenger ikke diktatoren å ta hensyn til andres vurderinger. Dermed er diktatorspill et bedre verktøy for å måle den rene altruismen diktatoren utviser i spillet og vi velger derfor å benytte diktatorspill i vår studie.

I de to spillene i vårt spørreskjema fikk deltakerne beskjed om å fordele henholdsvis en fiktiv gevinst og et beløp som skulle innbetales, med en annen tenkt person som ville forbli anonym, og respondenten ville forbli anonym for både denne og forskeren. I dette tilfellet ble 450 kr som gevinst eller kostnad/innbetaling benyttet, og de alternative fordelingene som kunne velges var (BELØP TIL DEN ANDRE, BELØP TIL SEG SELV): (0,450) (50,400) (100, 350) (150, 300) (200, 250) (250, 200) (300, 150) (350, 100) (400, 50) (450, 0). Fordelingen som ble valgt var endelig, og mottakeren kunne ikke endre på utfallet.

4.3.3 Variablene

De fire variablene affekt, tillitsfullhet, normsensitivitet og sosial verdiorientering ble målt med kjente skalaer.

Affekt:

For å måle affekt brukte vi en forkortet form av Positive and Negative Affect Scale (PANAS) som måler negativ og positiv affekt over et tidsrom definert i spørsmålssettet. Vi valgte å måle den generelle affekten slik respondenten oppfattet det.

Ved bruk av PANAS observerer man trekk som er stabile over lenger tid og korrelerer med personlighet og emosjonalitet. PANAS kan dermed brukes til å vurdere varige individuelle forskjeller i affekt.

Respondenten ble dermed spurt om å svare på i hvilken grad (1=veldig lite, 5= veldig mye) de vanligvis føler seg i forhold til ulike følelsesdimensjoner.

Tillitsfullhet:

For å måle hvor tillitsfull respondenten var, ble en skala fra Mayer & Davis (1999) benyttet. Ordlyden ble endret noe for å være bedre tilpasset studenter, da den opprinnelige skalaen ble laget for ledere og deres tillit til konsulenter. Skjemaet bad respondenten ta stilling til fem påstander og svare i hvilken grad han/hun var enig (1=svært uenig, 7=svært enig). Et snitt av disse ble benyttet i analysene. Spørsmålene baserer seg hovedsakelig på tillit til fremmede personer og jamfør Fehr et al. (2003) burde skalaen derfor gi en god prediksjon på tillitsfull atferd.

Normsensitivitet:

For å måle tillitsfullhet hos respondentene ble det benyttet en skala fra en studie av Gelfand et al. (2011). Differences between Tight and Loose Cultures: A 33-Nation Study. Skjemaet bestod av åtte påstander der respondenten skulle markere sin grad av enighet på en skala fra 1-5 (1=svært uenig, 5=svært enig). Et snitt av svarene ble benyttet i analysene.

Det er ingen norm som etableres eller presenteres i vår undersøkelsesdesign. Vi vil dermed kun måle respondentenes generelle sensitivitet i forhold til normer og undersøke om denne vil kunne påvirke hvor sjenerøse de er.

Sosial verdiorientering:

For å måle sosial verdiorientering benyttet vi Social Value Orientation Slider (Murphy, Ackermann & Handgraaf, 2011). Denne skalaen består av seks primære og ni sekundære og valgfrie elementer. Vi brukte kun de seks primære elementene. Respondentene ble stilt overfor seks ulike beslutninger om ressursallokering mellom seg selv om en annen, anonym person og markerte i skjemaet hvilken fordeling de foretrakk.

Social Value Orientation Slider kommer med et sett definerte grenseverdier, og regner ut en verdi for hver respondent som klassifiserer respondenten inn i en av fire mulige klasser: altruist, prososial, individualist eller konkurranseinnstilt. SVO-verdien ble regnet ut slik:

$$SVO^{\circ} = \arctan \left(\frac{(\bar{A}_o - 50)}{(\bar{A}_s - 50)} \right)$$

der \bar{A}_o er snittet av allokeringene til den andre, og \bar{A}_s er snittet av allokeringene til seg selv.

Sliderens styrke er at den er svært sensitiv i forhold til individuelle forskjeller, og at den enkelt klassifiserer respondentene. Tidligere forskning med bruk av denne skalaen (Murphy, Ackermann & Handgraaf, 2011) fant at prososial var den dominerende klassen med 59 % av respondentene, etterfulgt av individuell med 34 %. De mer ekstreme klassene altruist og konkurrerende ble kun funnet i 3-4% hver av tilfellene.

De fire ulike spørreskjemaene kan finnes i sin helhet i appendikset.

4.4 Prosedyre

Studentene ble testet i fire ulike omganger, da undersøkelse ble gjort i fire ulike kurs. Altså var det forskjellige studenter som ble undersøkt i hver runde. Undersøkelsen ble gjennomført i de ulike kursenes forelesningssal der studentene fikk skjemaet utlevert og noen enkle

muntlige instruksjoner. De ble bedt om ikke å kommunisere med hverandre underveis, dette for å unngå sosiale effekter. For å sikre anonymitet skulle skjemaene leveres inn i en eske slik at det var tydelig for respondentene at svarene deres var anonyme.

Før de fire innsamlingene ble gjennomført, testet vi skjemaet på en mindre gruppe respondenter for å tilpasse tiden skjemaet ville ta, og for å teste forståelse. Noen mindre endringer ble deretter gjort før de fire større innsamlingene.

5 ANALYSE OG RESULTATER

I dette kapitlet vil vi presentere en oversikt over de analysene vi gjorde og hvilke funn de resulterte i. Først vil vi forklare hvilke forberedelser som ble gjort med tallmaterialet inkludert test av reliabiliteten og validiteten i datasettet. Deretter vil resultatene for hypotesene fra kapittel 3 bli testet og presentert. Resultatene vil bli diskutert mer inngående i kapittel 6.

5.1 Forberedelser til analyse

Alle analyser ble utført i statistikk programmet PASW statistics for Windows, versjon 18.0. Data fra spørreskjemaene ble lagt inn i programmet og de påstandene som gikk omvendt vei ble reversert. De ulike påstandene i de to skalaene tillitsfullhet og normsensitivitet ble summert sammen slik at en summscore ble benyttet i videre analyser. For spørsmålene om affekt ble snittet av styrken på henholdsvis positiv og negativ affekt lagt sammen til en sum som indikerer den totale styrken på respondentens affektivitet. Denne verdien ble benyttet i videre analyse. Verdien for sosial verdiorientering ble regnet ut i PASW og kodet om til riktig klassifisering etter formelen som er oppgitt tidligere i oppgaven.

5.1.1 Faktoranalyse/validitet

En prinsipalkomponentanalyse ble benyttet til å kartlegge om spørsmålene i spørreskjemaet ladet på de faktorene vi forventet på forhånd for dermed å vurdere den konvergente og diskriminante validiteten til datasettet. En varimax-analyse ble benyttet da begrepene tillitsfullhet og normsensitivitet ikke intuitivt ligger nær hverandre. Analysen viste at spørsmålene ikke ladet helt i samsvar med forventningene, men pekte derimot mot å dele spørsmålene inn i flere skalaer. Likevel benytter vi de opprinnelige skalaene videre i analysene, da disse er etablerte skalaer som er benyttet i forskning tidligere.

5.1.2 Reliabilitet

For å undersøke den interne reliabiliteten i skalaene tillitsfullhet og normsensitivitet ble Cronbach's alfa benyttet.

For tillitsfullhet er alfaverdien $\alpha=0,428$. Dette betydelig lavere enn grenseverdien 0,7 som Nunnaly (1978) foreslår. Likevel velger vi å benytte skalaen i videre analyser da den er etablert i tidligere undersøkelsen, og fordi tillitsfullhet og normsensitivitet ikke er svært nærliggende begreper.

For normsensitivitet er $\alpha=0,650$, noe som er lavere enn 0,7, men aksepteres under tvil da den ikke er langt fra 0,7.

5.1.3 Deskriptiv statistikk

Vi brukte deskriptiv statistikk til å undersøke fordelingsegenskapene til dataene. Alle verdiene for skewness under 5 %-nivået (1,96). Noen ligger til høyre for midten av grafen, og noen til venstre, men det er ikke for store problemer knyttet til skjevhet i tallmaterialet.

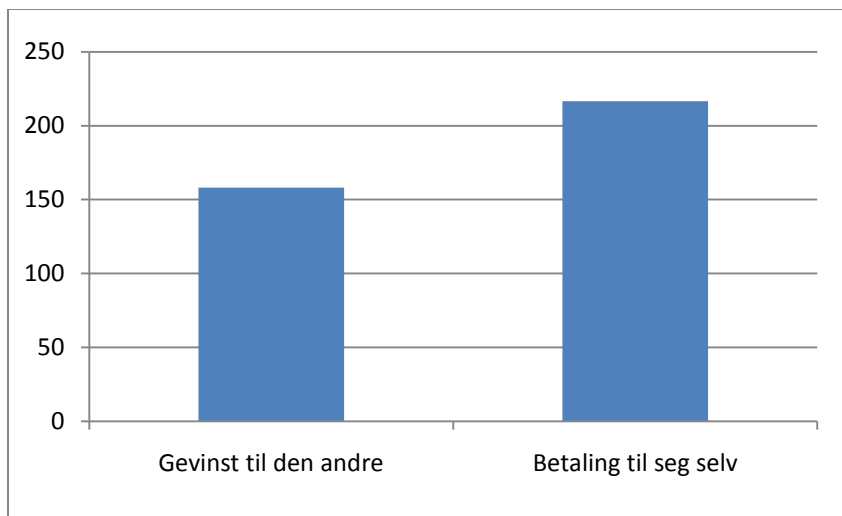
5.1.4 Multikollinearitet

En korrelasjonsanalyse ble benyttet på datasettet for å undersøke om multikollinearitet var et problem. Resultatet av analysen viste at ingen av korrelasjonene mellom de uavhengige eller kontrollvariablene er i nærheten av grenseverdien på 0,6-0,6. Det kan dermed antas at det ikke finnes problemer med multikollinearitet i datasettet.

5.2 Testing av hypoteser

Variansanalyser (ANOVA) ble benyttet for å undersøke om det er forskjell på å skulle fordele en gevinst eller en betaling og om det er forskjell på respondenter i ulikt regulatorisk fokus.

5.2.1 Hypotese 1



Tabell 6: Sammenligning av sjenerøsitet når en gevinst og en innbetaling skal fordeles

Fra tabellen overfor ser vi at det er signifikant forskjell på hvor mye respondentene gir til den andre av gevinsten og hvor mye de beholder av betalingen. $M_{\text{gevinst}}=158,088$ og $M_{\text{betaling}}=216,488$, noe som gir en $\text{Mean Diff}= 58,400$, $\text{sig.}=0,000$ og forskjellen er signifikant på 0,05-nivå. Dermed beholdes hypotese 1, og vi har grunn til å tro at respondentene er mer sjenerøse når en betaling skal fordeles enn når en gevinst skal fordeles.

Framing	Mean betaling først	Mean gevinst først	F	Sig.
Del av gevinst til den andre	158,642	157,738	0,004	0,951
Del av betaling til seg selv	229,63	203,61	2,942	0,088

Tabell 7: Effekt av rekkefølge på fordeling av gevinst og betaling

Når vi undersøkte hvilken effekt rekkefølgen hadde, fant vi for gevinst at det ikke var noen forskjell på de som fordelte gevinst først og de som fordelte innbetalingen først da $F= 0,004$, $\text{sig.}=0,951$, ($M_{\text{betalingf\u00f8rst}}= 158,642 > M_{\text{gevinstf\u00f8rst}}= 157,738$). Se tabell 2 for oversikt.

For betaling fant vi heller ingen signifikant forskjell på de som fordelte gevinst og de som fordelte innbetaling først ($M_{betaling\text{f}ørst}=229,63 > M_{gevinst\text{f}ørst}=203,61$). Likevel er det en tendens til at de som fordelte innbetalingen først, tok mer av betalingen selv enn det de som fordelte gevinsten først gjorde. Forskjellen hadde vært signifikant på et 0,1-nivå da $F=2,942$, $sig.=0,088$. Dermed har vi ingen grunn til å tro at rekkefølgen har noen effekt på hvor sjenerøse respondentene er i de to tilfellene.

5.2.2 Hypotese 2a

En univariat ANOVA-analyse viser at det ikke kan påvises en signifikant forskjell på vekst- og forebyggingsfokus når det gjelder å fordele en gevinst da $F=2,572$, $sig.=0,111$. Hypotese 2a må dermed forkastes, og vi har ikke grunnlag for å påstå at individer i vekstfokus gir mer av gevinsten. Likevel kan det synes å være en tendens til at respondenter i vekstfokus gir mer av gevinsten enn respondenter i forebyggingsfokus ($M_{vekst}=169,880 > M_{forebygging}=146,341$).

5.2.3 Hypotese 2b

En univariat ANOVA viser at det ikke kan påvises en signifikant forskjell på vekst- og forebyggingsfokus når det gjelder å fordele et beløp som skal innbetales da $F=0,070$, $sig.=0,791$. Hypotese 2b må dermed forkastes. ($M_{vekst}=214,46 < M_{forebygging}=218,52$). Dermed kan vi ikke påstå at individer i et vekstfokus er relativt mer sjenerøse enn individer i et forebyggingsfokus i situasjoner som innebærer deling av innbetalinger.

5.2.4 Hypotese 3

En bivariat korrelasjon ble brukt for å finne Pearson's korrelasjonskoeffisienter for gevinst og betaling i forhold til total affekt, positiv affekt og negativ affekt.

For korrelasjonen mellom positiv affekt og gevinst er *Pearson's corr.* = 0,014, $sig.=0,856$, altså kan ingen signifikant korrelasjon påvises. Mellom positiv affekt og betaling er *Pearson's corr.* = 0,105, $sig.=0,185$, og betaling er dermed heller ikke signifikant. Dermed finner vi ikke bevis for vår hypotese om at personer med høyere grad av positiv affekt er mindre sjenerøse.

For korrelasjonen mellom negativ affekt og gevinst er *Pearson's corr.* = 0,088, *sig.* = 0,269, altså kan ingen signifikant korrelasjon påvises. Mellom negativ affekt og betaling er *Pearson's corr.* = -0,088, *sig.* = 0,270, og funnet er dermed heller ikke signifikant.

For total affekt kan ingen signifikante sammenhenger med verken å ta betaling selv eller å gi gevinst påvises da *Pearson's corr.* = 0,073, *sig.* = 0,357 for gevinst og *Pearson's corr.* = 0,019, *sig.* = 0,808 for betaling.

5.2.5 Hypotese 4

En univariat variansanalyse ble benyttet for å undersøke forskjellen på tillitsfullhet mellom de to regulatoriske fokusene. Våre analyser viser at respondenter i et vekstfokus oppgir å være signifikant mer tillitsfulle enn respondenter i et forebyggingsfokus da $F=5,231$, *sig.* = 0,023.

$T_{vekst}=3,907$ og $T_{forebygging}=3,663$.

	Tillitsfullhet	
	Pearsons corr.	Sig.
Det subjektet fordelte til seg selv av betalingen	.141	.072
Det subjektet fordelte til den andre av gevinsten	.256**	.001

**Signifikant på et 5 % nivå

Tabell 8: Effekt av tillitsfullhet på fordeling av gevinst og betaling

En bivariat korrelasjon ble brukt for å finne Pearson's korrelasjonskoeffisient. For variabelen tillitsfullhet, ser vi at respondenter som er mer tillitsfulle gir signifikant mer (på et 0,01-nivå) gevinst til den andre enn det de som er mindre tillitsfulle gjør da *Pearson's corr.* = 0,256, *sig.* = 0,001 for gevinst. Vi finner dermed støtte for deler av hypotese 4 ved at mer tillitsfulle individer gir mer gevinst.

Det kan ikke påvises en signifikant forskjell på hvor mye av betalingen tillitsfulle beholder selv da *Pearson's corr.* = 0,141, *sig.* = 0,072 for betaling, men tallene viser tendenser til at de tar mer av betalingen selv enn mindre tillitsfulle, da forskjellen hadde vært signifikant ved et 10 % nivå. Dermed støttes ikke hypotese 4 fullt ut, da det er tendenser, men ikke signifikante bevis for at tillitsfulle beholder mer av betalingen selv.

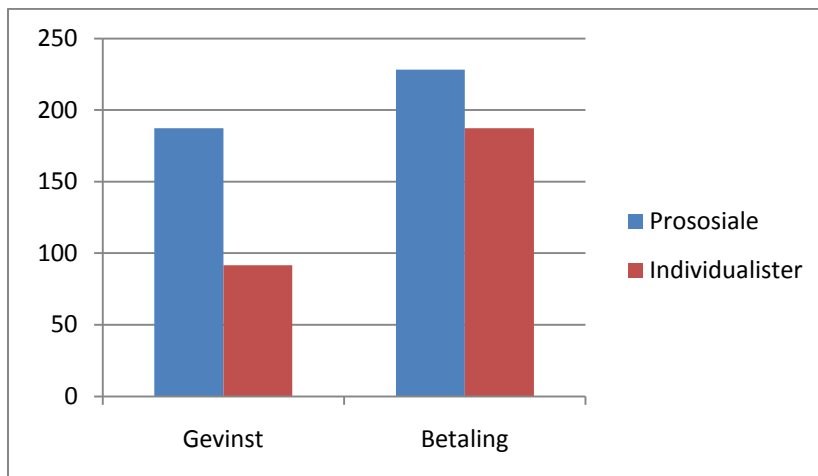
5.2.6 Hypotese 5

En bivariat korrelasjon ble brukt for å finne Pearson's korrelasjonskoeffisient. For normsensitivitet kan ingen signifikante sammenhenger med verken å gi betaling eller gevinst påvises da *Pearson's corr.* = 0,052, *sig.* = 0,507 for gevinst og *Pearson's corr.* = -0,101, *sig.* = 0,200 for betaling (se tabell). Dermed forkastes hypotese 5, og vi kan påstå at individer som er mer normsensitive ikke er mer sjenerøse enn andre.

5.2.7 Hypotese 6

En univariat variansanalyse ble benyttet for å undersøke forskjellen på sosial verdiorientering mellom de to regulatoriske fokusene. Gjennomsnittlig score for sosial verdiorientering for de to fokusene var $S_{vekst}=26,051$ og $S_{forebygging}=25,519$. Vi finner ikke signifikant bevis for at individer i vekstfokus scorer høyere på grad av sosial verdiorientering, men det er tendenser mot at dette kan være tilfellet da, $F=2,741$, *sig.* = 0,100.

Når vi brukte variansanalyse til å teste hvor mye av gevinsten og innbetalingene gruppene med prososiale og individualister ga, fant vi for gevinst en gjennomsnittlig forskjell i sjenerøsitet på 95,898. Da $F=43,702$, *sig.* = 0,000 er forskjellen signifikant selv når et 99 % konfidensintervall legges til grunn. Dermed gir respondentene som er klassifisert som prososiale signifikant mer av gevinsten til den andre enn det mer individualistisk orienterte respondenter gjorde. For tilsvarende analyse for beløpet som skulle innbetales viser analysene at prososiale i gjennomsnitt gir 40,948 mer enn individualister. Forskjellen er signifikant når et 95 % konfidensintervall legges til grunn da $F=6,135$, *sig.* = 0,014. Altså er prososiale også mer sjenerøse når det gjelder fordeling av en innbetaling. Se tabell 4 for sammenligning.



Tabell 9: Sammenligning av sjenerøsitet mellom prososiale og individualistiske respondenter

Vi brukte i tillegg en korrelasjonsanalyse for å teste graden av altruisme før klassifiseringen til en sosial verdiorientering ble gjort. Da fant vi enda mer solide indikasjoner på at hypotesene våre stemte. For både for fordeling av gevinst og innbetaling var sammenhengene nå signifikante på 0,01-nivå. For gevinst er *Pearson's corr.* = 0,500, *sig.* = 0,000, mens for betaling er *Pearson's corr.* = 0,227, *sig.* = 0,004. Hypotese 6 beholdes dermed, og vi har grunnlag for å påstå at mer samarbeidsorienterte individer er mer sjenerøse enn mer individualistisk orienterte personer både når et positivt og et negativt beløp som fordeles mellom seg selv og en annen, ukjent person.

	Sosial verdiorientering	
	Pearsons corr.	Sig.
Det subjektet fordelte til seg selv av betalingen	.227**	.004
Det subjektet fordelte til den andre av gevinsten	.500**	.000

Tabell 10: Sosial verdiorientering korrelert med gevinst og betaling

5.2.8 Med kovariater

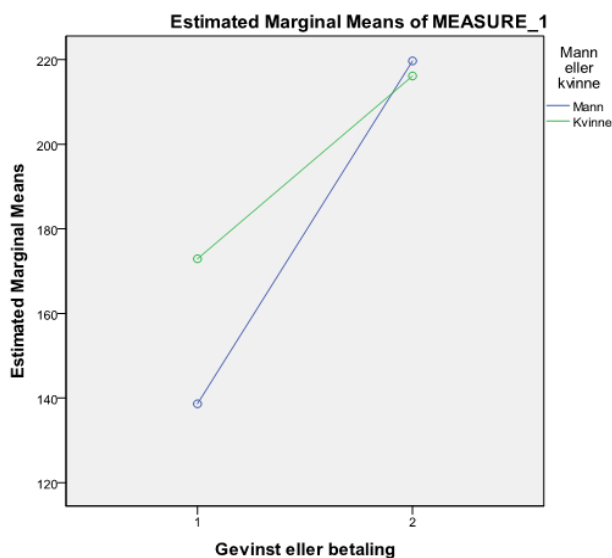
Vi har tidligere sett at sosial verdiorientering påvirker sjenerøsitet. Når vi sammenligner gjennomsnittlig sjenerøsitet i forhold til vekst- eller forebyggingsfokus igjen, og kontrollerer

for sosial verdiorientering som er funnet signifikant å påvirke hvor mye respondentene gir, finner vi at forskjellen mellom hvor mye respondentene gir i de to fokusene nærmest blir eliminert og nå kun er 0,752, mens $F=0,005$, $sig.=0,943$.

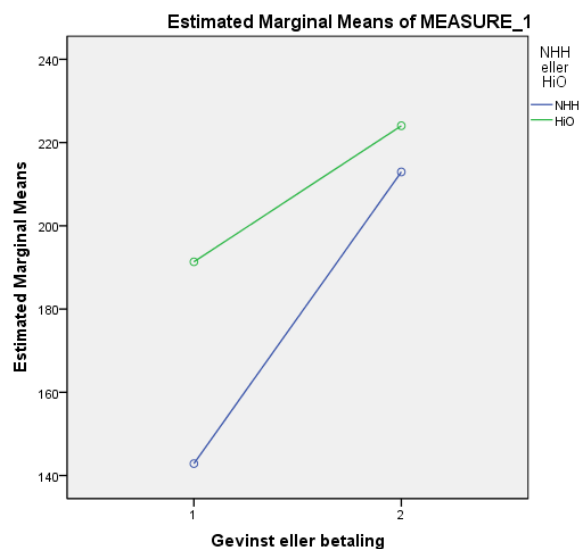
Når vi bruker tillitsfullhet som kovariat ser vi også at forskjellen mellom de to fokusene reduseres fra 9,761 til 3,692 der $F=0,107$, $sig.=0,744$.

5.2.9 Test av kontrollvariabler

For å undersøke om det er forskjell på kjønnene når det kommer til å fordele ble en variansanalyse benyttet. For fordeling av gevinst finner vi at $M_{kvinner}=172,69$, mens $M_{menn}=138,64$. Forskjellen er signifikant da $F=5,183$, $sig.=0,024$. For fordeling av innbetalingen gir menn noe mer enn kvinner da $M_{menn}=219,70$ og $M_{kvinner}216,15$, men da $F=0,052$, $sig.=0,819$ er forskjellen ikke signifikant.



Figur 1: Effekten av kjønn på fordeling av gevinst og innbetaling



Figur 2: Effekten av utdanningssted på fordelingen av gevinst og innbetaling.

Det kunne ikke påvises forskjell på kjønnene når det kommer til tillitsfullhet eller sosial verdiorientering. Ved sammenligning av tillitsfullhet mellom kjønnene er $F=0,024$, $sig.=0,878$, altså ingen signifikant forskjell. Når vi sammenligner sosial verdiorientering er $F=1,185$, $sig.=0,278$, altså kan ingen forskjell på sosial verdiorientering mellom kvinner og menn påvises.

Forskjeller mellom utdanningssted ble testet ved hjelp av en variansanalyse. Vi fant at HiO gir mer av gevinsten enn NHH da $M_{HiO} = 191,35$ og $M_{NHH} = 142,02$. Forskjellen er signifikant da $F=9,808$, $sig.=0,002$. Når det kommer til betalingen tar HiO også mer av denne, $M_{HiO} = 224,04$, $M_{NHH} = 212,95$, men forskjellen er ikke signifikant da $F=0,456$, $sig.=0,500$. Det kan ikke påvises noen forskjell på tillitsfullhet mellom skolene da $F=0,276$, $sig.=0,600$. Når det gjelder sosial verdiorientering ser vi at studentene fra HiO er mer samarbeidsorienterte da $F=9,090$, $sig.=0,003$.

For alder kunne vi ikke påvise signifikante forskjeller mellom de tre aldersgruppene for verken gevinst eller betaling da $F=1,135$, $sig.=0,324$, og $F=0,030$, $sig.=0,719$.

Angående respondentenes vurdering av egen økonomisk situasjon er det ikke forskjell på respondentene i forhold til gevinst da $F=1,182$ og $sig.=0,321$. For betaling fant vi at de som har svart "svært uenig" på om deres økonomiske situasjon er god, skiller seg fra de andre respondentene med en signifikant forskjell på 0,05-nivå ved at de gir betydelig mindre. Forskjellen fra de som svarte uenig, nøytral, enig eller svært enig er henholdsvis $-100,455$ ($sig.=0,037$), $-94,423$ ($sig.=0,038$), $-102,034$ ($sig.=0,025$), og $-112,609$ ($sig.=0,019$).

6 DISKUSJON

I dette kapittelet vil vi diskutere funnene fra kapittel 5 nærmere opp mot litteraturen som ble presentert i kapittel 2. Vi vil deretter presentere styrker og svakheter med valgt metode og studien generelt for blant annet å foreslå årsaker til at noen av funnene ikke stemte med hypotesene våre.

6.1 Effekten av regulatorisk fokus på sjenerøsitet

Hovedfokuset i vår studie lå på effekten av regulatorisk fokus på sjenerøsitet. Vi fant ikke signifikant støtte for å påstå at personer i forebyggingsfokus gir mer av gevinsten slik våre hypoteser tilsa. Tendensene i datasettet peker derimot mot at personer i et vekstfokus gir mer av gevinsten enn personer i et forebyggingsfokus. Vi kunne heller ikke finne signifikant forskjell på regulatorisk fokus i forhold til å fordele et beløp som skal betales inn, og det er svært liten forskjell mellom gjennomsnittene for de to fokusene når en innbetaling skal fordeles.

Funnene våre peker dermed i all hovedsak i motsatt retning av våre hypoteser og også funnene fra Crowe & Higgins (1997). De fant som presentert i kapittel 2 at individer i et kronisk eller situasjonsbasert vekstfokus som regel vil foretrekke en ivrig strategi, mens individer i et forebyggingsfokus vil velge en overvåken strategi. I diktatorspillet i vår studie har vi antatt at en person som følger en ivrig strategi vil gi mindre av gevinsten, men beholde mer av betalingen selv. Motsatt vil en overvåken strategi være å gi mer av gevinsten, men beholde mindre av betalingen selv. Slik ville strategiene oppfylt ønskene om henholdsvis å sikre gevinst og unngå tap. Selv om respondentene i vår undersøkelse ble forsøkt manipulert inn i midlertidige, situasjonsbaserte fokus har ikke individene i vekst- og forebyggingsfokus fulgt henholdsvis ivrige og overvåkende strategier. Funnene våre er dermed ikke i overensstemmelse med disse antagelsene og dermed er en mulig forklaring at respondentene har inntatt et regulatorisk fokus, men at å følge en ivrig eller overvåken strategi ikke gir seg til uttrykk på den måten vi trodde. Derimot er tendensen at vekstfokus fører til høyere sjenerøsitet når gevinsten skal fordeles. Altså virker det ikke som manipuleringen inn i

regulatorisk fokus skaper en høyere sensitivitet i forhold til å sikre gevinst for vekstfokus og unngåelse av tap for forebyggingsfokus slik vi hadde antatt på forhånd.

En mulig årsak til at våre resultater ikke er i overensstemmelse med hypotesene basert på tidligere funn er at det er en fare for at manipuleringen som ble benyttet i denne studien ikke frembringer et tilstrekkelig sterkt, eller riktig regulatorisk fokus. Hvis respondentene for eksempel av natur er i et vekstfokus og får en manipulering som skal fremkalle forebyggingsfokus vil dette kunne føre til en tvetydig svartendens i fordelingssituasjonene. Videre kan tendensen vi ser til at individer i vekstfokus er noe mer sjenerøs når gevinsten skal fordeles, skyldes at manipuleringen for å fremkalle vekstfokus kanskje gir en sterkere effekt enn manipuleringen for å fremkalle forebyggingsfokus. Det er mulig at vi kunne fått andre resultater hvis vi delte respondentene inn i regulatorisk fokus basert på kronisk regulatorisk fokus fremfor å manipulere dem inn i et midlertidig fokus. Dette fordi de ville kunne oppleve et sterkere samsvar mellom strategi og regulatorisk fokus hvis det var det mer varige fokuset som ble mål. Dette ligger ikke innenfor denne oppgavens omfang, men kan med fordel undersøkes videre i andre studier.

En observasjon fra datasettene til respondentene som skal ramse opp drømmer og håp for fremtiden for å fremkalle vekstfokus er at mange nevner andre mennesker som en del av dette, for eksempel familie, barn og ektefelle. En mulighet er at dette bringer frem en slags følelse av felleskap og at dette gjør individene mer tilbøyelige til å være sjenerøs med gevinsten. Likevel forringes dette argumentet av at man ikke ser samme effekten for innbetalingen som skal fordeles.

Pham & Avnets (2004) funn om at individer i vekstfokus kan evaluere andre relativt mer fordelaktig enn personer i et forebyggingsfokus hvis de er i et positivt humør kan også være en forklaringsfaktor. En stor andel av respondentene oppgir en høyere grad av positiv enn negativ affekt. Vi fant ikke forskjeller på affekten mellom respondentene i de ulike regulatoriske fokusene. Gitt dette kan det være at de respondentene som er i et vekstfokus vil evaluere den anonyme andre personen mer fordelaktig enn respondentene i forebyggingsfokus og dermed tendere til å gi mer av gevinsten.

6.2 Effekten av framingen og rekkefølgen fordelingen gjøres i på sjenerøsitet

Vi ønsket også å se om vi kunne observere forskjeller mellom å skulle fordele en gevinst eller et beløp som skulle innbetales, og om hvilken rekkefølge man fordelte disse to hadde en effekt på hvor sjenerøse respondentene var.

Som oppgitt i kapittel 5 er det en signifikant forskjell på hvor sjenerøse respondentene er i forhold til om det er en gevinst eller innbetaling de skal fordele. I gjennomsnitt gir respondentene bort 35,11 % av gevinsten til den andre, mens de tar på seg å betale 48,11 % av regningen. Sammenlignet med andre tilnærmet tilsvarende studier gir våre respondenter bort relativt mye mer. Der Hoffman et al. (1994) og Eckle (1996) fant at henholdsvis 9,2 % og 15,0 % ble gitt bort av et positivt beløp er gjennomsnittene i vår studie dobbelt og tre ganger så høye. En årsak til dette kan være at vår design ikke i like stor grad sikrer anonymitet som de to overnevnte studiene ved at det for eksempel kan oppleves som at forskerne har enklere tilgang til å se fordelingene enn i en design med fullstendig dobbelt anonymitet. Et annet element som også er svært viktig å ta inn i vurderingen når disse resultatene sammenlignes, er at vår studie kun er basert på hypotetiske pengebeløp, mens både Hoffmann et al. (1994) og Eckle (1996) bruker reelle pengebeløp. Det er lett å tenke seg at respondentene kan bli mindre sjenerøse når de sitter med virkelige penger i hånden, enn når de kun svarer ut fra en hypotetisk situasjon der det ikke koster dem noe å gi bort penger til en annen.

En årsak til at respondentene beholder mer av betalingen selv enn de gir av gevinsten til den andre kan være at de oppfatter at det å pålegge noen andre å betale noe er en større inngripen enn å gi dem et positivt beløp. Mens det å pålegge noen andre en regning kan oppleves som urettferdig vil det å ikke gi bort en del av en gevinst være mer allmenn akseptert. De fleste er enige om at det er hyggeligere å gi noen penger enn å ta det fra dem, selv om det innebærer at man selv får en mindre del av gevinsten selv.

Når det gjelder rekkefølgen på når gevinsten og betalingen ble fordelt i forhold til hverandre var det ingen forskjell mellom rekkefølgende for gevinst, mens for betaling var det en tendens til at de som fordelte betalingen først tok mer av betalingen enn de som fordelte gevinst først, selv om dette kun ville vært en signifikant forskjell på 10 % -nivå.

Dette står i motsetning til hva vi forventet på forhånd, da vi ikke trodde rekkefølgen ville påvirke fordelingene i særlig stor grad. Mulige årsaker til hvorfor de som fordelte betalingen først tok mer av betalingen selv, og dermed opptrådte mer sjenerøst overfor den andre

anonyme personen, er vanskelig å finne, og vi kunne ikke finne tidligere undersøkelsen på området.

6.3 Effekten av tillitsfullhet på sjenerøsitet

Tilstedeværelse av tillit er en nødvendighet i mange relasjoner og transaksjoner. Et diktatorspill som i denne studien har derimot ingen elementer av gjensidighet slik at man i utgangspunktet ikke skulle tro at tillitsfullhet ville påvirke atferd i betydelig grad. Likevel viste våre analyser at respondenter som er mer tillitsfulle ga signifikant mer av gevinsten til den andre enn det mindre tillitsfulle personer gjør. Det kan ikke vises signifikant forskjell i forhold til å fordele et beløp som skal innbetales, men vi observerte en tendens til at mer tillitsfulle respondenter også tar større del av betalingen selv da hypotesen ville vært signifikant hvis et 90 % konfidensintervall ble lagt til grunn. Dette er et interessant funn på flere måter. I et diktatorspill finnes det, som tidligere er nevnt, ingen gjensidighet som i en rekke andre økonomiske spill, som for eksempel investerings- og tillitspill. Derfor burde ikke tillitsfullhet intuitivt spille inn på hvordan respondentene fordeler i våre undersøkelser. Likevel ser det ut til at respondentene som oppgir en høyere grad av tillitsfullhet også er mer sjenerøse. Denne atferden kan ligne på funnene fra Fehr et al. (2003). De fant at respondenter som oppga en høy grad av tillit til en fremmed i et spørreskjema utviste mer tillitsfull atferd i et påfølgende sosialt eksperiment. Likevel kan ikke atferden i vår studie sies å være tillitsfull atferd fordi spillet ikke er basert på tillit. Det ser dermed ut til at tillitsfulle individer utviser mer sjenerøsitet enn mindre tillitsfulle individer selv når tillit ikke er motivasjonen for å gjøre det. Dette peker mot at det kan være andre aspekter ved det å være tillitsfull som bidrar til at respondentene er mer sjenerøse. Det kan for eksempel være at tillitsfulle personer har en grunnleggende mer positiv innstilling til andre, også anonyme, personer, slik at de vil være mer tilbøyelig til å gi dem mer av en gevinst. Derimot ser det ut til at de ikke ta på seg en større del av en regning for å gi mindre av beløpet som skal betales inn til den andre. En mulig forklaring kan være at å ta en del av en betaling vil være en mer negativ konsekvens enn å få mindre av en gevinst, og at de dermed ikke er like villig til å være sjenerøs mot en annen person de ikke kjenner identiteten til.

Vi undersøkte også hvordan regulatorisk fokus kunne påvirke hvor høy grad av tillitsfullhet respondentene oppga i spørreskjemaet. Resultatene våre viste at personer i vekstfokus oppgir

å være signifikant mer tillitsfulle enn personer i et forebyggingsfokus når et 95 % konfidensintervall legges til grunn. Funnet peker i motsatt retning av Kobbeltvedt et al. (in prep.) som fant høyere oppgitt grad av tillitsfullhet hos personer i forebyggingsfokus enn vekstfokus. Det kan tenkes at manipuleringen vi brukte for å indusere regulatorisk fokus virket inn på oppgitt grad av tillitsfullhet ved at instruksjonene til for eksempel vekstfokus førte til en høyere følelse av tillit. Likevel vil dette være en motsatt forklaring av Kobbeltvedt et al. (in prep.) som forklarer høyere oppgitt grad av tillitsfullhet hos personer i forebyggingsfokus med at et fokus på ansvar fostret en fellesskapsfølelse som driver samarbeid. Et annet moment som vi ikke kan utelukke at kan påvirke forskjellen på hvor tillitsfulle respondentene oppgir å være, er at i Kobbeltvedt et al. (in prep.) ble det benyttet virkelige penger, mens i vår studie er pengebeløpene hypotetiske. Dermed er det mulig at virkelige i stedet for hypotetiske penger påvirker oppgitt grad av tillitsfullhet ved at for eksempel fellesskapsfølelsen som omtales i Kobbeltvedt et al. (in prep.) ikke fremkalles eller virker like sterkt inn når det kun er snakk om hypotetiske pengebeløp.

Med så motstridende funn og med tanke på at tillitsfullhet har signifikant effekt på sjenerøsitet vil det være en stor fordel å kunne få mer kunnskap om tillitsfullhet og regulatorisk fokus gjennom videre studier.

6.4 Sosial verdiorientering som en prediktor på sjenerøsitet

En annen variabel vi så på i sammenheng med sjenerøsitet var sosial verdiorientering og om en klassifisering av orientering kunne være en indikator på hvordan respondentene ville fordele gevinsten og innbetalingen mellom seg selv og den andre.

Analysene våre viste at sosial verdiorientering i stor grad samsvarer med hvilken atferd respondentene vil utvise i et diktatorspill. Respondenter som klassifiseres som samarbeidsorienterte er mer sjenerøse ved at de både gir mer av gevinsten og tar en større del av innbetalingen selv, mens personer som er mer individualistisk orienterte gir relativt mindre av gevinsten og gir bort en større del av innbetalingen. Dermed føyer våre undersøkelser seg inn i en lang rekke studier som finner sosial verdiorientering som en god prediktor på atferd (Messick & McClintock, 1968; McClintock, 1972; van Vugt et al., 1996; Cornelissen et al., 2009). En mulig forklaring som ville samsvare med Cornelissen et al. (2009) er at fordi samarbeidsorienterte personer føler seg kronisk nærere en annen anonym person enn det

personer som var mer individualistisk orienterte, vil de ha en mer positiv innstilling til den andre personen og dermed gir de mer av gevinsten til den andre, og tar på seg mer av betalingen selv.

En faktor man må vurdere for vår undersøkelse er at klassifiseringsskjemaet for sosial verdiorientering er svært likt ordlyden og dynamikken i diktatorspillene. Det kan dermed være at respondentene påvirkes av det de allerede har svart i begynnelsen av spørreskjemaet, og overfører denne atferden til SVO-slidern for å være konsistent i atferden sin. Dermed vil de som har vært sjenerøse i diktatorspillet også gi mye i SVO-klassifiseringen. Likevel skiller scenarioene i slidern seg fra diktatorspillene ved at de medfører andre typer vurderinger. Diktatorspillet har kun en dynamikk: gir du mer til deg selv får den andre mindre. Dette er ikke tilfellet i slidern der den andre også kan få mer når du gir deg selv mer og lignende variasjoner. Dermed kan man likevel anta at store variasjoner i verdiorientering ville bli plukket opp, og at klassifiseringen ikke i så stor grad er basert på tidligere atferd.

Effekten av den sosiale verdiorienteringen respondentene har blitt klassifisert innenfor, er større når en gevinst skal fordeles enn når en innbetaling skal fordeles. En mulig forklaring på hvorfor det er høyere korrelasjon mellom atferden i diktatorspillet med gevinst og SVO-klassifiseringen enn diktatorspillet med innbetaling og SVO-klassifiseringen kan baseres på argumentet fra forrige avsnitt. Fordi slidern bare inneholder scenarioer der et positiv beløp, eller gevinst som vil kaller det, skal fordeles kan overføringseffekten av atferd bli sterkere for gevinst enn for innbetaling. Dermed vil beslutningen være likere enn for diktatorspillet der et negativt beløp skal fordeles.

6.5 Effekten av normsensitivitet og eksisterende fordelingsnorm

Noen aspekter rundt hvordan eksisterende normer og sensitiviteten til disse, påvirker sjenerøsitet ble også undersøkt i vår studie. Vi fant ikke bevis for at oppgitt grad av normsensitivitet påvirket hvor mye respondentene ga verken av betalingen eller gevinsten. Dette stemmer overens med at det ikke ble etablert noen norm i løpet av spillet eller undersøkelsen, og spillet gjenspeiler heller ingen typisk hverdagssituasjon for respondentene, slik at de kunne brakt med seg en kontekst inn i spillet. Tidligere studier som for eksempel Henrich et al.(2004), Vanberg (2007) og Lesorogol (2007), har vist at disse to faktorene vil kunne ha en effekt på utfallet i et diktatorspill. Basert på våre funn er det dermed nærliggende

å tro at generell sensitivitet til normer ikke vil ha en effekt på fordelingen i et diktatorspill så lenge det ikke er etablert en norm i spillet eller det eksisterer en fra en relevant kontekst som er felles for respondentene.

Andreoni et al. (2009) foreslo at det var en spesiell norm som var særlig fremtredende i en rekke fordelingssituasjoner og funn fra vårt datasett viser en tendens til at dette kan stemme også for vår studie. En stor andel av våre respondenter følger en tilnærmet 50-50 fordelingsnorm. 56,4 % av respondentene fordeler gevinsten enten (250,200) eller (200,250), og hele 71,4 % fordeler innbetalingen enten (250,200) eller (200,250). Disse fordelingsalternativene er det nærmeste man kommer en lik fordeling i vårt eksperiment da ingen av alternativene utgjorde en helt jevn fordeling. Dette er en enda sterkere tendens mot en 50-50 norm enn Camerer (1997) der 20-30 % av respondentene fordelte likt.

6.6 Andre faktorer som kan påvirke sjenerøsitet

Vi hadde en hypotese om at individer med høyere grad av positiv affekt vil være mindre sjenerøse enn individer med høyere grad av negativ affekt. Årsaken var tidligere funn fra Tan & Forgas (2009) og Forgas (1998, 2002) om at positiv affekt gjør at man blir mer direkte og mindre høflig noe som igjen kan føre til en mer selvsikker og egoistisk fordeling ved at man gir mindre til mottakeren, mens negativ affekt kunne øke sannsynligheten for mer forsiktig og pessimistisk respons slik at diktatoren gir mer til mottakeren. Gjennom våre analyser kunne vi derimot ikke finne støtte for denne hypotesen da verken positiv, negativ eller total styrke på affekt påvirket hvor mye respondentene ga av gevinst eller innbetaling.

En årsak til at vi ikke ser samme effekten som affekt tidligere har vist å kunne ha på sjenerøsitet, kan være at respondentene i denne studien føler en høy relevans til gruppen de sitter sammen med når de gjennomfører undersøkelsen. På denne måten kan man få en inngruppeneffekt og resultater som samsvarer mer med Forgas & Fiedler (1996).

Respondentene i vår studie er studenter fra samme kurs og sannsynligvis kjenner en del av dem hverandre. Selv om det ikke er oppgitt i skjemaet hvem den andre man skal fordele beløpet til, kan det være nærliggende å anta at en del vil tenke at det kan være en annen i gruppen man sitter i. Når den andre da antas å være et inngrupped medlem vil effekten affekt kan ha på sjenerøsitet bli redusert i henhold til funnene fra Tan & Forgas (2009) og Forgas (1998, 2002).

En annen faktor som kan bidra til å redusere effekten av affekt i vår undersøkelse er at respondentene ble bedt om å vurdere sin generelle affekt, ikke den affektive tilstanden de er i på det aktuelle tidspunktet. I undersøkelsene som er nevnt i litteraturgjennomgangen er det humøret de er i mens de gjennomfører spillet som brukes for å måle hvordan affekt påvirker allokeringsbeslutningen. Det er dermed nærliggende å anta at det er den momentane følelsetilstanden som har størst påvirkningskraft.

Når vi utførte analyser i forhold til kontrollvariablene kjønn, utdanningssted og oppfattet økonomisk situasjon fant vi derimot enkelte effekter som påvirker sjenerøsiteten. For eksempel viste våre undersøkelser at kvinnene var mer sjenerøse enn menn når de skulle fordele en gevinst. Vi kunne ikke finne forskjeller mellom kjønnene i forhold til verken tillitsfullhet eller sosial verdiorientering som har gitt signifikante forskjeller i fordelingene i diktatorspillene. Altså gir kvinner mer gevinst enn menn gitt samme grad av tillitsfullhet og sosial verdiorientering. At kvinner er mer sjenerøse er i samsvar med tidligere funn fra Eckel & Grossman (1998). Når det gjelder beløpet som skal innbetales gir menn noe mer enn kvinner i gjennomsnitt, men denne forskjellen er ikke signifikant i vårt datasett. Våre resultater peker i motsatt retning av Andreoni & Vesterlund (2001) som fant at kvinner er mer altruistiske når det er dyrt å være det, mens menn blir mer altruistiske når det er billig. Å fordele en andel av et beløp som skal betales inn til seg selv kan påstås å være dyrere enn å gi bort en andel av et positivt beløp til en annen, som for eksempel en regning i forhold til en gevinst. Dermed er våre resultater motsatt av Andreoni & Vesterlund (2001) fordi kvinnene er mer sjenerøse når det er en gevinst som skal fordeles, noe som kan antas å være billigere enn å ta en del av en regning selv. Tendensen i våre data til at menn gir bort mindre av innbetalingen tyder på at de er mer sjenerøse når det er dyrere å være det.

Videre viste våre analyser at studentene ved HiO ga signifikant mer enn studentene fra NHH. Hvorfor har vi lite grunnlag for å spekulere i. Fagretningene studentene tilhører er like, og andre karakteristika er også like for de to gruppene. Vi fant at studentene ved HiO scorer høyere på sosial verdiorientering enn respondentene fra NHH, altså er HiO mer samarbeidsorienterte. Denne forskjellen på frekvens av sosial verdiorientering mellom utdanningsstedene kan forklare hvorfor HiO gir mer av gevinsten enn NHH.

Når det ble testet hvordan oppfattet økonomisk situasjon påvirket fordelingene viste det seg at personene som svarte ”svært uenig” på om de synes egen økonomiske situasjon var god, ga signifikant mindre enn respondentene som indikerte en av de andre alternativene. Mellom de

andre gruppene var forskjellene svært små, mellom 1,5 og 18,2, mens gruppen med ”svært uenig” skilte seg ut med en forskjell mellom 94,4 og 112,6. Det virker dermed som gruppen som har indikert en svært dårlig økonomisk situasjon er veldig sensitive i forhold til betalingen som skal fordeles, da gruppen ellers ikke skiller seg fra de andre når gevinsten skal fordeles. Innbetalingen kan sammenlignes med en regning, og personer som anser sin økonomiske situasjon som svært anstrengt kan være svært opptatt av ikke å få flere av disse.

6.7 Styrker, svakheter og begrensninger ved studien

Slik vi ser det er en styrke i vår studie at designet og prosedyrene er benyttet mye i tidligere forskning slik at oppbyggingen av spillet og skalaene er gode verktøy for å måle de begrepene og variablene vi ønsker å undersøke. Det vil dermed være enklere å sammenligne resultater med andre tidligere studier.

En annen styrke ved vår studie er at respondentene er demografisk like respondentene som i hovedsak er blitt brukt i andre lignende studier på feltet. Av bekvemmelighetshensyn og fordi det er enkelt å skaffe respondenter er studenter ved universiteter og høyskoler blitt brukt i mange av undersøkelsene. Dette gjør at feil- og støykildene i tallmaterialet kan være redusert når våre resultater sammenlignes med andre fordi respondentene er i samme aldersgruppe, fase av livet og har likt utdanningsnivå. På den andre siden er det en svakhet ved forskningen på dette temaet generelt da generaliserbarheten blir redusert fordi man i hovedsak studerer studenter som er en relativt homogen gruppe.

Det er også et poeng at få av de andre studiene gjennomført i Norge eller Skandinavia, Dermed kan man ikke kan utelukke at en del kulturelle forskjeller mellom gruppene. For eksempel kan man tenke seg at skandinaviske respondenter vil gi mer sjenerøse fordelinger enn studenter i USA fordi det der hersker en mer individualistisk kultur enn i Europa.

Vi ser også en del potensielle svakheter ved metodikken som er benyttet i undersøkelsen. For eksempel er den basert på diktatorspill der det ikke er ekte penger involvert, og at den er gjennomført kun via et spørreskjema i stedet for som et eksperiment der deltakerne har møtt opp for å delta. Dermed vil respondentenes fordelingsbeslutning ikke påvirke dem økonomisk, og man kan oppleve at svarene avviker fra hva de ville svart hvis det var virkelige penger involvert. Det er mulig at man ville fått annerledes resultater hvis respondentene visste

at det var snakk om ordentlige summer de kunne få eller måtte betale inn, og at man ville sett mer relevante observasjoner hvis det var en faktisk situasjon der du skulle fordele til en annen person. Videre forskning burde gjennomføre spillet i denne studien med ordentlige pengebeløp for å undersøke om det vil gi andre resultater.

En annen mulig svakhet kom som en følge av valgt prosedyre for innhenting av data. For lettere å få tilgang til respondenter ble spørreskjemaene presentert og gjennomført i klasserom eller forelesningslokaler der respondentene satt tett og kjente mange av sine sidemenn. Det kan ha ført til at de ble mer opptatt av å svare på en måte slik at man ble sett på som rettferdig eller snill av de rundt, fordi det ikke var vanskelig for dem å observere andres svar. Dette kan ha resultert i en høyere grad av sjenerøsitet enn det som ville blitt svart hvis de gjennomførte undersøkelsen mer separat.

Videre er også den interne reliabiliteten i skalaene tillitsfullhet og normsensitivitet noe svekket, da Cronbach's alfa er lav for begge to. Dermed er det mulig skalaene ikke måler begrepene tilstrekkelig stabilt, noe som gjør resultatene mer diffuse.

7 KONKLUSJON OG IMPLIKASJONER

I dette kapittelet vil vi oppsummere oppgaven og studien som er beskrevet i de foregående kapitlene. Vi vil ende oppsummeringen med en konklusjon og deretter diskutere implikasjoner av våre funn for fremtidig teori og praksis.

7.1 Oppsummering og konklusjon

I denne oppgaven har vi undersøkt hvilken effekt ulike variabler har på sjenerøsitet i et diktatorspill. Hovedfokuset har vært på hvordan regulatorisk fokus påvirker sjenerøsitet, men vi har også sett på variabler som for eksempel om det er forskjell på å fordele en gevinst eller et beløp som skal innbetales, tillitsfullhet, normsensitivitet, affekt og sosial verdiorientering.

Våre analyser viste at respondentene var mer sjenerøse når de skulle fordele betalingen enn gevinsten, og vi argumenterte for at dette skyldes at barrieren for å pålegge andre en innbetaling oppfattes som høyere enn for å beholde en del av gevinsten selv.

I motsetning til hva vi hadde forventet fant vi ingen signifikante funn i forhold til effekten av regulatorisk fokus. Resultatene peker likevel mot at regulatorisk fokus har effekt i motsatt retning av hva våre hypoteser tilsa, og at personer i vekstfokus gir mer enn personer i forebyggingsfokus. Som en mulig forklaring på hvorfor foreslår vi at det kan skyldes at manipuleringen ikke har vært sterk nok eller at det er andre karakteristika innenfor gruppene som forårsaker forskjellene. For eksempel oppgir de i vekstfokus å være signifikant mer tillitsfulle enn personer i forebyggingsfokus.

For variablene normsensitivitet og affekt kunne vi ikke påvise noen signifikant effekt på fordelingen. For tillitsfullhet fant vi derimot at tillitsfulle personer gir mer av gevinsten til den andre enn det mindre tillitsfulle personer ga, og at det var tendenser til at mer tillitsfulle respondenter tar større del av betalingen selv. Vi foreslår at dette kan skyldes en grunnleggende mer positiv innstilling til andre hos tillitsfulle mennesker og at dermed blir tilbøyelig til å gi mer til en anonym part.

Analysene våre viste også at sosial verdiorientering er en god prediktor på sjenerøs atferd i diktatorspill da personer som kunne klassifiseres som prososiale var mer sjenerøse enn andre.

Vi argumenterte for at dette kunne skyldes at likhet mellom verktøyet for klassifisering av verdiorientering og selve diktatorspillet skapte en forankringseffekt slik at respondentene ville svare likere mellom klassifisering og diktatorspill.

Etter å ha undersøkt kontrollvariablene fant vi også at kvinner gir mer enn menn, og at studenter ved HiO gir mer enn studentene fra NHH. Det kan også se ut som personer som vurderer sin økonomi som svært dårlig er mindre sjenerøse.

Samlet sett har studien gitt en del ny innsikt i forhold som påvirker sjenerøsitet i diktatorspill, men likevel har den ikke generert like mye kunnskap om sammenhengen mellom sjenerøsitet og regulatorisk fokus som vi hadde ønsket, selv om funnene våre kan tyde på at midlertidig regulatorisk fokus ikke særlig stor grad kan forklare forskjeller i sjenerøsitet. Dette er derfor et område som med fordel kan forskes videre på.

7.2 Implikasjoner

Som det fremgår av de foregående kapitlene finner vi ikke støtte for alle hypotesene våre, og noen funn peker i motsatt retning av hva vi trodde på forhånd. Samtidig har vi funnet støtte for noen av hypotesene og presentert mulige årsaker i kapittel 6. Begge typer funn kan ha både teoretiske og ledelsesmessige implikasjoner, og vi vil diskutere noen av disse her.

Vi fant at individer er mer sjenerøse når en innbetaling skal fordeles enn en gevinst. Dette kan ha følger for ledelse og kommunikasjon ved at man kun ved å endre settingen eller språket noe kan man oppleve store forskjeller i påfølgende atferd.

På tross av vår hypotese om at rekkefølgen ville ha liten effekt på fordelingene, opptrådte individene som fordelte betalingen først mer sjenerøst når betalingen skulle fordeles. Da det som tidligere nevnt er lite forskning tilgjengelig på området, er dette noe som burde undersøkes videre. Å finne årsaker til slik atferd kan ha store ledelsesmessige implikasjoner ved at man kun ved å snu om på rekkefølgen på beslutninger kan oppnå signifikante forskjeller i utfall. Mulige eksempler kan være budsjettforhandlinger, ressursfordeling eller lignede.

Studien som er gjennomført fant ingen sterke effekter av midlertidig regulatorisk fokus på sjenerøsitet. Dette åpner for at annen forskning på temaet kan se på om for eksempel kronisk

regulatorisk fokus vil kunne ha en annen effekt, og om andre metoder for å indusere midlertidig fokus kan gi sterkere effekter på sjenerøsitet.

Et av de signifikante funnene i studien var at tillitsfullhet førte til mer sjenerøs atferd selv om gjensidighet, som i utgangspunktet er nødvendig for å skape en tillitsrelasjon, ikke var en del av diktatorspillet. Dermed burde videre forskning undersøke dette nærmere for å finne ut mer eksakte årsaker til at man ser slike effekter, og hvorvidt det er andre aspekter som skalaen for tillitsfullhet måler som kan forklare atferden. Funnet kan også ha implikasjoner for ledelse av menneskelige ressurser fordi det tyder på at man kan forutse atferden til tillitsfulle og mindre tillitsfulle individer også i situasjoner der man i utgangspunktet ikke trodde tillit var en faktor.

Det er altså ingen tvil om at regulatorisk fokus og altruisme er et område som det bør forskes mer på og at ledere og ansvarspersoner burde lære seg mer om hvordan mennesker tar beslutninger i for eksempel fordelingssituasjoner som den som er presentert i denne studien. Inngående kunnskap om individers beslutningsmekanismer kan gi stor makt og mulighet til å modifisere eller endre den, og selv små endringer i formulering eller fremlegging kan utgjøre store forskjeller på det endelige resultatet.

LITTERATUROVERSIKT

Aaker, J. L., 2006: *Understanding regulatory fit*. Journal of Marketing Research Vol. XLIII (February 2006), 15–19.

Andreoni, J., 1989: *Giving With Impure Altruism: Applications to Charity and Ricardian Equivalence*. Journal of Political Economy, 97, 1447–1458. [1610]

Andreoni, J., 1990: *Impure Altruism and Donations to Public Goods: A Theory of Warm-Glow Giving*. Economic Journal, 100, 464–477. [1610]

Andreoni, J., Vesterlund, L. 2001: *Which is the fair sex? Gender differences in altruism*. Quarterly Journal of Economics 116, 293–312.

Andreoni, J. and Miller, J. 2002: *Giving According to GARP: An Experimental Test of the Consistency of Preferences for Altruism*. Econometrica, 70, 737–753.

Avnet, T., and Higgins, E. T., 2006: *How Regulatory Fit Affects Value in Consumer Choices and Opinions*. Journal of Marketing Research, 43 (February), 1–10.

Axelrod, R. & Hamilton, W. D., 1981: *The evolution of cooperation*. Science 211, 1390-1396.

Bardsley, N., 2008: *Dictator game giving: altruism or artefact?* Experimental Economics.

Bohnet, I. and Frey, B. 1999: *Social Distance and Other-Regarding Behavior in Dictator Games: Comment*. American Economic Review, 89, 335-339.

Branas-Garza, P., Cobo-Reyes, R., Jimenez, N., 2009: *Altruism and social integration*. Games and Economic Behavior 69 (2010) 249–257.

Camerer, C.F., 1997: *Progress in Behavioral Game Theory*. The Journal of Economic Perspectives, Vol. 11, No. 4 (Autumn, 1997), pp. 167-188.

- Camerer, C.F., 2003: *Behavioral Game Theory: Experiments in Strategic Interaction*. Princeton University Press: Princeton NJ.
- Cesario, J., Grant, H., & Higgins, E. T., 2004: *Regulatory fit and persuasion: Transfer from “feeling right”*. *Journal of Personality and Social Psychology*, 86, 388-404.
- Charness, G., Gneezy, U., 2008: *What’s in a name? Anonymity and social distance in dictator and ultimatum games*. *J. Econ. Behav. Organ.* 68, 29–35.
- Cornelissen, G., Dewitte, S., & Warlop, L. 2009: *Social Value Orientation as a Moral Intuition: Decision-Making in the Dictator Game*.
- Crowe, E., & Higgins, E. T., 1997: *Regulatory focus and strategic inclinations: Promotion and prevention in decision-making*. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 69, 117–132.
- Deutsch, M. (1960). *The effect of motivational orientation upon trust and suspicion*. *Human Relations*, 13, 123-139.
- Eckel, C.C., Grossman, P.J. 1996: *The relative price of fairness: Gender differences in a punishment game*. *Journal of Economic Behavior and Organization* 30, 143–158.
- Eckel, C.C., Grossman, P.J., 1998: *Are women less selfish than men: Evidence from dictator experiments*. *Economic Journal* 108, 726–735.
- Eckel, C. and Grossman, P.J. 1996: *Altruism in Anonymous Dictator Games*. *Games and Economic Behavior*, 16, 181-191.
- Fehr, E., Schmidt, K., 1999: *A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation*. *Quarterly Journal of Economics*, 114, 817–868. [1608,1611]
- Fehr, E., Fischbacher, U., von Rosenblatt, B., Schupp, G., 2003: *A Nation-Wide Laboratory: Examining Trust and Trustworthiness by Integrating Behavioral Experiments into Representative Surveys*. IZA Discussion Paper No. 715 February 2003

Fehr, E., Fischbacher, U., 2003: *The Nature of Human Altruism*. *Nature* 425, 785-791.

Forgas, J. P., 1998: *Happy and mistaken? Mood effects on the fundamental attribution error*. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 318–331.

Forgas, J. P., 1999: *Feeling and speaking: Mood effects on verbal communication strategies*. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25(7), 850–863.

Forgas, J. P., 2002: *Feeling and doing: Affective influences on interpersonal behavior*. *Psychological Inquiry*, 13(1), 1–28.

Forgas, J. P., & Fiedler, K., 1996: *Us and them: Mood effects on intergroup discrimination*. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 28–40.

Forsythe, R., Horowitz, J.L., Savin, N.E., Sefton, M., 1994: *Fairness in simple bargaining experiments*. *Games and Economic Behavior* 6(3), 347±369.

Gelfand, M.J. & others. (2011). *Differences between Tight and Loose Cultures: A 33 Nation Study*. *Science*.

Heinrich, J., Boyd, R., Bowles, S., Camerer, C., Fehr, E. & Gintis, H., 2004: *Foundations of human sociality: Economic experiments and ethnographic evidence from fifteen small-scale societies*. Oxford: Oxford University Press.

Freitas, A., Liberman, N., & Higgins, T., 2002: *Regulatory Fit and Resisting Temptation during Goal Pursuit*. *Journal of Experimental Social Psychology* 38, 291–298.

Higgins, E. T., 1997: *Beyond pleasure and pain*. *American Psychologist*, 52, 1280-1300.

Higgins, E. T., 1998: *Promotion and prevention: Regulatory focus as a motivational principle*. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 30, pp. 1-46). San Diego, CA: Academic Press.

Higgins, E. T., 2002: *How self-regulation creates distinct values: The case of promotion and prevention decision making*. *Journal of Consumer Psychology*, 12, 177-191.

Higgins, E. T., Idson, L. C., Freitas, A. L., Spiegel, S., & Molden, D. C., 2003: *Transfer of value from fit*. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 1140-1153.

Higgins, E. T., Shah, J., & Friedman, R., 1997: *Emotional responses to goal attainment: Strength of regulatory focus as moderator*. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 515-525.

Hoffman, E., McCabe, K., Shachat, K., Smith, V.L., 1994: *Preferences, property rights and anonymity in bargaining games*. *Games and Economic Behavior* 7, 346±380.

Hoffman, E., McCabe, K., Smith, V., 1996: *Social distance and other-regarding behavior in dictator games*. *American Economic Review* 86(3), 653±660.

Jones, B., Rachlin, H., 2006: *Social discounting*. *Psychological Science*, 17, 283–286.

Kobbeltvedt, T., Sandvik, A., Tjøtta, S., Torsvik, G., in prep.: *Prevention focus fosters trust*.

Leider, S., Mobius, M., Rosenblat, T., Quoc-Anh, D., 2009: *Directed altruism and enforced reciprocity*.

Lesorogol, C.K, 2007: *Bringing Norms in: The Role of Context in Experimental Dictator Games*. *Current Anthropology*, Vol. 48, No. 6 (December 2007), pp. 920-926.

List, J.A. 2007: *On the Interpretation of Giving in Dictator Games*. Forthcoming in *Journal of Political Economy*.

Mayer, R. C., & Davis, J. H. (1999). *The effect of the performance appraisal system on trust for management: A field quasi-experiment*. *Journal of Applied Psychology*, 84, 123-136.

McClintock, C. G., 1972: *Social motivation - a set of propositions*. *Behavioral*

Science, 17(5), 438-454.

McClintock, C. G., & Allison, S. T., 1989: *Social value orientation and helping behavior*. Journal of Applied Social Psychology, 19(4), 353-362.

Mellstrom, C., & Johannesson, M. (2008). *Crowding out in blood donation: Was Titmuss right?* Journal of the European Economic Association, 6(4), 845–863.

Messick, D. M., & McClintock, C. G., 1968: *Motivational bases of choice in experimental games*. Journal of Experimental Social Psychology, 4(1), 1-25.

Murphy, R. O., Ackermann, K. A., & Handgraaf, M. J.J., in.prep.: *Measuring Social Value Orientation*.

Nauta, A., De Dreu, C. K. W., & van der Vaart, T., 2002: *Social value orientation, organizational goal concerns and interdepartmental problem-solving behavior*. Journal of Organizational Behavior, 23(2), 199 - 213.

Nunnally, J., 1978: *Psychometric theory*. New York: McGraw-Hill, 3 utgave.

Pindyck, R. & Rubinfeld., D., 2009: *Microeconomics*. Pearson International, 7. utgave.

Pham, M. T., & Avnet, T., 2004: *Ideals and oughts and the reliance on affect versus substance in persuasion*. Journal of Consumer Research, 30(4), 503–518.

Rousseau, D. M., Sitkin, S. B., Burt, R. S., & Camerer, C., 1998: *Not so different after all: A cross-discipline view of trust*. Academy of Management Review, 23, 393–404.

Shah, J., Higgins, E. T., & Friedman, R. S., 1998: *Performance incentives and means: How regulatory focus influences goal attainment*. Journal of Personality and Social Psychology, 74, 285-293.

Shah, James, & Higgins, E. Tory., 2001: *The general impact of promotion and prevention*. Journal of Personality and Social Psychology, 80, 693–708.

Smeesters, D., Warlop, L., Van Avermaet, E., ; Corneille, O., Yzerbyt, V., 2003: *Do not prime hawks with doves: The interplay of construct activation and consistency of social value orientation on cooperative behavior*. Journal of Personality and Social Psychology, Vol 84(5), May 2003, 972-987

Stephens, D. W., McLinn, C. M. & Stevens, J. R., 2002: *Discounting and reciprocity in an iterated prisoner's dilemma*. Science 298, 2216-2218.

Tan, H.B., Forgas, J., 2009: *When happiness makes us selfish, but sadness makes us fair: Affective influences on interpersonal strategies in the dictator game*. Journal of Experimental Social Psychology 46 (2010) 571–576.

Titmuss, R.M., 1971: *The gift relationship: from human blood to social policy*. London: Allen and Unwin.

Trivers, R.L., 1971. *The evolution of reciprocal altruism*. Quart. Rev. Biol. 46: 35-57.

Vanberg, C., 2007: *Voting on a sharing norm in a dictator game*. Jena Economic Research Papers 2007-036.

Van Lange, P. A. M., Agnew, C. R., Harinck, F., & Steemers, G. E. M., 1997a: *From game theory to real life: How social value orientation affects willingness to sacrifice in ongoing close relationships*. Journal of Personality and Social Psychology, 73(6), 1330-1344.

Van Lange, P. A. M., De Bruin, E. M. N., Otten, W., & Joireman, J. A., 1997b: *Development of prosocial, individualistic, and competitive orientations: Theory and preliminary evidence*. Journal of Personality and Social Psychology, 73(4), 733-746.

van Vugt, M., van Lange, P. A. M., & Meertens, R. M., 1996: *Commuting by car or public transportation? A social dilemma analysis of travel mode judgements*. European Journal of Social Psychology, 26(3), 373-395.

Zhou, R., Pham, M., 2004: *Promotion and Prevention across Mental Accounts: When Financial Products Dictate Consumers' Investment Goals*. *Journal of Consumer Research*, 31, 125-35.

VEDLEGG

På de følgende sidene vil spørreskjemaene som ble levert ut til de fire ulike gruppene være vedlagt. Kun de første tre sidene i skjemaet er ulike for de tre gruppene, og derfor vil de fire første delene komme først, før den felles sluttdelen følger en gang. Ved utfylling var det ikke indikert på skjemaene at de var delt inn i ulike grupper, men jeg har skrevet det inn i ettertid for å gjøre appendikset mer oversiktlig.

GRUPPE 1:

Jeg bekrefter at deltakelse på denne undersøkelsen er frivillig og forutsetter at alle data er anonymisert:

SPØRSMÅL 1 :

1) Beskriv dine 3 viktigste målsetninger og forhåpninger (for ditt liv):

1. _____

2. _____

3. _____

SPØRSMÅL 2:

Du har 450 kr til disposisjon som du skal fordele mellom deg selv og en annen, tilfeldig person. Dere vil forbli anonyme for hverandre. Du velger selv hvordan du vil fordele beløpet. Fordelingen du velger vil bli gjeldende, og den andre parten vil ikke kunne innvirke på resultatet. Sett ring rundt beløpet du fordeler til deg selv og til den andre.

Til den andre: 0 50 100 150 200 250 300 350 400 450

Til deg selv: 0 50 100 150 200 250 300 350 400 450

SPØRSMÅL 3:

Et beløp på 450 kr må betales inn. Du skal fordele beløpet mellom deg selv og en annen, tilfeldig person. Dere vil forbli anonyme for hverandre. Du velger selv hvordan du vil fordele beløpet. Fordelingen du velger vil bli gjeldende, og den andre parten vil ikke kunne innvirke på resultatet. Sett ring rundt beløpet du fordeler til deg selv og til den andre.

Til den andre: 0 50 100 150 200 250 300 350 400 450

Til deg selv: 0 50 100 150 200 250 300 350 400 450

GRUPPE 2:

Jeg bekrefter at deltakelse på denne undersøkelsen er frivillig og forutsetter at alle data er anonymisert:

SPØRSMÅL 1:

1) Beskriv dine 3 viktigste plikter og ansvarsområder (oppgaver du må utføre i dagliglivet):

1. _____

2. _____

3. _____



SPØRSMÅL 2:

Du har 450 kr til disposisjon som du skal fordele mellom deg selv og en annen, tilfeldig person. Dere vil forbli anonyme for hverandre. Du velger selv hvordan du vil fordele beløpet. Fordelingen du velger vil bli gjeldende, og den andre parten vil ikke kunne innvirke på resultatet. Sett ring rundt beløpet du fordeler til deg selv og til den andre.

Til den andre: 0 50 100 150 200 250 300 350 400 450

Til deg selv: 0 50 100 150 200 250 300 350 400 450



SPØRSMÅL 3:

Et beløp på 450 kr må betales inn. Du skal fordele beløpet mellom deg selv og en annen, tilfeldig person. Dere vil forbli anonyme for hverandre. Du velger selv hvordan du vil fordele beløpet. Fordelingen du velger vil bli gjeldende, og den andre parten vil ikke kunne innvirke på resultatet. Sett ring rundt beløpet du fordeler til deg selv og til den andre.

Til den andre: 0 50 100 150 200 250 300 350 400 450

Til deg selv: 0 50 100 150 200 250 300 350 400 450



GRUPPE 3:

Jeg bekrefter at deltakelse på denne undersøkelsen er frivillig og forutsetter at alle data er anonymisert:

SPØRSMÅL 1 :

1) Beskriv dine 3 viktigste målsetninger og forhåpninger (for ditt liv):

1. _____

2. _____

3. _____



SPØRSMÅL 2:

Et beløp på 450 kr må betales inn. Du skal fordele beløpet mellom deg selv og en annen, tilfeldig person. Dere vil forbli anonyme for hverandre. Du velger selv hvordan du vil fordele beløpet. Fordelingen du velger vil bli gjeldende, og den andre parten vil ikke kunne innvirke på resultatet. Sett ring rundt beløpet du fordeler til deg selv og til den andre.

Til den andre: 0 50 100 150 200 250 300 350 400 450

Til deg selv: 0 50 100 150 200 250 300 350 400 450



SPØRSMÅL 3:

Du har 450 kr til disposisjon som du skal fordele mellom deg selv og en annen, tilfeldig person. Dere vil forbli anonyme for hverandre. Du velger selv hvordan du vil fordele beløpet. Fordelingen du velger vil bli gjeldende, og den andre parten vil ikke kunne innvirke på resultatet. Sett ring rundt beløpet du fordeler til deg selv og til den andre.

Til den andre: 0 50 100 150 200 250 300 350 400 450

Til deg selv: 0 50 100 150 200 250 300 350 400 450



GRUPPE 4:

Jeg bekrefter at deltakelse på denne undersøkelsen er frivillig og forutsetter at alle data er anonymisert:

SPØRSMÅL 1:

1) Beskriv dine 3 viktigste plikter og ansvarsområder (oppgaver du må utføre i dagliglivet):

1. _____

2. _____

3. _____



SPØRSMÅL 2:

Et beløp på 450 kr må betales inn. Du skal fordele beløpet mellom deg selv og en annen, tilfeldig person. Dere vil forbli anonyme for hverandre. Du velger selv hvordan du vil fordele beløpet. Fordelingen du velger vil bli gjeldende, og den andre parten vil ikke kunne innvirke på resultatet. Sett ring rundt beløpet du fordeler til deg selv og til den andre.

Til den andre: 0 50 100 150 200 250 300 350 400 450

Til deg selv: 0 50 100 150 200 250 300 350 400 450



SPØRSMÅL 3:

Du har 450 kr til disposisjon som du skal fordele mellom deg selv og en annen, tilfeldig person. Dere vil forbli anonyme for hverandre. Du velger selv hvordan du vil fordele beløpet. Fordelingen du velger vil bli gjeldende, og den andre parten vil ikke kunne innvirke på resultatet. Sett ring rundt beløpet du fordeler til deg selv og til den andre.

Til den andre: 0 50 100 150 200 250 300 350 400 450

Til deg selv: 0 50 100 150 200 250 300 350 400 450



OBS: De resterende spørsmålene er like for alle gruppene og gjengis kun en gang.

SPØRSMÅL 4:

Denne skalaen består av et antall ord som beskriver ulike følelser og emosjoner. Les hvert enkelt ord og skriv ditt svar på streken ved siden av. I svaret skal du angi i hvilken utstrekning du føler det på denne måten. Du skal ikke forklare hvordan du føler deg akkurat nå, men heller hvordan du vanligvis føler deg. Bruk skalaen under til å angi dine vurderinger.

1	2	3	4	5
veldig lite	litt	moderat	en god del	veldig mye
eller ikke i det hele tatt				

Vanligvis føler jeg meg:

- | | |
|---------------------------------------|---------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Oppgiret | <input type="checkbox"/> Deprimert |
| <input type="checkbox"/> Nedfor | <input type="checkbox"/> Fornøyd |
| <input type="checkbox"/> Glad | <input type="checkbox"/> Nedstemt |
| <input type="checkbox"/> Motløs | <input type="checkbox"/> Vel |
| <input type="checkbox"/> Full av tæl | <input type="checkbox"/> Misfornøyd |
| <input type="checkbox"/> Trist | <input type="checkbox"/> Offensiv |
| <input type="checkbox"/> Utilfreds | <input type="checkbox"/> Oppbragt |
| <input type="checkbox"/> Dyster | <input type="checkbox"/> Entusiastisk |
| <input type="checkbox"/> Oppstemt | <input type="checkbox"/> Irritabel |
| <input type="checkbox"/> I krigshumør | <input type="checkbox"/> Opprømt |

SPØRSMÅL 5:

Nedenfor finner du en rekke påstander. Vennligst les hver påstand og sett en ring rundt tallet for det svaralternativet som stemmer med hvordan du opplever at du tenker om andre.

Påstand:	Svært uenig			Nøytral		Svært enig	
1. Hvis jeg fikk det som jeg ville så ville jeg ikke la andre ha noe innflytelse over saker som er viktige for meg.	1	2	3	4	5	6	7
2. Jeg ville vært villig til å la andre ha fullstendig kontroll over min skjebne i en bedrift.	1	2	3	4	5	6	7
3. Jeg ønsker virkelig at jeg hadde en god måte å holde et øye med andre på.	1	2	3	4	5	6	7
4. Jeg ville følt meg komfortabel med å gi andre en oppgave eller et problem som var kritisk for meg, selv om jeg ikke var i stand til å overvåke andres handlinger.	1	2	3	4	5	6	7
5. Jeg har tillit til andre.	1	2	3	4	5	6	7

SPØRSMÅL 6:

Ta stilling til følgende påstander og sett ring rundt det som passer for deg.

Påstand:	Svært uenig		Nøytral	Svært enig	
1. Jeg mener at det finnes svært klare forventninger til hvordan jeg burde oppføre meg i de fleste situasjoner.	1	2	3	4	5
2. De fleste situasjoner jeg møter er styrt av sosiale normer som sier hvordan jeg bør oppføre meg.	1	2	3	4	5
3. Jeg føler ofte en begrensning i hvordan jeg kan oppføre meg i de fleste situasjoner.	1	2	3	4	5
4. Jeg har stor frihet når det gjelder å bestemme hvordan jeg vil oppføre meg i de fleste situasjoner.	1	2	3	4	5
5. Hvis jeg oppfører meg upassende, regner jeg med at andre tar sterkt avstand fra oppførselen min.	1	2	3	4	5
6. Selv om jeg skulle avvike fra en sosial norm, ville det ikke ha en alvorlig påvirkning på en annen persons oppfatning av meg.	1	2	3	4	5
7. Dersom jeg oppfører meg upassende i en situasjon, trenger jeg ikke bekymre meg for at jeg skal bli sterkt kritisert.	1	2	3	4	5
8. Jeg følger nesten alltid sosiale normer.	1	2	3	4	5

SPØRSMÅL 7 :

Nedenfor finner du en rekke påstander. Vennligst les hver påstand og sett en ring rundt tallet for det svaralternativet som stemmer med hvordan du opplever deg selv.

Påstand:	Svært uenig	Uenig	Nøytral	Enig	Svært enig
1. Jeg holder mine eiendeler ordentlig og rene	1	2	3	4	5
2. Jeg er ganske flink med tempoet så jeg får gjort ting i tide	1	2	3	4	5
3. Jeg kommer ofte opp i situasjoner uten å være fullt forberedt	1	2	3	4	5
4. Jeg forsøker å gjøre alle oppgaver jeg blir pålagt på en samvittighetsfull måte	1	2	3	4	5
5. Jeg har klare mål og arbeider systematisk for å nå dem	1	2	3	4	5
6. Jeg kaster bort mye tid før jeg kommer i gang med arbeidet	1	2	3	4	5
7. Jeg arbeider hardt for å nå mine mål	1	2	3	4	5
8. Når jeg forplikter meg til noe, kan en alltid stole på at jeg følger opp	1	2	3	4	5
9. Noen ganger er jeg ikke så pålitelig eller til å stole på som jeg burde være	1	2	3	4	5
10. Jeg er en produktiv person som får arbeidet unna	1	2	3	4	5
11. Det virker som om jeg aldri greier å organisere meg selv	1	2	3	4	5
12. Jeg streber etter å gjøre det utmerket i alt jeg gjør	1	2	3	4	5

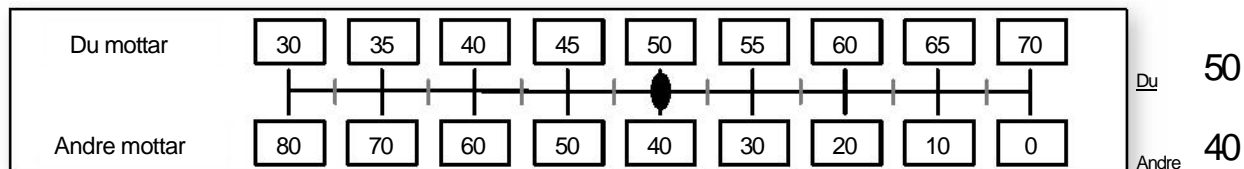
Instruksjoner:

I denne oppgaven har du blitt tilfeldig inndelt i par med en annen person, som vi heretter vil referere til som den **andre**. Denne andre personen er en du ikke kjenner, og dere vil forbli anonyme for hverandre. Alle dine valg er fullstendig konfidensielle. Du vil gjøre en serie beslutninger om å allokere ressurser mellom deg selv og denne andre personen. For hvert av spørsmålene, vennligst indiker den fordelingen du foretrekker ved å **markere den langs midtlinjen**. Du kan kun gjøre en markering per spørsmål.

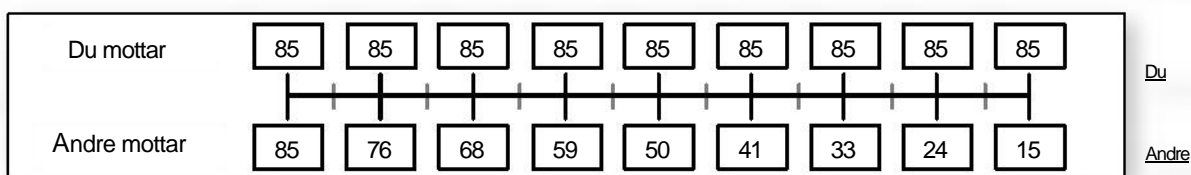
Dine valg vil gi penger både til deg selv og den andre personen. I eksempelet under, har en person valg å fordele penger slik at han/hun mottar 50 kroner, mens den anonyme andre personen mottar 40 kroner.

Det finnes ingen rette eller gale svar, dette handler om personlige preferanser. Etter du har gjort ditt valg, **skriv den tilhørende fordelingen av penger på plassen til høyre**. Som du kan se vil dine valg påvirke både beløpet du mottar og beløpet den andre mottar.

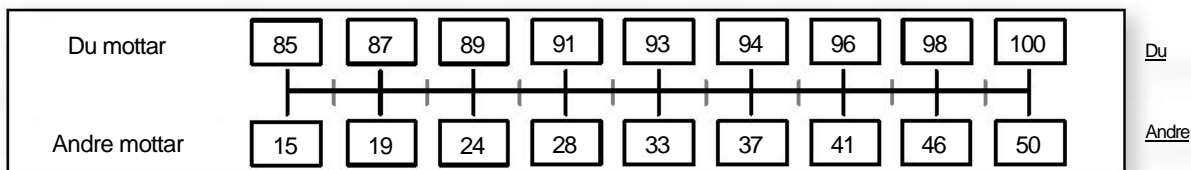
Eksempel:



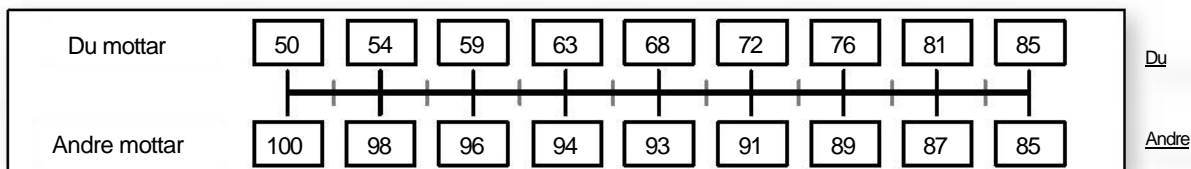
1



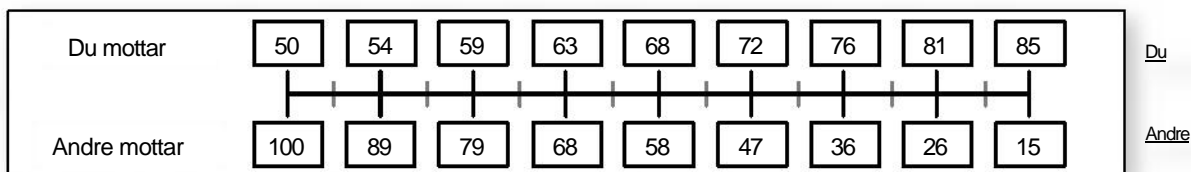
2



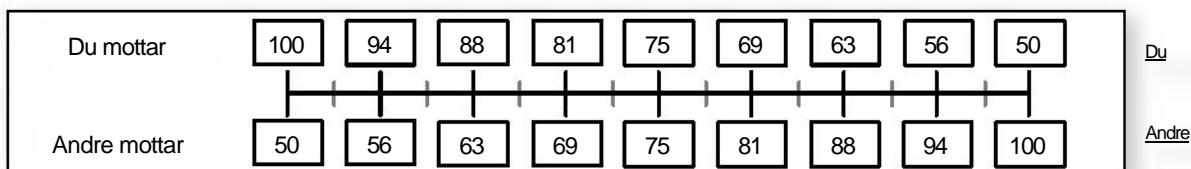
3



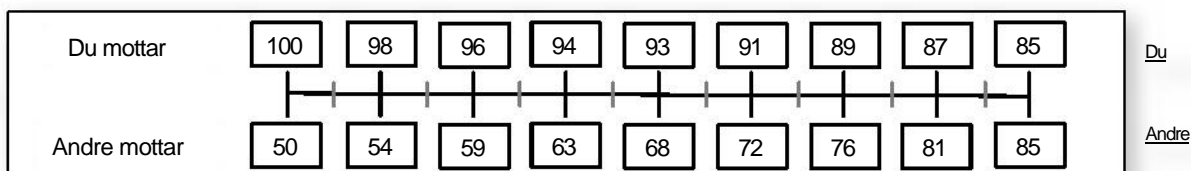
4



5



6



SPØRSMÅL 9:

Fyll inn følgende informasjon om deg selv:

Kjønn: Mann Kvinne

Alder: <20 20-30 30-40 40-50 50-60 60<

SPØRSMÅL 10:

Sett en ring rundt alternativet som passer for deg.

Påstand:	Svært uenig		Nøytral	Svært enig	
Min økonomiske situasjon er god	1	2	3	4	5
Min økonomiske situasjon er bedre enn forventet	1	2	3	4	5