

**POSITIVE ILLUSJONER KNYTTET TIL
BESLUTNINGSTAKING**

Hvor riktig det føles å gjøre feil

Linn Beate Sollund-Walberg

Veileder: Marcus Selart

Utredning i fordypningsområdet: Strategi, organisasjon og ledelse

NORGES HANDELSHØYSKOLE

Denne utredningen er gjennomført som et ledd i siviløkonomutdanningen ved Norges Handelshøyskole og godkjent som sådan. Godkjenningen innebærer ikke at høyskolen innestår for de metoder som er anvendt, de resultater som er fremkommet eller de konklusjoner som er trukket i arbeidet.

SAMMENDRAG

Formålet med denne siviløkonomutredningen har vært å belyse sammenhenger mellom ulike kategoriseringer av positive illusjoner knyttet til beslutningstaking. Jeg har testet ut påviste koblinger for å undersøke i hvor stor grad disse fenomenene påvirker hverandre. Som teoretisk innfallsvinkel har jeg tatt utgangspunkt i Bazerman (2006) sin kategorisering av positive illusjoner, i kombinasjon med en bred basis av internasjonale forskningsartikler. Bazerman har delt de positive illusjonene i fire kategorier – *urealistisk positivt selvbilde*, *urealistisk optimisme*, *illusjon av kontroll* og *selvfavoriserende attribusjon*.

For å undersøke dette fenomenet ble det gjennomført en spørreskjemaundersøkelse blant 195 økonomistudenter ved Norges Handelshøyskole. Resultatene fra mine analyser viste at både et urealistisk positivt selvbilde og illusjon av kontroll forsterker urealistisk optimisme. Et urealistisk positivt selvbilde bidrar også til å forsterke illusjon av kontroll, samt i noen grad selvfavoriserende attribusjon. Disse resultatene kan ha viktige implikasjoner for individer så vel som organisasjoner ved at de fordrer en økt bevissthet rundt positive illusjoner i beslutningstaking. Det vil være et viktig bidrag for å balansere optimisme mot realisme i viktige beslutningsprosesser.

FORORD

Positive illusjoner relatert til beslutningstaking kan på mange måter karakteriseres som et nødvendig onde. Eksisterende forskning fremhever fenomenet både som livsnødvendig og katastrofalt. Privat, så vel som i yrkeslivet, tar vi alle viktige beslutninger. Beslutningstaking, og spesielt ledes beslutninger, er et tema som ofte kaprer overskrifter i mediebildet. Positive illusjoner som begrep relatert til beslutningstaking er derimot fremmed for de fleste.

Å skrive denne oppgaven har vært en lang og omfattende prosess. Det har også vært svært interessant, givende og lærerikt. Mye tid har gått med til å modne egne tanker og forståelse for fagfeltet. Store mengder teori og informasjon har blitt gjennomgått, og jeg har fått muligheten til å fordype meg i et fascinerende fagfelt, i et spennende skjæringspunkt mellom økonomi og psykologi. Jeg har i stor grad dratt nytte av kunnskapen jeg har opparbeidet meg gjennom mine spesialiseringsfag fra Norges Handelshøyskole. I tillegg har det vært svært interessant og nyttig å fullføre oppgaven i kombinasjon med yrkespraksis som konsulent innen tjenestoområder som lederrekruttering. Å kunne observere hvordan fenomenet positive illusjoner utarter seg i praksis, har bidratt til verdifulle refleksjoner underveis i arbeidet med oppgaven. På mange måter har prosessen med oppgaven har vært likeså viktig som resultatet. Jeg har tilegnet meg verdifull kunnskap og større bevissthet rundt fenomenet, noe som har bidratt til at jeg utøver rollen min som konsulent på en bedre måte. Jeg håper derfor at oppgaven også kan gi et verdifullt bidrag til dens lesere.

Jeg vil rette en stor takk til min veileder, Marcus Selart, for verdifulle innspill, motiverende tilbakemeldinger og oppfølging gjennom hele prosessen. Likeså ønsker jeg å rette en stor takk til Olav Kvitastein, for viktig bistand relatert til metode og analyse av innsamlede data. Anne Berit Haugland fortjener også takk for et konstruktivt samarbeid relatert til utarbeiding og gjennomføring av undersøkelsen. Avslutningsvis vil jeg takke en høyt verdsatt kollega i VINN, Heidi Emaus, for uvurderlig inspirasjon.

Bodø, juni 2008

Linn Beate Sollund-Walberg

Innhold

1. INNLEDNING	8
1.1 TEMA	8
1.2 PROBLEMSTILLING	9
1.3 FORMÅL	9
1.4 OPPGAVENS OPPBYGNING	10
2. TEORI	12
2.1 INNLEDNING	12
2.2 RASJONELL BESLUTNINGSTAKING	12
2.2.1 <i>Menneskelige begrensninger – kognitive og affektive feilslutninger</i>	13
2.2.2 <i>Andre begrensende faktorer for beslutningstakere</i>	18
2.2.3 <i>Beslutninger og positive illusjoner</i>	19
2.3 FORSKNING KNYTTET TIL POSITIVE ILLUSJONER	23
2.4 KONSEPTUELT RAMMEVERK OG UTLEDNING AV HYPOTESER	25
2.4.1 <i>Urealistisk positivt selvbilde</i>	26
2.4.2 <i>Urealistisk optimisme</i>	29
2.4.3 <i>Illusjon av kontroll</i>	33
2.4.4 <i>Selvfavoriserende attribusjon</i>	36
2.4.5 <i>Oppsummering av hypoteser</i>	40
3. METODE	41
3.1 FORSKNINGSDESIGN	41
3.2 TILNÆRMINGSMETODE	42
3.2.1 <i>Valg av tilnæringsmetode</i>	42
3.2.2 <i>Spørreskjema som metode</i>	43
3.3 POPULASJON OG UTVALG	44

3.4	UNDERSØKELSENS KVALITET	45
3.4.1	<i>Undersøkelsens gyldighet</i>	45
3.4.2	<i>Undersøkelsens pålitelighet</i>	46
3.5	BESKRIVELSE AV UTVALGET	46
3.6	KONSTRUKSJON AV SPØRRESKJEMA	47
3.6.1	<i>Layout</i>	47
3.6.2	<i>Formulering av spørsmål</i>	48
3.6.3	<i>Reversering av spørsmål</i>	49
3.6.4	<i>Utvikling av måleinstrument</i>	49
3.6.5	<i>Kontrollvariabler</i>	54
3.6.6	<i>Pilottest</i>	54
3.7	INNSAMLING AV DATA	55
3.8	FAKTORANALYSE	56
3.8.1	<i>Reduksjon av variabler</i>	56
3.8.2	<i>Deskriptiv analyse av faktorene</i>	58
3.8.3	<i>Testing av korrelasjon mellom faktorene</i>	59
4.	RESULTATER	60
4.1	TESTING AV HYPOTESER	60
4.1.1	<i>Hypotese 1</i>	61
4.1.2	<i>Hypotese 2</i>	62
4.1.3	<i>Hypotese 3</i>	62
4.1.4	<i>Hypotese 4</i>	63
4.2	OPPSUMMERING AV RESULTATER	64
5.	ANALYSE OG DRØFTING AV RESULTATER	65

5.1	HYPOTESE 1	65
5.2	HYPOTESE 2	66
5.3	HYPOTESE 3	67
5.4	HYPOTESE 4	68
6.	DISKUSJON OG IMPLIKASJON	71
6.1	OPPSUMMERING AV HOVEDFUNN	71
6.2	PRAKTISKE IMPLIKASJONER	71
6.3	BEGRENSNINGER VED UNDERSØKELSEN.....	77
6.4	ETISKE BETRAKTNINGER	80
6.5	FORSLAG TIL FREMTIDIG FORSKNING	81
7.	LITTERATURLISTE	84
8.	VEDLEGG	90
	Vedlegg 1: Spørreskjema	
	Vedlegg 2: Faktoranalyse	
	Vedlegg 3: Deskriptiv analyse av faktorene	
	Vedlegg 4: Korrelasjonsmatrise for faktorene	
	Vedlegg 5: Resultater fra regresjonsanalysene	
	Vedlegg 6: Beskrivelse av utvalget	

FIGURLISTE

Figur 1: Factors That Influence Perception (Robbins & Judge, 2007, s.147).....	15
Figur 2: Positive illusjoner (Haugland, 2006).....	21
Figur 3: Konseptuelt rammeverk.....	25

TABELLISTE

Tabell 1: Faktoranalyse "Selvoppfatning"	99
Tabell 2: Faktoranalyse "Fremtidstanker"	100
Tabell 3: Faktoranalyse "Kontrolloppfatning".....	101
Tabell 4: Faktoranalyse "Årsaksfortolkning".....	102
Tabell 5: Deskriptiv statistikk for faktorene	103
Tabell 6: Korrelasjonsmatrise	104
Tabell 7: Multippel logistisk regresjonsanalyse for H1 og H2.....	105
Tabell 8: Bivariat logistisk regresjonsanalyse for H1.....	106
Tabell 9: Bivariat logistisk regresjonsanalyse for H2.....	106
Tabell 10: Bivariat logistisk regresjonsanalyse for H3.....	107
Tabell 11: Bivariat logistisk regresjonsanalyse for H4.....	107

1. Innledning

1.1 Tema

Temaet for denne siviløkonomutredningen er positive illusjoner i beslutningstaking. Taylor (1989) viser til at de fleste mennesker betrakter seg selv, verden og fremtiden i et mer positivt lys enn hva virkeligheten tilsier. En optimistisk innstilling kan gi både positive og negative utfall. Taylor og Brown (1988) hevder at optimisme kan forsterke en persons selvtillit, bidra til utholdenhet når en skal løse vanskelige oppgaver og håndtere usikre situasjoner. Det er imidlertid bekymringsfullt når den positive innstillingen påvirker beslutningskvalitet. Historiske data relatert til feilslåtte investeringer, budsjetter som sprekker, prosjekter som ikke lever opp til forventninger og fusjoner som mislykkes, viser høye tall. Et godt eksempel er budsjettoverskridelsen ved utbyggingen av Snøhvitfeltet i Hammerfest. Ett år etter at planlagt budsjett var presentert, hadde landanlegget en kostnadssprekk på 160 % som følge av dårlig prosjektering, og produksjonsstart var allerede utsatt nesten et år (<http://www.tu.no/nyheter/offshore/article40439.ece>). Lovallo og Kahneman (2003) hevder at mange beslutningstakere alt for lett faller i det de kaller *planning fallacy*, en felle hvor beslutninger blir tatt på grunnlag av illusorisk optimisme. Beslutningstakerne gjør ikke en rasjonell vurdering av mulige fordeler og ulemper, men overvurderer potensielle gevinster samtidig som kostnadene undervurderes. Slike skjevheter kan gi katastrofale følger.

Positive illusjoner oppstår i skjæringsfeltet mellom kognisjon og affeksjon (Bazerman, 2006). Beslutningsprosesser forenkles både som et resultat av feilslutninger i bearbeiding av informasjon, og som et resultat av at mennesker ofte anvender ulike heuristikker. Bazerman (2006) deler positive illusjoner i fire kategorier; *urealistisk positivt selvbylde*, *urealistisk optimisme*, *illusjon av kontroll* og *selvfavoriserende attribusjon*. I denne oppgaven vil jeg bruke denne kategoriseringen som innfallsvinkel, samt supplere med andre forskningsresultater for å støtte opp under argumentasjonen i fremstillingen.

Selv om positive illusjoner kan ha gunstige effekter (Taylor og Brown, 1994; Taylor og Brown, 1988), vil jeg i oppgaven ha hovedfokus på hvordan de kan påvirke beslutningstaking i negativ retning. Flere forskningsstudier viser at positive illusjoner kan få

alvorlige følger i en beslutningssituasjon (Lovallo og Kahneman, 2003; Bazerman, 2006; Moore, Kurtzberg, Fox og Bazerman, 1999).

Leders beslutningstaking er til en hver tid en aktualitet, internt i organisasjoner så vel som eksternt og i mediebildet. Individets beslutningstaking påvirker den enkelte i større eller mindre grad hver eneste dag. Ledere, som andre, fatter ofte dårlige beslutninger. Hovedfokuset settes ofte på individets kompetanse. Denne oppgaven har til hensikt å belyse hvilke personlige faktorer som medvirker til at dårlige beslutninger ofte blir en uforbederlig feil blant mange beslutningstakere, og hvordan disse faktorene potensielt forsterker hverandre, og dermed resulterer i vedvarende positive illusjoner. Med utgangspunkt i dette resonnetet har jeg valgt følgende problemstilling for oppgaven:

1.2 Problemstilling

I hvilken grad påvirker urealistisk positivt selvbilde og illusjon av kontroll menneskers urealistiske optimisme? I hvilken grad påvirker et urealistisk positivt selvbilde menneskers illusjon av kontroll og selvfavoriserende attribusjon?

Oppgavens størrelse setter sine begrensninger for hva som er mulig og hensiktsmessig å inkludere. Jeg vil fokusere på positive illusjoner relatert til individet, og vil ikke drøfte resultater fra mine undersøkelser opp mot gruppevariabler. Oppgavens fokus vil også relatere seg til beslutninger av mer kompleks natur. Slike beslutninger vil normalt være preget av stor grad av usikkerhet, og dermed økes sannsynligheten for feiltolkninger betraktelig (Bunderson og Sutcliffe, 1995).

1.3 Formål

Oppgaven har som formål å belyse sammenhenger mellom ulike kategoriseringer av positive illusjoner. Jeg ønsker å teste påviste koblinger fra eksisterende teori, og gi en beskrivelse av nivået på disse. Gjennom oppgaven ønsker jeg å se på hvordan disse fenomenene påvirker og forsterker hverandre. Jeg ønsker samtidig å bidra til en sterkere bevisstgjøring rundt

positive illusjoner, og hvilke konsekvenser dette har for beslutningstaking. Dette kan være en begynnelse på veien mot bedre beslutninger (Hammond, Keeney og Raiffa, 1998).

Det finnes lite konkret forskning relatert til koblingen mellom de ulike faktorene som bidrar til positive illusjoner, og deler av denne er av en mer indirekte type, som ikke angir retning for sammenhengene. Denne oppgaven har dermed også som mål å være et positivt bidrag til forskningsfeltet, og bringe forskningen på dette fagfeltet et skritt videre.

1.4 Oppgavens oppbygning

For å tilnærme meg oppgavens problemstilling vil jeg starte med å beskrive hva eksisterende teori sier om emnet. Her vil jeg knytte beslutningstaking opp mot menneskers feilslutninger generelt, og mot positive illusjoner spesielt. Videre vil jeg presentere nyere forskning relatert til positive illusjoner og påviste koblinger mellom de ulike kategoriene definert av Bazerman (2006). Med dette som utgangspunkt vil jeg utvikle et konseptuelt rammeverk med konkrete hypoteser som jeg vil teste. Hypotesene utledes med utgangspunkt i en grundig gjennomgang av de fire kategoriene av positive illusjoner.

Datainnsamlingen ble gjennomført gjennom en anonym spørreundersøkelse ved Norges Handelshøyskole, hvor 195 studenter deltok. Utarbeiding av spørreskjema og gjennomføring av undersøkelsen ble gjort i samarbeid med en medstudent ved NHH. Vi hadde begge valgt positive illusjoner som tema for oppgavene, men med ulike vinklinger på problemstillingene våre. Samarbeidet var konstruktivt og effektiviserende, og ga ytterligere læring relatert til oppgaven. Under metoddelen har jeg beskrevet nærmere hvordan spørreskjemaet ble utformet, samt andre valg som ble tatt relatert til design og tilnæringsmetode for oppgaven. Analysen av datamaterialet ble utført med en kvantitativ tilnærming, og ved bruk av statistikkprogrammet SPSS. Sammen med medstudent ble det først gjennomført en faktoranalyse for å kartlegge ulike sammenhenger i datamaterialet som kan være meningsfulle for videre analyser. Beskrivelse av gjennomføring fremgår i siste del av metodekapitlet.

For å teste mine hypoteser gjorde jeg regresjonsanalyser ved bruk av dataprogrammet SPSS. I resultatkapitlet presenteres de funn som fremgår av disse testene. I analysedelen

diskuteres så disse funnene med utgangspunkt i tidligere presentert teori. I det påfølgende kapitlet vil jeg innledningsvis foreta en kort oppsummering av hovedfunnene fra undersøkelsen. Jeg vil deretter gå videre med å diskutere mulige praktiske implikasjoner av resultatene, begrensninger ved undersøkelsen og etiske aspekter. Endelig vil jeg presentere forslag for fremtidig forskning.

2. Teori

2.1 Innledning

Positive illusjoner er et tema hvor det finnes lite etablert teori. Det teoretiske grunnlaget for denne oppgaven tar utgangspunkt i den *rasjonelle beslutningsmodellen* utviklet av March (1994), for å danne et grunnlag for beslutningstaking og menneskets begrensninger. Beslutningsmodellen er normativ, og tar for seg hvordan optimale og verdimaksimerende beslutninger bør fattes. Videre presenterer jeg teori som bryter med grunnlaget for den rasjonelle beslutningsmodellen. Denne teorien omhandler *begrenset rasjonalitet*, et begrep utviklet av Simon (1957), og senere videreutviklet av Tversky og Kahneman (1974), samt *affektive heuristikker*, en teori hentet fra Bazerman (2006).

Positive illusjoner, som begrep, bygger på en bred basis av internasjonale forskningsartikler. Ulike forskere definerer begrepet noe ulikt (for eksempel Kahneman og Lovallo, 1993; Lovallo og Kahneman, 2003; Taylor og Brown, 1988). I denne oppgaven har jeg valgt å ta utgangspunkt i Bazerman (2006) sin kategorisering av positive illusjoner; *urealistisk positivt selvbilde*, *urealistisk optimisme*, *illusjon av kontroll* og *selvfavoriserende attribusjon*. Positive illusjoner er nært tilknyttet betraktninger omkring selvet, og for å få en bedre forståelse av dette presenteres begrepet *selvopplevd mestringsevne* (Bandura, 1997).

Teorien er en viktig plattform som bidrar til å gi oversikt over et komplisert fagfelt (Kaufmann og Kaufmann, 1998). Det er imidlertid viktig å være bevisst de begrensninger som følger med eksisterende teori. I beste fall gir en teoretisk modell et forenklet bilde av virkeligheten. Det vil ikke være gjennomførbart å fange opp alle teoriens nyanser i denne oppgaven. Formålet vil derfor være å gi en redegjørelse som skaper en helhetlig forståelse for temaet.

2.2 Rasjonell beslutningstaking

Menneskene i en organisasjon tar stadig viktigere beslutninger, som ofte får store konsekvenser for hele organisasjonen. Selve beslutningen og kvaliteten ved det endelige valget et individ tar, avhenger i stor grad av persepsjon. Enhver beslutning avhenger av

hvordan man sorterer, prosesserer og tolker data, og ifølge teorien tar man de beste beslutningene gjennom å være rasjonell (Simon, 1986).

Å være rasjonell vil si at beslutningstakeren tar konsistente og profittmaksimerende valg innen gitte restriksjoner (Simon, 1986). March (1994) har utviklet en modell innenfor normativ beslutningsteori som identifiserer og beskriver de ulike fasene i en beslutningsprosess. I sin sekstrinnsmodell viser han hvilke faser som til sammen utgjør veien for å kunne ta verdimaksimerende beslutninger. Modellen tar utgangspunkt i først å *definere problemet*, for videre å *identifisere beslutningskriteriene*, *vekte disse kriteriene*, *generere mulige alternativer*, *evaluere alternativene*, og endelig *velge det beste av disse alternativene*.

Med andre ord antas det at individet innenfor gitte rammer tar optimale og verdimaksimerende beslutninger. Som grunnlag for denne rasjonelle modellen ligger en rekke forutsetninger (March, 1994). Det forutsettes at problemet er entydig og at beslutningstaker har fullstendig informasjon. Beslutningstaker kjenner til alle alternativer og kan derfor identifisere alle nødvendige kriterier, konsekvenser og levedyktige alternativer. Videre forutsettes det at preferansene er klare og konstante. Det eksisterer heller ingen tids- eller restriksjonskostnader. Endelig vil en rasjonell beslutningstaker velge det alternativ som gir maksimal avkastning.

Dersom reell beslutningstaking følger denne modellen bør ikke beslutninger i organisasjoner by på noen problematikk. Men er beslutningstakere så rasjonelle at de følger en slik modell som March (1994) skisserer?

2.2.1 Menneskelige begrensninger – kognitive og affektive feilslutninger

Det er en grunnleggende antakelse i klassisk økonomisk teori at mennesker er i stand til å ta beslutninger hvor de velger hva som er best for seg selv. Men forskning viser at når mennesker står ovenfor flere alternativer, tar de fleste dårlige avgjørelser (Hsee og Hastie, 2006).

De fleste mennesker har en overdreven tro på egen dømmekraft. Menneskers dømmekraft er utsatt for så mange og sterke feilkilder at det på mange måter er overraskende at vi klarer å

foreta så mange gode vurderinger som vi tilsynelatende gjør (Lai i Myklemyr, 2007). Lai viser til forskning som forteller at selv i tilfeller hvor vi er helt sikre i vår sak, tar vi feil i opptil 30 % av tilfellene. Dette er et tankekors, da det å være helt sikker tillegges vekt, spesielt i ledergrupper. Paradoksalt nok inntreffer skråsikkerheten særlig på områder vi ikke har stor kunnskap om. Jo mer vi kan om et område, desto mindre skråsikre er vi.

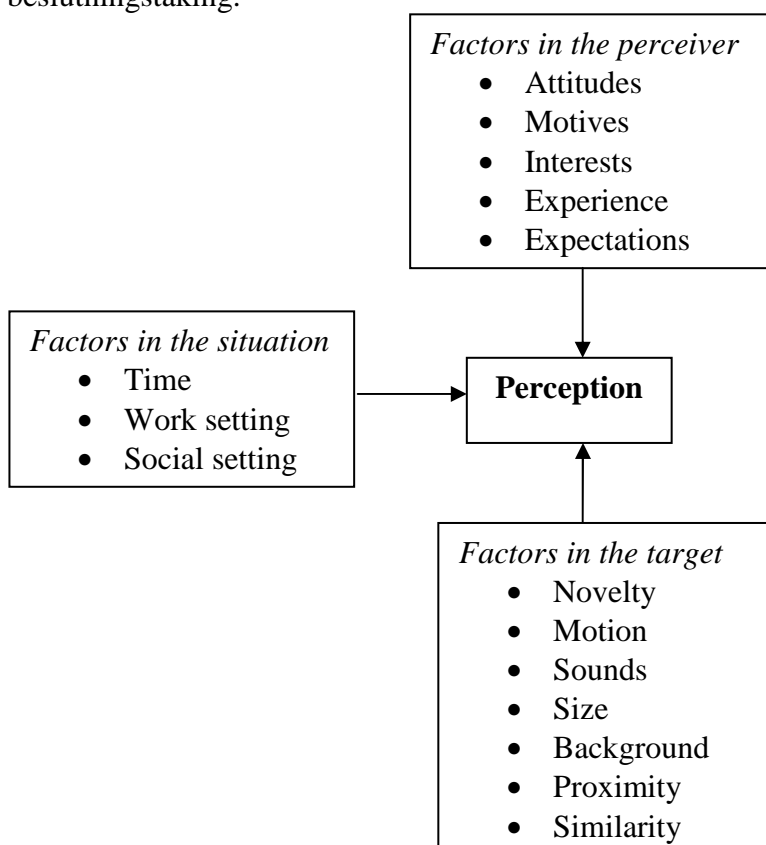
Lovallo og Kahneman (2003) refererer til prosjektet hvor Storbritannia, Tyskland og Spania tidlig på 1980-tallet gikk sammen om å bygge "Eurofighter", et avansert militært jettfly. Prosjektet hadde en forventet kostnad på 20 milliarder dollar, og jettflyet var ment å fungere i tjeneste fra 1997. Da forfatterne skrev sin artikkel i 2003 hadde det gått nærmere 20 år preget av tekniske feil og uforutsette kostnader. Flyet hadde fremdeles til gode å bli tatt i bruk, og prosjekterte kostnader var fordoblet til omtrent 45 milliarder dollar. Dette er et av mange eksempler fra forretningsverden. De fleste store kapitalinvesteringer blir forsinket, går over budsjett, og lever aldri opp til forventningene.

Standard økonomisk teori forklarer dette med at den høye frekvensen av dårlige resultater er uunngåelig som følge av at beslutningstakere tar rasjonell risiko i usikre situasjoner. De kjenner til og aksepterer risiko fordi belønningen en eventuell suksess gir er tilstrekkelig fristende. Det hevdes også at på lang sikt vil gevinstene fra oppnådde suksesser veie opp for de mange feilene (Lovallo og Kahneman, 2003). Oppsummert kan dette sies å være et attraktivt perspektiv med høy grad av ansvarsfraskrivelse. Lovallo og Kahneman (2003) hevder på sin side at det høye antallet forretningsfiaskoer ikke er et resultat av rasjonelle valg som har gått galt, men at de er en konsekvens av feil i beslutningstaking, og presenterer begrepet "*planning fallacy*". De viser til at beslutninger fattes på grunnlag av illusorisk optimisme heller enn en rasjonell vekting av potensielle utfall. Fordeler overestimeres og kostnader underestimeres. Beslutningstakerne spinner på suksessscenarier mens mulighetene for misoppfatninger og feilkalkuleringer overses. Resultatet blir at beslutningstakere ofte søker initiativer som aldri vil levere forventede resultater.

I en reell beslutningssituasjon vil mennesker som regel ikke gjøre et rasjonelt resonnement lik den normative modellen utviklet av March (Taylor og Brown, 1988; Hsee og Hastie, 2006). De fleste viktige beslutninger gjøres med grunnlag i vurderinger og dømmekraft, heller enn gjennom en definert normativ modell. Alle beslutninger rommer elementer av individuelle tolkninger av informasjon (Robbins og Judge, 2007). Underveis i

beslutningsprosesser gjør mennesker vurderinger med hensyn til hvilken informasjon som er av relevans, samt definerer ulike kriterier som legges til grunn for beslutningen som skal tas. Individens tolkninger påvirker hele prosessen, både med hensyn til utarbeidelse av kriterier, i evaluering og sammenligning av alternativer. Med andre ord vil det endelige utfallet i stor grad være preget av beslutningstakerens persepsjon, og hvordan vedkommende har vurdert de ulike alternativets styrker og svakheter.

Persepsjon er en prosess hvor individet organiserer og tolker sanseintrykk for at omgivelsene skal gi mening (Robbins og Judge, 2007). Subjektiv persepsjon kan i større eller mindre grad avvike fra den objektive virkeligheten, da den er relatert til hvordan individer bearbeider og tolker informasjon. Individens atferd er basert på deres egen oppfatning av virkeligheten, ikke nødvendigvis virkeligheten i seg selv (Robbins og Judge, 2007). Persepsjon er dermed et begrep som anvendes for å forklare en mulig feiltolkning av omgivelsene. Ulike faktorer vil påvirke persepsjonsprosessen, og dermed også individuell beslutningstaking.



Figur 1: Factors That Influence Perception (Robbins & Judge, 2007, s.147).

Kognitive bias er et begrep som brukes i litteraturen for å beskrive menneskelige feilslutninger som har grunnlag i hvordan vi bearbeider informasjon (Kaufmann og Kaufmann 1998; Bazerman, 2006; Lovallo og Kahneman, 2003). Som følge av at mennesker kan oppfatte informasjon feilaktig, vil vi gjøre feiltolkninger når informasjon og inntrykk fra omgivelsene bearbeides, og dette kan påvirke alle faser i beslutningsprosessen. Perseptuelle feilslutninger relateres i litteraturen ofte til antakelsen om menneskers *begrensede rasjonalitet*. Mennesker har begrenset evne til å lagre og tolke informasjon, og til å se ting i sammenheng (Simon, 1957; Tversky og Kahneman, 1974). Når mennesker møter komplekse problemstillinger vil det derfor være naturlig å redusere problemet til et håndterlig nivå (Kahneman, 2003). Et viktig poeng er at disse strategiene tenderer til å anvendes underbevisst, og er påvirket av tidligere kunnskap og selvbevarende fortolkninger, noe som ofte leder til feilaktige oppfatninger (Bazerman, 1998; Fiske og Taylor, 1991 referert i Ottesen og Grønhaug, 2005; Tversky og Kahneman 1974). Mennesker vil også forsøke å nå frem til et resultat som er mest mulig fordelaktig med hensyn til de teorier de holder som utgangspunkt (Fiske og Taylor, 1984 referert i Taylor og Brown, 1988). Med andre ord er ikke mennesker så rasjonelle som normative beslutningsmodeller forutsetter, og disse teoriene utgjør derfor en dårlig forklaringsmodell på mennesker beslutningsprosesser. Som følge av dette vil oppgaven med å tilnærme seg og forstå all relevant informasjon som kreves for å gjøre optimale valg, nærmest være umulig.

Som substitutt for informasjon anvender mennesker ofte sin intuisjon. Intuisjon ble tidligere ansett som en motpol til rasjonalitet, og noe man burde unngå i beslutningssammenheng. Intuisjon er en ubevisst prosess som bygger på tidligere erfaring (Behling og Eckel, 1999; Gilovich et al., 2002 begge referert i Robbins og Judge, 2007), og kan derfor også anses som et betydningsfullt verktøy for en beslutningstaker. En erfaren beslutningstaker vil raskt kunne kjenne igjen mønstre i ulike situasjoner, og kunne bruke tidligere tilegnet informasjon til å fatte en god beslutning innenfor korte tidsrammer.

De kognitive skjevhetene som bidrar til overoptimisme kan sies å være en sammensetning av begrensninger i menneskets fantasi. Selv detaljerte prosjektscenarier er generelt utilstrekkelige. Ethvert komplekst prosjekt er subjekt for utallige problemer, og det er utenfor rekkevidden av menneskets forestillinger å kunne spå alle disse i utgangspunktet. Beslutningstakere utvikler ofte et "mest sannsynlig scenario", og utvikler deretter en tro på at dette vil bli realiteten. Man underestimerer oftest den totale sannsynligheten for

ufordelaktige resultater. Selv om hvilket som helst av de ufordelaktige resultatene har liten sjanse for å inntreffe, kan de i kombinasjon være mye mer sannsynlig til å inntreffe enn det såkalte mest sannsynlige scenarioet (Lovallo og Kahneman, 2003).

I virkeligheten vil den endelige beslutningen oftere være *satisfiserende* enn optimal (Simon, 1957). Som eksempel vil mennesker i søk etter ulike alternativer ofte stoppe søket når en har funnet et alternativ som er tilfredsstillende, og dermed møter et akseptabelt nivå av kriterier. Individet konstruerer forenklete beslutningsmodeller som ikke favner hele kompleksiteten, men som sammenfatter essensen i problemet. På denne måten kan mennesker sies å være rasjonelle innenfor grensene av sine forenklete modeller (Simon, 2001 referert i Robbins og Judge, 2007). Følgelig er faren for at vi tar mindre gode beslutninger til stede. Vi nøyer oss med det akseptable og når aldri det eksepsjonelle.

Et annet hjelpemiddel mennesker anvender for å redusere kompleksiteten i beslutningssituasjoner er en rekke tommelfingerregler, eller *heuristikker* (Robbins og Judge, 2007). Relatert til positive illusjoner er *affektive* heuristikker spesielt viktige (Bazerman, 2006). Affektive heuristikker referer til emosjonelle vurderinger mennesker gjør automatisk i forkant av kognitive prosesser (Kahneman, 2003). Stanovich og West (2000) skiller mellom system 1- og system 2-tenkning relatert til kognitive funksjoner. System 1-tenkning beskrives som den mer intuitive tilnærmingen, og vil i de fleste beslutningssituasjoner være tilstrekkelig. Prosessen foregår automatisk, raskt, implisitt, innsatsløst og emosjonelt. De fleste beslutninger som tas gjennom livet skjer på denne måten. System 2-tenkning representerer derimot en mer systematisk tilnærming, som krever mer innsats, er eksplisitt og logisk (Kahneman, 2003). Bazerman (2006) viser til at system 2-tenkning bør anvendes når mennesker tar de store og viktige beslutningene, som følge av at feilvurderinger er en mer sannsynlig konsekvens av system 1-tenkning. Ulempen er at de fleste ledere i en hektisk hverdag alt for ofte tilnærmer seg beslutninger gjennom system 1-tenkning (Chugh, 2004).

Også menneskers emosjonelle tilstand påvirker på flere måter. Forskning viser for eksempel at mennesker med godt humør er mer optimistiske enn mennesker med dårlig humør (Loewenstein, Weber, Hsee og Welch, 2001). Mer risikoavers atferd ser vi oftere hos mennesker som preges av redsel og angst (Lerner og Keltner, 2000 referert i Bazerman, 2006). Litteraturen forteller også at glade mennesker i større grad stoler på heuristiske prosesser enn triste personer (Park og Banaji, 2000 referert i Bazerman, 2006). Hsee og

Hastie (2006) beskriver dette i sin ”overføringsfaktor”, hvor de viser til at den emosjonelle tilstanden bidrar til feilslutninger som følge av at sinnstilstanden vi er i når man skal beregne forutsigelser ikke tilsvarer sinnstilstanden man er i når man opplever ting. Resultatet kan være valg vi angrer senere. Et enkelt eksempel er å handle i matbutikken på tom mage, og da handle langt mer enn man trenger.

2.2.2 Andre begrensende faktorer for beslutningstakere

I tillegg til de faktorer som er nevnt her som påvirker beslutningstaking, kommer også individuelle forskjeller som personlighet og kjønn. Forskning på kjønnsforskjeller viser at kvinner bruker mer tid på å analysere beslutninger enn det menn gjør. Det negative aspektet ved dette er at kvinner kan overanalysere problemer i forkant og etterkant av en beslutning, hvor anger og depresjoner er mulige uheldige følger. På den positive siden øker grundige analyser sannsynligheten for at beslutninger er veloverveide. Disse skillene jevnes imidlertid ut med alder (Elias, 2003 referert i Robbins og Judge, 2007).

I selve organisasjonen ligger det også elementer som kan virke begrensende på beslutningstakeren. Evalueringskriterier så vel som belønningssystemer kan påvirke beslutningstaking (Robbins og Judge, 2007). Dersom arbeidsgiver verdsetter risikoaversjon er det sannsynlig at beslutningstaker vil være konservativ i sin atferd. Formelle reguleringer, tidspress og historisk presedens har også innflytelse på individers beslutningstaking i en organisasjon. En studie gjort av Flyvbjerg et al. (2003) fant sterke bevis for at det i mange tilfeller eksisterer et tungt politisk press på ledere for å foreta optimistiske prognoser, og mindre straffer for å ha gjort slike prognoser. Studien dekket beslutninger tatt over en periode på 70 år, og fant at prognosemakerne gjorde konsekvent feil av samme størrelse og hyppighet, som resulterte i gjentatte kostnadsoverskrivelser og feiltilpasning til etterspørsel.

Gruppetenkning kan også forsterke feilslutninger i beslutningsprosesser. Gruppetenkning kjennetegnes av konformitet og fravær av kritiske røster, noe som leder til at positive illusjoner faller i fruktbar jord, da de ikke vil bli gått etter i sømmene (Ottesen og Grønhaug, 2005).

Også kulturforskjeller er et viktig element i beslutningstaking. Menneskers kulturelle bakgrunn kan ha stor betydning for hvilke problemer man velger å fokusere på, hvor dyptgående man analyserer dem, viktigheten av logikk og rasjonalitet, eller hvorvidt man verdsetter individuelle eller kollektive beslutninger (Adler, 2002 referert i Robbins og Judge, 2007).

2.2.3 Beslutninger og positive illusjoner

Stein (1982) referert i Taylor og Brown (1988) definerer en illusjon som “*a perception that represents what is perceived in a way different from the way it is in reality. An illusion is a false mental image or conception which may be a misinterpretation of a real appearance or may be something imagined. It may be pleasing, harmless, or even useful*”. Positive illusjoner involverer feilaktig persepsjon av selvet og omgivelsene (Ottesen og Grønhaug, 2005; Taylor, 1989; Taylor og Brown, 1988). Definisjonen fremmer en antakelse om at man ser seg selv og sine omgivelser i et mer positivt lys enn hva virkeligheten tilsier. Det er når feil eller skjevheter som dette viser et varig og systematisk mønster som antar en særskilt retning at de betegnes som *illusjoner* (Taylor og Brown, 1988).

Taylor (1989) hevder at de fleste mennesker ser på seg selv, verden og fremtiden i et betraktelig mer positivt lys enn hva som er objektivt sannsynlig, eller hva virkeligheten tilsier. Det kjennetegner rett og slett mennesker å være optimistiske (Lovallo og Kahneman, 2003; Taylor og Brown, 1988). Forskning på menneskelig kognisjon har sporet denne overoptimismen til mange kilder.

Presis informasjonsbehandling er ifølge forskning essensielt for læring og en god funksjonsevne i det daglige (Taylor og Brown, 1988). Ifølge Jourard og Landsman (1980 referert i Taylor og Brown, 1988) er evnen til å oppfatte virkeligheten som den virkelig er, fundamentalt for å fungere bra som menneske, og er vurdert som en av to betingelser for en sunn personlighet. Dette har vært den gjengse oppfatning i litteraturen relatert til mental helse (Taylor og Brown, 1988). Taylor og Brown (1988) konkluderer imidlertid med at positive illusjoner kan virke både fremmende og begrensende på individer.

Taylor og Brown (1988) hevder at positive illusjoner forsterker og beskytter selvtilliten, øker personlig tilfredshet, hjelper individer til å ha utholdenhet med vanskelige oppgaver, og letter mestring av aversjoner og ikke-kontrollerbare hendelser. Illusjonene kan i sum resultere i selvoppfyllende profetier, og dermed større suksess. Når disse illusjonene bidrar til at mennesker legger inn ekstra innsats i situasjoner med en objektivt sett liten sannsynlighet for suksess, og selv om noen feil er uunngåelig, vil til syvende og sist ofte disse illusjonene betale seg mer enn mangel på utholdenhet (Greenwald, 1980 referert i Taylor og Brown, 1988). Taylor (1989) hevder også at positive illusjoner er fordelaktig med hensyn til både fysisk og mental helse.

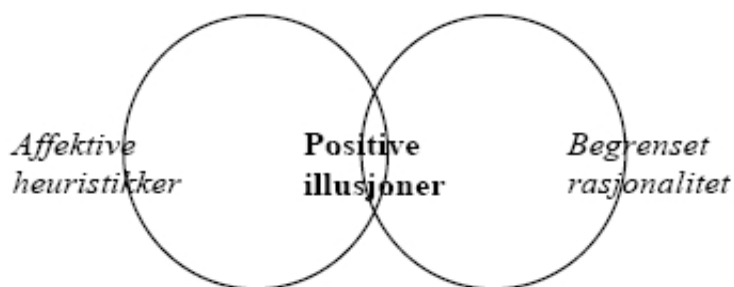
Ottesen og Grønhaug (2005) hevder at positive illusjoner er viktige, og uten dem ville lite eller ingenting skje. De viser til at illusjonene leder til initiativ og forpliktelse som er kritisk for å skape og utnytte nyskaping, på tross av at ventures innen nye forretningsområder alltid involverer risiko og potensiell feiling. Dersom alle usikre situasjoner måtte ”analyseres til døde” ville det ikke skje noe, fordi realiteten ville fremtre så dystert og brutal at få eller ingen ville våge å investere (Bazerman, 1998; Busenitz og Barney, 1997; Zacharakis og Shepherd, 2001 referert til i Ottesen og Grønhaug, 2005). Positive illusjoner bidrar til et fremadstrebbende livsmot og overdreven tillit som kan lede til suksess, selv i nye og usikre forretningsområder (Bazerman, 1998 referert til i Ottesen og Grønhaug, 2005). Når egne evner og omgivelser oppfattes urealistisk positivt kan entreprenører møte og takle risikofylte forretninger med entusiasme, forpliktelse og selvtillit som kan lede til suksess (Bazerman, 1998; Busenitz og Barney, 1997; Dutton, 1993 referert til i Ottesen og Grønhaug, 2005). Positive illusjoner kan derfor sies å spille en kritisk rolle ved utnyttelse av nye ideer og innovasjoner.

Annen forskning viser imidlertid at det er betydelige begrensninger relatert til fordelaktig selvforhøyelse. I hvilken grad mennesker kan opprettholde en urealistisk positiv tiltro til seg selv kan begrenses i noen grad av objektiviteten i disse overbevisningene, deres troverdighet og potensialet for å motbevise dem (Allison, Messick og Goethals, 1989 referert i Bazerman, 2006). Det er for eksempel enklere for mennesker å opprettholde troen på at de er ærligere enn andre, enn troen på at de er bedre fotballspillere eller bedre forhandlere.

Ifølge Bazerman (2006) kan positive illusjoner deles inn i fire hovedkategorier:

- 1) Urealistisk positivt selvbilde
- 2) Urealistisk optimisme
- 3) Illusjon av kontroll
- 4) Selvfavoriserende attribusjon

Positive illusjoner oppstår i skjæringspunktet mellom kognisjon og affektive prosesser, og er et resultat av kognitive og emosjonelle feilslutninger (Bazerman, 2006; Lovallo og Kahneman, 2003). Med andre ord oppstår disse illusjonene som et resultat av feilaktig persepsjon av selvet og omgivelsene, samt som et resultat av menneskers begrensede rasjonalitet. At beslutningstakere i for stor grad stoler på affektive heuristikker er også et bidrag til disse illusjonene. Hvordan beslutningstaking påvirkes av emosjoner er et komplekst område, hvor det heller ikke finnes mye forskningslitteratur (Bazerman, 2006). Som en konsekvens av menneskelige feilslutninger i beslutningsprosesser, betraktes de som kvasi-rasjonelle framfor rasjonelle beslutningstakere (Thaler, 2000).



Figur 2: Positive illusjoner (Haugland, 2006).

Bazermans (2006) kategorisering av positive illusjoner kan i stor grad kobles til betraktninger rundt det litteraturen innen personlighetspsykologi omtaler som *selvet*. Kaufmann og Kaufmann (1998) beskriver *selvbilde* som hvilke forestillinger man har om egne evner og ferdigheter, mens *selvtillit* måler hvor stor tro man har på seg selv. Albert Bandura (1997) bruker begrepet *selvopplevd mestringssevne*, som beskriver hvor stor tro man har på egne evner og ferdigheter i ulike situasjoner. Positive illusjoner omhandler betraktninger omkring eget selvbilde, og vurdering av egne evner og ferdigheter. Disse betraktningene kan resultere i en overvurdering av egne evner og ferdigheter sammenlignet

med andre. Urealistisk optimisme knyttes til en overvurdering av egne fremtidige oppnåelser. Illusjon av kontroll gjenspeiles i hvor stor grad av kontroll individet opplever å ha i usikre situasjoner. Selvfavoriserende attribusjon betegner i hvilken grad individet tilskriver prestasjonene som oppnås som et resultat av egne evner og ferdigheter.

Skjevhetene vil være mest tydelig når tilbakemeldingene fra omgivelsene er negative (Taylor og Brown, 1988). Med andre ord, i situasjoner som forventes å skape depresjon eller mangel på motivasjon, fremtrer de positive illusjonene. Positive illusjoner opprettholdes imidlertid ofte gjennom feedback fra andre. Mennesker er generelt uvillig til å gi feedback, men når de gjør det, er det overveldende sannsynlig at tilbakemeldingene har positiv karakter (Blumberg, 1972; Parnucci, 1968, Tesser og Rosen, 1975 alle referert i Taylor og Brown, 1988). Interaksjonsstrategier som mennesker adopterer i sosiale situasjoner tenderer også til å bekrefte eksisterende selvoppfatninger (Taylor og Brown, 1988). Dette gjennom at mennesker påtar seg sosiale roller og metoder for kommunikasjon som genererer tilbakemeldinger som bekrefter selvbildet. Mennesker søker også oftere tilbakemeldinger når den forventes å være positiv (Brown, 1987 referert i Taylor og Brown, 1988). Generelt vil normer og strategier relatert til sosial interaksjon forsterke individers positive selvbilder og beskytte dem mot negative (Taylor og Brown, 1988). Et individs sosiale og kognitive omgivelser vil dermed ikke bare feile i å underminere positive illusjoner, men i mange tilfeller vedlikeholde eller til og med forsterke dem gjennom ulike mekanismer. På denne måten vil individer kunne leve ut sine positive illusjoner relativt immune mot negativ feedback. Mennesker, individuelt og kollektivt, konstruerer en sosial verden som er selvforhøyende på samme måten som ens eget tankesett, samt et kognitivt system som opprettholder disse oppfatningene.

Positive illusjoner har vist seg å være konsistente og vedvarende. Dersom negativ eller motstridende informasjon lykkes i å overvinne de sosiale og kognitive filtrene, vil effekten være av midlertidig karakter (Taylor og Brown, 1988). Oppfatninger relatert til selvbildet kan endres radikalt som følge av respons på midlertidige forhold, for så å gli tilbake til opprinnelig tilstand. Dette beskrives som en kognitiv drift, en konserverende mekanisme som beskytter mennesker mot endringer i det kognitive system.

Hvor stor tro mennesket har på seg selv påvirker også individets atferd. Mennesker utvikler persepsjoner omkring egne evner og ferdigheter som blir retningsgivende for hva individet

forsøker å oppnå, og dermed hvor sterk innsatsen som legges ned i veien mot målet er (Bandura, 1997). Mennesker som er preget av en sterk grad av positive illusjoner betrakter gjerne seg selv i et så optimistisk lys at risikoen øker for feilslutninger i beslutningstaking (Lovallo og Kahneman, 2003). Det er når de positive illusjonene blir retningsgivende for atferd at det oppstår grunnlag for bekymring.

2.3 Forskning knyttet til positive illusjoner

Beslutningstaking utføres ofte i usikre situasjoner og omgivelser, og kan derfor delvis assosieres med risikotaking, hvor en må vekte potensielle positive og negative utfall opp mot hverandre. Beslutninger formes dermed i stor grad av subjektive vurderinger av potensielle muligheter og ulemper relatert til spesifikke handlingsalternativer (Johnson og Powell, 1994). Selvsikkerhet omhandler selvbevissthet relatert til egen kognisjon, av Flavell (1979) kalt *metakognitiv* opplevelse. Begrepet kan ifølge Bandura (1997) kobles til hvor stor tro mennesker har på egne styrker og ferdigheter i ulike situasjoner.

Forskere har tidligere påvist en kobling mellom tro på egne evner og innstilling til fremtiden (Bazerman, 2006; Kruger og Dunning). Overoptimistisk tro på egne evner påvirker og henger sammen med en optimistisk innstilling til fremtidige hendelser. Funn viser også at de minst kompetente er de som preges av de sterkeste illusjonene. Kruger og Dunning (1999) testet menneskers vurderinger av egne evner opp mot faktiske resultater på en grammatikkprøve. Resultatet viste at de som scoret lavt på testen i større grad overestimerte egne resultater, enn de som oppnådde gode resultater. Ifølge Taylor (1989) fastholder mennesker ved troen på at de kan prestere mer og bedre enn de gjør til daglig, de tror de kan utføre mer i løpet av en dag enn hva som er menneskelig mulig. Mennesker virker immune mot den kontinuerlige feedback som verden gir dem relatert til deres begrensninger.

Robbins og Judge (2007) hevder også at selvtillit er direkte knyttet til forventninger om suksess. Mennesker med høy selvtillit vurderer det slik at de har de nødvendige evner for å gjøre suksess. Med andre ord vil personer med høy selvtillit også ha et mer optimistisk syn på egne fremtidsutsikter, sammenlignet med mennesker med lavere selvtillit. Taylor og Brown (1988) har også funnet at mildt deprimerte mennesker, og mennesker med lav selvtillit, virker til å ha en mer balansert forventning til fremtidige hendelser.

Moore et al. (1999) utførte en studie hvor de simulerte investeringsbeslutninger i en studentgruppe. De fant at de fleste deltakerne tenderte mot overoptimistiske prediksjoner med hensyn til fremtidig avkastning. Studien identifiserte også en kobling mellom forventet gevinst og illusjon av kontroll, da studentene overvurderte i hvor stor grad de kunne forutsi fremtidige hendelser.

Slovic, Fischhoff og Lichtenstein (1982) har funnet at illusjon av kontroll er nært knyttet til en persons selvsikkerhet i ulike beslutningssituasjoner. De gjorde en undersøkelse hvor personer fikk i oppgave å estimere oddsene for at de svarte rett på generelle kunnskapsspørsmål. Resultatet indikerte at personene generelt var for selvsikre med hensyn til egne vurderinger, samt villige til å gamble høyt.

Mange forskere viser til at det eksisterer en kobling mellom følelse av personlig kontroll og selvtillit (Heider, 1958; White, 1959; Bandura, 1977; deCharms, 1968; Fenichel, 1945, Hendrick, 1941 alle referert i Taylor og Brown, 1988). Stone (1994) hevder også at det eksisterer en delvis overlapping mellom kontrollillusjoner og selvopplevd mestringsevne. Høy subjektiv mestringsevne indikerer en stor tro på egne evner og ferdigheter i møte med usikre situasjoner.

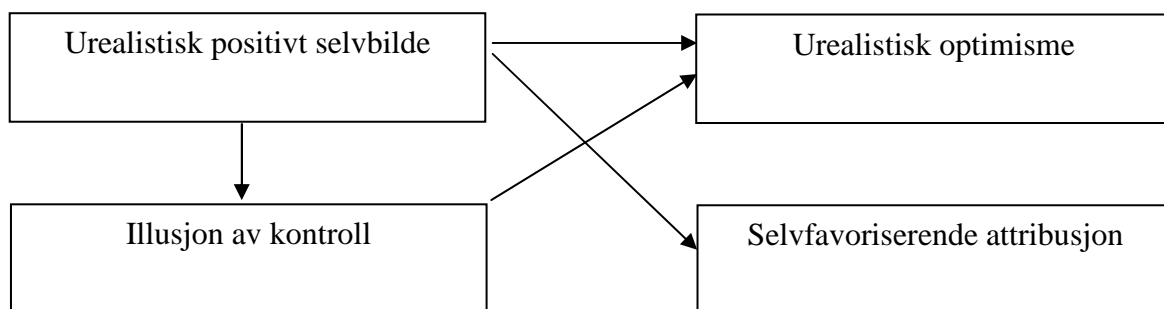
Dutton og Brown (1997) hevder at det eksisterer en kobling mellom selvsikkerhet og tolkning av suksess. De viser til at personer med høy selvtillit er mer tilbøyelig for selvfavoriserende attribusjon enn personer med lav selvtillit, med grunnlag i at de har større tro på egne evner og dermed høyere forventning til suksess. Lovallo og Kahneman (2003) og Blaine og Crocker (1993 referert i Dutton og Brown, 1997) støtter dette, samtidig som de påpeker at en person med høy selvsikkerhet vil tolke suksess, men ikke nederlag, som et resultat av egne evner og ferdigheter. For individer som tenker at de har sterke evner vil det være logisk å anta at suksess kan forklares i egne evner, mens mislykkethet skyldes andre faktorer (Blaine og Crocker, 1993; Marsh, 1986; Miller og Ross, 1975 referert i Dutton og Brown, 1997). Det er også vist at selvsikkerhet og forventninger til suksess også kan knyttes til både kontrollillusjoner og urealistisk optimisme (Stone, 1994; Moore et al., 1999).

Oppsummering

Studiene knyttet til koblinger mellom faktorene viser et komplekst og sammensatt bilde. Forskningen som er presentert støtter antakelsen om at det finnes flere koblinger internt mellom faktorene som bidrar til positive illusjoner i beslutningstaking, spesielt med utgangspunkt i individers vurderinger relatert til egne evner og ferdigheter. Det er imidlertid slik at flere av de påviste koblingene ikke angir noen retning for sammenhengen mellom faktorene. Dette vil jeg gå dypere inn på i utarbeidingen av det konseptuelle rammeverket.

2.4 Konseptuelt rammeverk og utledning av hypoteser

For å besvare problemstillingen i denne oppgaven er det nødvendig med et konseptuelt rammeverk som danner utgangspunkt for utarbeiding av hypoteser. Hypotesene har sitt grunnlag i en grundig gjennomgang av de ulike begrepene som sammen utgjør positive illusjoner. Jeg vil for det enkelte element klargjøre selve begrepet og trekke frem forskning som støtter dets eksistens. Videre vil jeg gi eksempler på hvordan illusjonen generelt kan påvirke en beslutningstaker. Med utgangspunkt i forskning knyttet til positive illusjoner vil jeg argumentere for sammenhenger mellom de ulike kategoriene, og utlede hypoteser som påstår dette. I motsetning til noe av den etablerte forskningen vil jeg i mine hypoteser også angi retning for sammenhengen mellom variablene.



Figur 3: Konseptuelt rammeverk

2.4.1 Urealistisk positivt selvbilde

Kaufmann og Kaufmann (1998) definerer et menneskes selvbilde som ”*de forestillingene man har om egne evner og ferdigheter*”. Med andre ord sies det at selvbildet er en subjektiv opplevelse, som kan variere i stor grad mellom ulike individer. Et urealistisk positivt selvbilde reflekterer en tendens til å vurdere seg selv som bedre enn andre på en rekke ønskede områder, som involverer urealistiske positive oppfatninger av egne evner og kvaliteter (Ottesen og Grønhaug, 2005). En illusjon relatert til urealistisk positivt selvbilde kan sies å inntre når et flertall vurderer seg selv som bedre enn flertallet til å inneha spesifikke evner og ferdigheter (Taylor og Brown, 1988). Forskere har funnet bevis for at disse flatterende selvbildene er illusoriske, da studier viser at de fleste mennesker ser seg selv som bedre enn gjennomsnittet, og i et mer positivt lys sammenlignet med hvordan andre ser dem (Taylor og Brown, 1988).

Mennesker vurderer positive egenskaper som overveldende mer karakteristisk for dem selv enn negative egenskaper (Alicke, 1985 referert i Taylor og Brown, 1988; Brown, 1986). Det er også slik at positiv informasjon om selvet prosesseres effektivt og er lett å gjenkalle, mens det er motsatt med negativ informasjon (Kuiper og Derry, 1982; Kuiper og MacDonald, 1982; Kuiper, Olinger, MacDonald og Shaw, 1985 alle referert i Taylor og Brown, 1988). Når mennesker vedkjenner seg negative egenskaper avvises de som uviktige – ens svakheter vurderes som vanlige, mens ens ønskede egenskaper anses som sjeldne og særegne (Campbell, 1986; Marks, 1984 begge referert i Taylor og Brown, 1988). Mennesker opplever også at de har forbedret seg med hensyn til evner som er viktige for dem, selv om evnenivået er uforandret (Conway og Ross, 1984 referert i Taylor og Brown, 1988).

En rekke studier viser at mennesker tenderer til å betrakte seg selv som bedre enn andre med hensyn til et mangfold av ønskelige personlighetstrekk, evner og ferdigheter (Lovallo og Kahneman, 2003; Messick, Bloom, Boldizer og Samuelson, 1985 referert i Bazerman, 2006). Eksempelvis betrakter mennesker seg som mer intelligent (Gabriel, Critelli og Ee, 1994), mer tiltrekkende (Gurman og Balban, 1990), og som bedre sjåførere (Svenson, 1981) enn gjennomsnittet. I tillegg hevder Babcock og Loewenstein (1997) at mennesker oppfatter seg selv som overlegne andre når det gjelder ærlighet, samarbeidsevne og helse. Lovallo og Kahneman (2003) hevder at en av de sterkeste kildene til optimisme er individers tendens til å overestimere eget talent – til å tro at de er bedre enn gjennomsnittet med hensyn til egen

begavelse av positive trekk og kapabiliteter. Spesielt vil trekk som er tvetydige eller vanskelige å måle, lett kunne overestimeres.

En undersøkelse utført av the College Board i 1970-årene på en million studenter viste at 70 % av studentene vurderte seg som over gjennomsnittet med hensyn til egne lederevner, mens bare 2 % av studentene rangerte seg selv under gjennomsnittet. I den samme gruppen anså 60 % av studentene seg som over medianen med hensyn til sportslig dyktighet, mens 6 % av studentene rangerte seg under medianen. Når de vurderte sine evner til å komme overens med andre var det hele 25 % som mente de var blant topp 1 % (Lovallo og Kahneman, 2003). De viser også til studier som sammenligner faktiske resultater av kapitalinvesteringsprosjekter, fusjoner og oppkjøp med leders opprinnelige forventninger. Disse viser også en sterk tendens til overoptimisme. En analyse av nyetablerte ventures i et bredt spekter av bransjer fant at over 80 % av dem mislyktes i å oppnå deres mål relatert til markedsandel.

Som beslutningstaker kan mennesker påvirkes på flere måter av et urealistisk positivt selvbilde. Eksempelvis kan en overdreven tiltro til egne vurderinger føre til at individer tar lite veloverveide beslutninger. Dette som følge av at beslutninger tas på grunnlag av intuisjon, fremfor en mer rasjonell tilnæringsmodell. Som resultat overvurderer individet egen evne til å se gode løsninger, og ender for eksempel opp med å investere stort i klare tapsprosjekter. Lovallo og Kahneman (2003) hevder videre at for stor tro på egne kapabiliteter kan medføre at mennesker overvurderer egen evne til å unngå eller overkomme potensielle fremtidige problemer. Resultatet kan være at beslutninger tilknyttet igangsetting av fremtidige prosjekter undervurderer sannsynligheten for hindre man vil møte underveis.

Ifølge Stone (1994) vil høy subjektiv mestringsevne føre til overdreven tro på egne evner. Individer fremstår som veldig bekjent med sine styrker og gode sider, og betraktelig mindre bevisst sine svakheter og feil. Selvsikkerhet hevdes også å være knyttet til forestillinger omkring selvet og egne ferdigheter, fremfor å ha basis i faktiske resultater. Ifølge Dutton og Brown (1997) vet mennesker med lav selvtilit at de er smarte, men opplevelsen og følelser relatert til egne evner blir også avgjørende. Menneskers tro på egne ferdigheter blir derfor delvis avgjørende for hvordan de opptrer.

Forskningsresultater indikerer at mennesker med lav selvtillit, som er moderat deprimerte, eller preget av begge tilstander er mer balansert i sine selvoppfatninger (Coyne og Gotlieb, 1983; Ruchman, West og Pasahow, 1985, Watson og Clark, 1984 alle referert i Taylor og Brown, 1988). Disse individene gjenkaller positiv og negativ informasjon relevant for selvet med lik frekvens (Kuiper og Derry, 1982, Kuiper og MacDonald, 1982 begge referert i Taylor og Brown, 1988). Videre vil disse individene vise større samsvar mellom selvevalueringer og evalueringer av andre (Brown, 1986), samtidig som deres egenevaluering vil samsvare mer med hvordan andre ser dem (Lewinsohn et al., 1980 referert i Taylor og Brown, 1988). Det virker som at det ikke er det veltilpassede individet, men individer som opplever subjektive kvaler, som har den største sannsynligheten for å prosessere informasjon om selvet på en måte som ikke i høy grad er preget av kognitive skjevheter (Taylor og Brown, 1988).

Det er påvist en kobling mellom tro på egne evner og innstilling til fremtiden (Bazerman, 2006; Kruger og Dunning, 1999). Overoptimistisk tro på egne evner påvirker og henger sammen med en optimistisk innstilling til fremtidige hendelser. Mennesker har en tendens til å overestimere egne evner sosialt som intellektuelt (Bazerman, 2006; Kruger og Dunning, 1999). Funn viser også at de minst kompetente er de som preges av de sterkeste illusjonene. Kruger og Dunning (1999) testet menneskers vurderinger av egne evner opp mot faktiske resultater på en grammatikkprøve. Resultatet viste at de som scoret lavt på testen i større grad overestimerte egne resultater, enn de som oppnådde gode resultater. Taylor (1989) viser til at mennesker fastholder ved troen på at de kan prestere mer og bedre enn de gjør til daglig, de tror de kan gjøre mer i løpet av en dag enn hva som er menneskelig mulig. Vi virker immun mot den kontinuerlige feedback som verden gir oss relatert til våre begrensninger.

Robbins og Judge (2007) hevder at selvtillit er direkte knyttet til forventninger om suksess. Mennesker med høy selvtillit vurderer det slik at de har de nødvendige evner for å gjøre suksess. Med andre ord vil personer med høy selvtillit også ha et mer optimistisk syn på egne fremtidsutsikter, sammenlignet med mennesker med lavere selvtillit. Mildt deprimerte mennesker og mennesker med lav selvtillit virker imidlertid til å ha en mer balansert forventning til fremtidige hendelser (Taylor og Brown, 1988).

Oppsummert viser studier at det eksisterer en kobling mellom urealistisk positivt selvbilde og urealistisk optimisme. Robbins og Judge (2007) indikerer også en retning for denne sammenhengen, ved at høy selvtilit påvirker forventninger til fremtiden. Det er derfor nærliggende å tro at mennesker med overoptimistisk tro på egne evner og ferdigheter også har urealistiske positive forventninger til hva de kan oppnå i fremtiden. Med dette som utgangspunkt fremmer jeg følgende hypotese:

H1: Menneskers grad av overoptimistisk tro på egne evner og ferdigheter (det inflaterte ego) vil innvirke på deres grad av urealistisk positive forventninger til fremtidige hendelser (karriereoptimisten).

2.4.2 Urealistisk optimisme

Urealistisk optimisme er en vurderingsskjevhet som leder folk til å tro at deres fremtid vil bli bedre og lysere enn den vil være for andre (Kramer, 1994 referert i Bazerman, 2002; Taylor, 1989). Mennesker vurderer sannsynligheten for å få en god jobb, høy lønn, bli omtalt i avisen og få begavede barn som høyere enn hva realiteten er. Samtidig undervurderer de sannsynligheten for å bli utsatt for mer negative hendelser, som innbrudd, oppleve en tragisk skilsmisse, utvikle et alkoholproblem og få kreft (Weinstein, 1980). Andre studier viser at de fleste mennesker vurderer sannsynligheten for å bli utsatt for noe kriminelt som mindre enn for andre (Perloff og Fetzer, 1986). En rekke studier bekrefter slike tendenser (Harris og Guten, 1979; Kirscht, Haefner, Kegeles og Rosenstock, 1966; Perloff, 1982 referert til i Perloff og Fetzer, 1986).

En studie gjort av Markus og Nurius (1986) referert i Taylor og Brown (1988) fant at når collegestudenter ble spurt hvilke muligheter de hadde i fremtiden, rapporterte de fire ganger så mange positive som negative muligheter. Over et bredt spekter viser individers prediksjoner relatert til hva som vil inntreffe i fremtiden at dette er hendelser som man ønsker skal inntreffe, heller enn hva som er objektivt sannsynlig (Cantril, 1938; Lund, 1975; McGuire, 1960; Pruitt og Hoge, 1965, Sherman, 1980 alle referert i Taylor og Brown, 1988). Jo mer personlig viktig hendelsen er, jo mer sannsynlig er det at mennesker gjør slike overestimeringer (Frank, 1953 referert i Taylor og Brown, 1988). Urealistisk optimisme er

også dokumentert i tilfeller hvor hendelsen er helt og holdent bestemt av tilfeldighet (Irwin, 1953; Langer og Roth, 1975; Marks, 1951 referert i Taylor og Brown, 1988).

Mennesker som ikke har vært utsatt for negative hendelser i livet tenderer til å oppfatte seg som mindre sårbare enn andre for å bli utsatt for slike hendelser. Perloff og Fetzer (1986) gjorde en studie som fant at når mennesker sammenligner seg med gjennomsnittet, oppfattet de gjennomsnittet som mer sårbare enn seg selv. Når de sammenlignet seg selv mot spesifikke individer, som sin nærmeste venn, søsken eller foreldre, anså de seg imidlertid som like sårbare som individet de sammenlignet seg med. En annen studie viste at når respondentene ble gitt mulighet til det, valgte de å sammenligne seg med "svakere" personer, og konkluderte så med at de selv var relativt usårbare.

Det er dermed mange bevis for at mennesker som ikke har vært utsatt for uønskede hendelser i livet har systematiske skjevheter relatert til personlig risikovurdering. En potensiell fare med dette er at det kan forhindre mennesker fra å ta hensiktsmessige forholdsregler for å unngå denne type hendelser. Fremtidsillusjoner er vanskeligere å fastslå enn andre typer illusjoner, fordi ingen vet sikkert hva fremtiden vil bringe. Men dersom en kan bevise at de fleste mennesker tror at deres fremtid vil være mer positiv enn for de fleste andre, eller mer positiv enn hva objektiv informasjon støtter, har man funnet bevis som tilsier at det eksisterer illusjoner relatert til urealistisk optimisme (Taylor og Brown, 1988).

Urealistisk optimisme kan i en beslutningssituasjon gi seg utslag i at en for eksempel undervurderer sannsynligheten for negative hendelser i fremtiden. Mennesker anser at sannsynligheten for at negative hendelser inntreffer for dem selv er mindre enn for gjennomsnittet. Slike urealistiske bilder av fremtiden kan igjen føre til skuffelser når virkeligheten viser seg annerledes enn forventningene. Lovallo og Kahneman (2003) viser til begrepet "planning fallacy", hvor de potensielle gevinstene forherliges på bekostning av en rasjonell vurdering og vektning av mulige utfall. I planlegging av prosjekter overdriver oftest beslutningstakere fordeler samtidig som de undervurderer kostnader, og legger dermed til rette for egen fiasko. Gjennom å utarbeide budsjetter som ikke har rot i realisme skapes en illusjonistisk forventning til fremtiden.

Kramer (1991) referert i Bazerman (2006) fant i en studie at 68 % av MBA studenter i en forhandlingsklasse predikerte at deres forhandlingsresultater ville være blant de 25 % beste i

klassen. Disse studentene forventet også at de ville lære mer enn sine medstudenter, oppnå mer unike resultater, og bidra mer i undervisningen. Også forretningslivet preges av urealistiske forventninger relatert til fremtidsutsikter. Pinfeld (2001) referert til i Ottesen og Grønhaug (2005) gjorde en studie av nye selskaper i New Zealand, og fant at disse selskapene trodde sannsynligheten for å mislykkes var halvparten av den historiske fiaskoraten. De samme respondentene estimerte sin fremtidige inntjening til å være betraktelig høyere enn det de etablerte selskapene hadde oppnådd.

Det har vært foreslått flere underliggende mekanismer som forklaring til disse skjevhetene i risikoppfatning. Weinstein (1980) har foreslått at dette skyldes mangel på informasjon om andre, mens andre viser til at dette er et resultat av behov for personlig kontroll (Janoff-Bulman og Lang-Gunn, in press; Perloff, 1983 referert til i Perloff og Fetzer, 1986). Både kognitive mekanismer og motivasjonsmekanismer kan være forklarende for at vi ofte sammenligner oss med mennesker som vi oppfatter som mer sårbare enn oss selv (Perloff og Fetzer, 1986). Fra et motivasjonsperspektiv kan dette tjene en forsvarsfunksjon for å redusere engstelse og fremme en følelse av personlig kontroll (Perloff, 1983; Wills, 1981 referert til i Perloff og Fetzer, 1986). I den grad mennesker tenderer til å vurdere seg selv som bedre enn gjennomsnittet (Myers og Ridl, 1979 referert i Perloff og Fetzer, 1986) og som mer intelligent (Wylie, 1979 referert i Perloff og Fetzer, 1986), kan gjennomsnittspersonen være en person som har færre fordeler, er mindre intelligent og generelt er verre stilt enn seg selv. En slik sammenligning har den psykologiske fordel at en føler bra om egen situasjon relativt til andres.

En kognitiv forklaring kan være at mennesker har denne typer illusjoner fordi de sammenligner seg med en upassende standard, en urealistisk stereotype av en person som ikke gjør noe for å forbedre egne sjanser eller forsøker å motvirke slike uønskede hendelser (Weinstein, 1980). Weinstein foreslår at dette har grunnlag i representativitetsheuristikk (Kahneman og Tversky, 1973 referert i Weinstein, 1980). Med dette menes å sette individer i spesielle kategorier, på grunnlag av om individets egenskaper passer med karakteristikkene for denne kategorien. Man har for eksempel forestillinger om hvilke type personer som ender opp som alkoholikere. Dersom man selv ikke har disse trekkene anser man det som usannsynlig at man selv ender som alkoholiker, mens man overser at mange som ender som alkoholikere ikke passer inn i denne stereotypen (Weinstein, 1980).

Det er flere grunner til skjevheten ikke er gjeldende når mennesker sammenligner seg med nære venner eller familie. For det første kan gjennomsnittspersonen være tilstrekkelig vag til at man visualiserer en abstrakt stereotype av en utsatt person (Cantor og Mischel, 1977 referert i Perloff og Fetzer, 1986). Men når målet er spesifikt kan det være vanskeligere enten å lage et hypotetisk objekt som er svært sårbart eller å fordreie risikorelevante karakteristikk hos det spesifikke objektet. Vi kan også forvente at mennesker motsetter seg å anerkjenne sårbarhet hos venner og familie av den samme grunn som de ikke gjør det med hensyn til egen risiko – for å redusere engstelse og frykt (Perloff og Fetzer, 1986).

Oppfatninger av egen sårbarhet er konstant, ikke kontekstuell. Med andre ord endrer ikke oppfatninger av andre selvoppfatningen. Denne oppfatningen vedlikeholdes som følge av at man heller forsterker andres sårbarhet enn å forvrengte sin egen. Eksempelvis kan en kreftpasient takle egen sykdom gjennom å fokusere på dem som har det verre eller skape hypotetiske ”verre verdener” (Taylor et al., 1983 referert i Perloff og Fetzer, 1986).

Moore et al. (1999) utførte et forsøk hvor de simulerte investeringsbeslutninger i en studentgruppe. De fant at de fleste deltakerne tenderte mot overoptimistiske prediksjoner med hensyn til fremtidig avkastning. Gjennom dette forsøket ble det også identifisert en kobling mellom forventet gevinst og illusjon av kontroll. Et generelt resultat var at studentene overvurderte i hvor stor grad de kunne forutsi fremtidige hendelser. Som nevnt under kapittel 2.4.1 er det også en kobling mellom urealistisk optimisme og urealistisk positivt selvbilde.

Som beskrevet tidligere omhandler selvbildet de subjektive vurderinger mennesker gjør relatert til egne evner og ferdigheter. Dette selvbildet karakteriseres som urealistisk når tendensen til å vurdere seg selv som bedre enn andre på en rekke ønskede områder inntreffer. Mens vurderingene som fører frem til et urealistisk positivt selvbilde søker inn i selvet, og er av mer *generell karakter*, vil vurderinger relatert til urealistisk optimisme i sterkere grad koble individers egenvurdering opp mot omgivelsene. Individenes vurdering av seg selv kobles direkte mot *spesifikke potensielle fremtidige hendelser*. Med grunnlag i selvbildet vil individet vurdere sannsynligheten for hvilke positive og negative hendelser som vil inntreffe for dem selv.

Oppsummert indikerer studien av Moore et al. (1999) at det eksisterer en kobling mellom illusjon av kontroll og urealistisk optimisme. Studien angir imidlertid ikke noen tydelig retning for denne sammenhengen. Det virker imidlertid sannsynlig at kontrollillusjoner vil gi utslag i høyere grad av urealistisk optimisme. Med dette som utgangspunkt fremmer jeg følgende hypotese:

H2: Menneskers grad av illusjon av kontroll (den selvsikre lederen) vil innvirke på deres grad av urealistisk positive forventninger til fremtidige hendelser (karriereoptimisten).

2.4.3 Illusjon av kontroll

Illusjon av kontroll beskrives som tendensen til feilaktig å tro at man kan kontrollere ukontrollerbare situasjoner (Langer, 1975; Crocker, 1982). Flere studier bekrefter at mennesker overestimerer i hvilken grad egen atferd kan garantere et bestemt utfall (Miller og Ross, 1975; Langer, 1975). Som mennesker undervurderer vi den rolle flaks eller stokastiske variabler spiller i ulike situasjoner, samtidig som vi overestimerer vår egen evne til å påvirke utfallet av situasjonen. I dyktighetssituasjoner eksisterer det en årsakssammenheng mellom atferd og resultat. Suksess i slike situasjoner er dermed kontrollerbart. Flaks, på den andre siden, er tilfeldig. Suksess i sjansesituasjoner er dermed ikke kontrollerbare (Langer, 1975). De fleste mennesker opererer imidlertid som om tilfeldigheter er noe de kan kontrollere. En rekke studier støtter funnene om at mennesker antar en dyktighetsorientering i sjansesituasjoner (Langer, 1975).

En studie av Taylor (1989) viser at erfarne terningspillere tror at myke kast har større sannsynlighet for å resultere i lave tall. Disse gamblerne tror også at tilskuernes stillhet er relevant for deres suksess. Langer (1975) fant at mennesker har en sterk preferanse for å velge sine egne lotterilodd, selv om dette ikke har noen effekt med hensyn til å forbedre vannersjansen. På samme måte tror mennesker at dersom de snurrer lykkeshjulet selv, så økes også vannersjansene (Wohl og Enzle, 2002 referert i Bazerman, 2006). Mange overtroiske handlinger er resultat av en illusjon av kontroll. Disse illusjonene kan ha sterke uheldige effekter, eksempelvis på gamblere og ledere som tar risiko.

Beslutningstakere påvirkes på flere måter av kontrollillusjoner. Gjennom å overvurdere i hvilken grad mennesker kan kontrollere utfallet av ulike beslutninger, går man ofte inn i beslutningsprosesser med et for snevert syn på mulige løsninger. Fremfor en rasjonell vektning av alternative løsninger hviler ofte beslutninger i for stor grad på intuisjon. Overdreven tro på egne evner kan også resultere i at man overestimerer i hvilken grad man er i stand til å unngå eller overkomme potensielle problemer. Som følge av at man undervurderer sannsynligheten for at ting kan gå galt, øker fallhøyden (Lovallo og Kahneman, 2003). Mennesker lever i den tro at de har evner til å overkomme alle fremtidige hindringer, og kan således si å ha en illusjon av kontroll.

Når ledere forneker tilfeldighetenes rolle med hensyn til oppnådde resultater, økes faren for fremtidige dårlige investeringer. Ved å anse risiko som en utfordring som skal møtes med utførelse av ferdigheter, og en tro på at resultater bestemmes ene og alene av deres egne og organisasjonens handlinger, blir resultatet ofte feilbeslutninger. I deres eget selvbilde er ikke disse lederne gamblere, men forsiktige og bestemte agenter som har kontroll med hensyn til både mennesker og begivenheter. De ser dermed bort fra muligheten for tilfeldige eller ikke-kontrollerbare hendelser som kan hindre progresjon mot et fastsatt mål (Lovallo og Kahneman, 2003).

Både mildt og hardere deprimerte mennesker fremstår som mindre sårbare for å være preget av illusjon av kontroll (Abrahamson og Alloy, 1981; Golin, Terrell og Johnson, 1977; Golin, Terrel, Witz og Drost, 1979; Greenberg og Alloy in press, alle referert i Taylor og Brown, 1988). Disse individene gir mer nøyaktige estimater av grad av personlig kontroll, enn ikke-deprimerte mennesker, i tilfeldighetspregede situasjoner. Det samme gjelder for mennesker som er i en negativ sinnsstemning (Alloy, Abramson og Viscusi, 1981 referert i Taylor og Brown, 1988). Realistiske oppfatninger av personlig kontroll virker til å være mer karakteristisk for individer i en deprimert følelsesmessig tilstand, enn hos individer som ikke kan sies å være i denne tilstanden (Taylor og Brown, 1988).

Illusjon av kontroll er nært knyttet til en persons selvsikkerhet i ulike beslutningssituasjoner (Slovic, Fischhoff og Lichtenstein, 1982). De gjorde en undersøkelse hvor personer fikk i oppgave å estimere oddsene for at de svarte rett på generelle kunnskapsspørsmål. Man så da at personene generelt var for selvsikre med hensyn til egne vurderinger, samt villige til å gamble høyt.

Mange forskere viser til at det eksisterer en kobling mellom følelse av personlig kontroll og selvtillit (Heider, 1958; White, 1959; Bandura, 1977; deCharms, 1968; Fenichel, 1945; Hendrick, 1942 alle referert i Taylor og Brown, 1988). Stone (1994) hevder at det eksisterer en delvis overlapping mellom kontrollillusjoner og selvopplevd mestringsevne. Selvopplevd mestringsevne reflekterer i hvor stor grad individet tror det kan kontrollere usikre situasjoner ved aktive inngripen. Begrepet gjenspeiler sådan en følelse av kontroll over egne omgivelser (Schwarzer og Scholz, 2002; Stone, 1994). Høy subjektiv mestringsevne indikerer en stor tro på egne evner og ferdigheter i møte med usikre situasjoner. Dette kan medføre at mennesker tar avgjørelser på et dårlig informasjonsgrunnlag, man legger gjerne mer vekt på støttende informasjon, samt vurderer færre alternative løsninger (Tasa, 2002 referert i Halvorsen, Bjerke og Hovet, 2003). Resultatet av dette kan bli lite gjennomtenkte beslutninger som med stor sannsynlighet vil gi et negativt utfall. Som nevnt under kapittel 2.4.2 er det også en kobling mellom illusjon av kontroll og urealistisk optimisme.

Illusjon av kontroll skiller seg fra de to foregående begrepene, urealistisk positivt selvbylde og urealistisk optimisme, ved at dette begrepet relaterer seg direkte til individers *atferd*. Med bakgrunn i individets oppfatning av seg selv, vurderer det sine evner til å kontrollere utfallet av ulike situasjoner gjennom egne handlinger. Med andre ord omhandler illusjon av kontroll individets vurdering av *sammenhengen* mellom egne evner og ferdigheter, og utfallet av ulike situasjoner. Individets vurdering av egne evner og ferdigheter påvirker atferd relatert til situasjoner preget av tilfeldigheter så vel som dyktighetssituasjoner. Med utgangspunkt i troen på at individet kan kontrollere utfallet av situasjoner gjennom egen atferd, legges også grunnlaget for hvordan individer vurderer sannsynligheten for at ulike fremtidige hendelser vil inntreffe.

Oppsummert viser studier at det eksisterer en kobling mellom illusjon av kontroll og urealistisk positivt selvbylde. Retningen for sammenhengen antydes å være at kontrollillusjoner forsterkes hos individer som har en overoptimistisk tro på egne evner og ferdigheter. Med dette som utgangspunkt fremmer jeg følgende hypotese:

H3: Menneskers grad av overoptimistisk tro på egne evner og ferdigheter (det inflaterte ego) vil innvirke på deres grad av illusjon av kontroll (den selvsikre lederen).

2.4.4 Selvfavoriserende attribusjon

Attribusjonsteori beskriver hvordan mennesker tolker årsaken til ulike hendelser (Kelley, 1972 referert i Robbins og Judge, 2007). Mennesker har et iboende behov, eller ønske, om å kunne forstå og kontrollere omgivelsene (Martinko, 1995). Når mennesker observerer andres atferd, søker man å bestemme hvorvidt denne atferden tilskrives indre eller ytre faktorer. Indre faktorer er de som kan sies å være under individets kontroll. Eksterne faktorer derimot, har individet liten kontroll over, og individet tvinges derfor mer eller mindre inn i en bestemt type atferd som følge av utenforliggende situasjonsbetingede faktorer (Robbins og Judge, 2007).

Forskningsstudier viser at attribusjoner ofte forstyrres av feilslutninger. Selvfavoriserende attribusjon er en slik type feilslutning, og kommer til uttrykk gjennom at mennesker tenderer til å ta æren for suksess, mens de skylder nederlag på ytre omstendigheter, utenfor egen kontroll (Kaufmann og Kaufmann, 1998; Martinko, 1995; Marsh, 1986, Bradley, 1978; Miller og Ross, 1975; Ross og Fletcher, 1985; Zuckerman, 1979 alle referert i Taylor og Brown, 1988, Clapham og Schwenk, 1991 referert til i Ottesen og Grønhaug, 2005, Kramer, 1994 referert i Bazerman, 2006). Et eksempel på selvfavoriserende attribusjon kan være en jobbsøkerprosess. Et tilbud om jobb tolkes gjerne som et resultat av egne kunnskaper og ferdigheter. Dersom en konkurrent får tilbudet derimot, vil mennesker være mer tilbøyelig til å tolke dette som et resultat av flaks eller tilfeldigheter. John F. Kennedy sa det nokså treffende – "victory has a thousand fathers, but defeat is an orphan" (Kramer, 1994 referert i Bazerman, 2006).

Mennesker fokuserer ofte på de aspekter ved et problem som tillater dem å unngå skyld, for å bevare et positivt selvbilde (Bazerman, 2006). Selvfavoriserende attribusjon fører også til at mennesker overestimerer egne bidrag til sin organisasjon (Kramer, 1994 referert i Bazerman 2002). Videre ledes man til å overestimere egen sannsynlighet for suksess, samt underestimerer tiden det vil ta å fullføre et prosjekt. Når organisasjonens medlemmer er preget av selvfavoriserende attribusjon er det mer sannsynlig at de vil være misfornøyd med sine faktiske resultater, samtidig som de vil skuffe både sine medarbeidere og ledere. For ledere er det typisk at bedriftens gode resultater kommuniseres som et direkte resultat av god ledelse, mens underskudd og andre fiaskoer skyldes på ytre omstendigheter (Kaufmann og Kaufmann, 1998). Lovallo og Kahneman (2003) viser til en studie av årsrapporter som fant

at ledere tenderer til å tilskrive fordelaktige resultater til faktorer under egen kontroll, som selskapets strategi eller FoU-programmer, mens ufordelaktige resultater tilskrives eksterne faktorer utenfor selskapets kontroll, som vær eller inflasjon.

De fleste mennesker har vanskeligere for å gjenkalle informasjon relatert til mislykkethet, enn informasjon relatert til suksess (Silverman, 1964 referert i Taylor og Brown, 1988). Mennesker tenderer også til å huske sine prestasjoner som mer positive enn hva som var tilfellet (Crary, 1966 referert i Taylor og Brown, 1988). I tillegg gir man andre mindre anerkjennelse for suksess og mer skyld for mislykkethet, enn hva man tilskriver seg selv (Forsyth og Schlenker, 1977; Green og Gross, 1979; Mirels, 1980; Schlenker og Miller, 1977; Taylor og Koivumaki, 1976 alle referert i Taylor og Brown, 1988). Denne tendensen utviskes noe når det kommer til vurdering av nære venner eller familie (Hall og Taylor, 1976; Taylor og Koivumaki, 1976 begge referert i Taylor og Brown, 1988), på samme måte som for positive egenskaper og ferdigheter.

Også i etterkant av beslutninger kan selvfavoriserende attribusjon påvirke beslutningstaker. Når ledere velger å ikke ta selvkritikk, eller i det minste erkjenne skyld, for nederlag, vil de stå i stor fare for å gjenta sine feil i ulike beslutningssituasjoner. Viktig informasjon som kan bidra til forbedring av fremtidig beslutningstaking går dermed tapt. På den annen side kan mennesker også ta på seg for mye ansvar for hendelser som de ikke har mulighet for å påvirke. I verste fall kan dette resultere i handlingslammelse, og av frykt for å mislykkes, unngår man å ta beslutninger. En leder som konsekvent tolker årsaken til dårlige prosjektresultater som en konsekvens av egen udyktighet, vil som resultat ha reduserte forventninger til fremtidig suksess, og sannsynligvis redusere fremtidig innsats.

Måten mennesker tenker om seg selv er et viktig aspekt av det psykologiske liv. Disse følelsene refereres til som angivende for en persons nivå av selvrespekt. Dutton og Brown (1997) hevder at det eksisterer en kobling mellom selvsikkerhet og tolkning av suksess. De viser til at personer med høy selvtillit er mer tilbøyelig for selvfavoriserende attribusjon enn personer med lav selvtillit, med grunnlag i at de har større tro på egne evner og høyere forventninger til suksess. Lovallo og Kahneman (2003) og Blaine og Crocker (1993, referert i Dutton og Brown, 1997) støtter dette, samtidig som de påpeker at en person med høy selvsikkerhet vil tolke suksess, men ikke nederlag, som et resultat av egne evner og ferdigheter. En mulighet er at disse tendensene har grunnlag i ulikhetene for hvordan de to

gruppene vurderer egne evner og egenskaper. Mennesker med høy selvrespekt tenker generelt at de har sterke evner, og forventer å gjøre det bra når de utfører en prestasjonsrelatert oppgave. For individer som tenker at de har sterke evner, vil det være logisk å anta at suksess kan forklares i egne evner, mens mislykkethet skyldes andre faktorer (Blaine og Crocker, 1993 referert til i Dutton og Brown, 1997; Marsh, 1986; Miller og Ross, 1975). Selvsikkerhet og forventninger til suksess kan i tillegg knyttes til både kontrollillusjoner og urealistisk optimisme (Stone, 1994; Moore et al., 1999).

Dutton og Brown (1997) utførte en studie som bekreftet at selvtillit påvirket deltakernes forventninger. Deltakere med høy selvtillit forventet å prestere bedre enn deltakere med lav selvtillit. Men disse ulike forventningene resulterte ikke i tilsvarende bedre prestasjoner – selvtillit predikerte ikke antall problemer deltakerne løste. Deltakere med lav selvtillit anså suksess og mislykkethet som like diagnostisk for deres evnenivå, mens deltakere med høy selvtillit mente testen ga en mer nøyaktig bestemmelse av deres evner når de gjorde det bra enn når de gjorde det dårlig. Med andre ord var deltakerne med høy selvtillit preget av en selvfavoriserende attribusjon, mens deltakere med lav selvtillit ikke var det. Deltakere med høye forventninger om suksess hadde større utslag på selvfavoriserende attribusjon for deres testresultat, enn deltakere med lave forventninger om suksess.

Menneskers overbevisning om egne egenskaper og evner på tvers av områder kan være en viktig determinant for deres emosjonelle reaksjoner på suksess og mislykkethet. Denne antakelsen følger fra selvbekreftelsesteorien utviklet av Steele (1988). Steele hevder at mennesker takler negative resultater på et område gjennom å fokusere på deres fortreffelighet på andre, ikke-relaterte områder. Ifølge Steele er det derfor slik at mennesker med høy selvtillit er bedre isolert fra de negative effektene av mislykkethet fordi de er av den oppfatning at de har mange andre gode kvaliteter (Josephs, Larrick, Steele og Nisbett, 1992; Steele et al., 1993, Brown og Smart, 1991 referert til i Dutton og Brown, 1997). Antakeligvis fungerer disse opplevde kvalitetene som kognitive ressurser, som mennesker med høy selvrespekt henter frem når de feiler. Mennesker med lav selvtillit derimot, overgeneraliserer de negative implikasjonene av mislykkethet. Mislykkethet på ett område leder dem til å evaluere seg selv mer negativt på andre områder (Brown og Dutton, 1995; Brown og Smart, 1991; Kernis, Brockner og Frankel, 1989 referert til i Dutton og Brown, 1997). Selv om det finnes noe bevis som støtter dette (Steele et al., 1993 referert til i Dutton og Brown, 1997), er det svært indirekte beviser. Det er også funnet at selvfavoriserende attribusjon omfatter

oppfatninger av ens nærmeste venner og de man er glad i (Burger, 1981; Sclenker og Miller, 1977 referert i Perloff og Fetzer, 1986).

Epstein (1980) referert i Dutton og Brown (1997) tegner bildet som at mennesker med høy selvrespekt bærer med seg en hengiven forelder som er stolt av deres suksess og tolerant med hensyn til mislykkethet. Disse menneskene er kapable til å bli skuffet og deprimert av spesifikke erfaringer, men kommer seg raskt. Mennesker med lav selvrespekt derimot, bærer med seg en misbilligende forelder som er sterkt kritisk til dem når de mislykkes, og viser kun kortvarig tilfredsstillelse når de lykkes. Slike mennesker er svært sensitive til å mislykkes og til å bli avvist, har lav toleranse for frustrasjon, det tar lang tid for dem å komme over skuffelser, og de har ofte et pessimistisk syn på livet.

Selvfavoriserende attribusjon skiller seg fra de foregående begrepene, urealistisk positivt selvbilde, urealistisk optimisme og illusjon av kontroll, ved at begrepet omhandler en tolkningsøvelse i *etterkant* av spesifikke hendelser. Mens de foregående begrepene har fokusert på individets plattform i møte med ulike hendelser, har selvfavoriserende attribusjon fokus på individets tolkningsmønster i etterkant av at begivenheter har inntruffet.

Oppsummert viser studier at det eksisterer en kobling mellom selvfavoriserende attribusjon og urealistisk positivt selvbilde. Dutton og Brown (1997) hevder at mennesker med høy selvtillit er mer tilbøyelig for selvfavoriserende attribusjon, og angir dermed retning for denne sammenhengen. Det er derfor nærliggende å tro at mennesker som er preget av selvfavoriserende attribusjon har en overoptimistisk tro på egne evner og ferdigheter. Med dette som utgangspunkt fremmer jeg følgende hypotese:

H4: Menneskers grad av overoptimistisk tro på egne evner og ferdigheter (det inflaterte ego) vil innvirke på deres grad av selvfavoriserende attribusjon (indre årsaksfortolker).

2.4.5 Oppsummering av hypoteser

H1: Menneskers grad av overoptimistisk tro på egne evner og ferdigheter (det inflaterte ego) vil innvirke på deres grad av urealistisk positive forventninger til fremtidige hendelser (karriereoptimisten).

H2: Menneskers grad av illusjon av kontroll (den selvsikre lederen) vil innvirke på deres grad av urealistisk positive forventninger til fremtidige hendelser (karriereoptimisten).

H3: Menneskers grad av overoptimistisk tro på egne evner og ferdigheter (det inflaterte ego) vil innvirke på deres grad av illusjon av kontroll (den selvsikre lederen).

H4: Menneskers grad av overoptimistisk tro på egne evner og ferdigheter (det inflaterte ego) vil innvirke på deres grad av selvfavoriserende attribusjon (indre årsaksfortolker).

3. Metode

Valg av forskningsdesign, tilnæringsmetode og utvalgsenheter ble gjort i samarbeid med en medstudent. Jeg vil først drøfte hvorfor og hvordan vi kom frem til spørreskjema blant studenter som relevant datainnsamlingsmetode. Deretter vil jeg gi en kort beskrivelse av utvalget i undersøkelsen, før jeg vil gå inn på selve utformingen og gjennomføringen av undersøkelsen. Her vil jeg forklare hvordan spørreskjemaet ble konstruert, konkret prosedyre for innsamling av data, og klargjøring av datamaterialet gjennom dataanalyse.

3.1 Forskningsdesign

Forskningsdesignet for en oppgave utgjør en overordnet plan for selve datainnsamlingsprosessen, og sier noe om hvilken type data man trenger, hvordan disse dataene skal skaffes til veie, og hvordan de skal analyseres (Gripsrud et al., 2004). Designet for en oppgave bør generelt reflektere problemstillingen og formålet med oppgaven (Jacobsen, 2005). Denne oppgaven har både et eksplorativt og et deskriptivt fokus. Innledningsvis ønsket jeg å tilegne meg innsikt og en grunnleggende helhetsforståelse av emnet. I teoridelen av oppgaven har jeg identifisert og utdypet viktige elementer og begreper som har dannet grunnlaget for arbeidet med problemstillingen. Hypotesene mine er også utformet i den hensikt å oppnå ny innsikt, samt predikere sammenhenger som tidligere har vært lite belyst. Således har denne oppgaven i en viss grad et eksplorativt fokus ved at den innledende prosessen har bidratt til å øke min fortrolighet med, og innsikt i, positive illusjoner som begrep, slik at prioriteringen for det videre arbeidet ble lettere.

Det primære formålet med denne oppgaven er imidlertid å *beskrive* fenomenet positive illusjoner. Gjennom undersøkelsen ønsker jeg å kartlegge hvordan dette fenomenet utarter seg på et gitt tidspunkt, for slik å oppnå dypere innsikt og forståelse. Jeg ønsker å beskrive nivået på variabelen, ved hovedsakelig å se på korrelasjoner mellom ulike faktorer som lader på den totale variabelen. Oppgaven bygger på en klar problemstilling, og et sett med hypoteser som har som mål å skape økt kunnskap og innsikt i mulige sammenhenger mellom de ulike faktorene som samspiller om å skape positive illusjoner. Således har oppgaven et klart deskriptivt fokus (Gripsrud et al., 2004; Jacobsen, 2005). Den eksplorative fasen la grunnlaget for tilnærmingen til området, mens den deskriptive fasen har hatt som mål å svare på problemstillingen.

Ut fra tidsmessige vurderinger har jeg valgt tverrsnittstudie som forskningsopplegg. Slike studier innebærer at man studerer virkeligheten kun på ett tidspunkt (Jacobsen, 2005). I følge Jacobsen (2005) passer tverrsnittstudier bra til beskrivende problemstillinger. Gjennom en slik tilnærming kan jeg få et bilde av hvordan positive illusjoner utarter seg på det tidspunktet undersøkelsen finner sted. Ideelt sett skulle jeg kanskje fokusert på tidsseriestudier for å si noe om fenomenets utvikling over tid. På grunn av rammene for denne oppgaven lar dette seg imidlertid vanskelig gjennomføre. Et forslag vil derfor være at andre studenter kan bygge videre på de resultatene som fremkommer her for å kartlegge tidsmessige effekter. Dette vil jeg også komme tilbake til avslutningsvis i oppgaven.

3.2 Tilnæringsmetode

Oppgavens tilnæringsmetode dreier seg om hvilken type data som skal samles inn. Grovt sett kan vi dele i to hovedtyper av tilnæringsmetoder; kvalitative og kvantitative (Grennes, 2001; Holme og Solvang, 1991; Churchill og Iacobucci, 2005).

3.2.1 Valg av tilnæringsmetode

Som med valg av forskningsdesign, er tilnæringsmetode knyttet til type problemstilling, formålet med undersøkelsen, og tilgjengelige ressurser (Halvorsen, 2003). Denne oppgaven har primært en deduktiv innfallsvinkel, der jeg ønsker å teste bestemte teorier gjennom utarbeidede hypoteser. Med en slik innfallsvinkel er det vanlig med en kvantitativ tilnæringsmetode (Halvorsen, 2003). Problemstillingen for oppgaven er også så klar at den lar seg strukturere på forhånd, og tjener til å teste hypoteser (Jacobsen, 2005). For å kunne gjøre statistiske undersøkelser er det også en forutsetning at antallet undersøkelsesenheter er av en viss størrelse. Dette sikres gjennom en kvantitativ tilnærming (Halvorsen, 2003).

På den andre siden forutsetter et kvantitativt design at undersøkelsesobjektene kan tilpasse sin forståelse av virkeligheten i faste svaralternativer. Et minimumskrav til meg som forsker er dermed at jeg definerer fenomenet på en meningsfull måte for de som skal svare. Dette har også vært et klart siktemål i selve utformingen av spørreskjemaet. Blant annet ble

spørsmålene utformet for å kunne passe inn i en students hverdag. Dette vil jeg komme nærmere inn på under konstruksjon av spørreskjemaet.

Det finnes også tilgjengelige ressurser ved skolen som kan være til hjelp ved kvantitative analyseteknikker. Med studenter som respondenter vil en kvantitativ tilnærming også være mindre ressurskrevende enn en kvalitativ metode. Man kan dermed samle inn mye data på forholdsvis kort tid. Dette vil jeg kommentere nærmere under populasjon og utvalgsenheter.

3.2.2 Spørreskjema som metode

Man skiller gjerne mellom to hovedtyper av kvantitative metoder; *spørreskjemametoden* og *intervjumetoden* (Halvorsen, 2003; Kaufmann og Kaufmann, 1998). I denne oppgaven har jeg valgt *spørreskjema* som metode for innsamling av data. Dette er også den kvantitative metoden som benyttes mest i praksis (Grennes, 2001). Selv om intervju kan bidra til å få frem flere nyanser ved respondent, og er mer fleksibel i form og innhold, er dette en tidkrevende metode.

Spørreskjema åpner for innhenting av mye informasjon fra hver respondent. Det har også den fordelen at respondent kan være anonym, noe som kan bidra til større ærlighet og åpenhet. De samme spørsmålene kan stilles til et stort antall mennesker, og slik danne grunnlaget for å kunne benytte statistiske metoder for analyse av datamaterialet (Halvorsen, 2003). Det er imidlertid noen ulemper knyttet til bruk av spørreskjema som datainnsamlingsmetode. Metoden krever for det første at respondentene kan sette seg inn i den virkeligheten som konstrueres i spørreskjemaet. Videre vil den enkelte kanskje ikke ta undersøkelsen seriøst, men krysse av med det formål å bli fortrest mulig ferdig. Ved bruk av studenter som respondenter kan risikoen for dette være høy. Uten klare incentiver knyttet til deltakelse kan dette i verste fall føre til en lav deltakelsesandel. For å spare tid med hensyn til oppfølging og puring, og lettere kunne rekruttere studenter, ble spørreskjemaene derfor delt ut personlig. Det er som regel lettere å få folk til å delta dersom man spør dem ansikt til ansikt, fremfor via e-mail eller post. Ved fysisk tilstedeværelse kan man også oppklare misforståelser eller tvetydigheter i spørreskjemaet som de enkelte respondentene måtte oppleve underveis i utfyllingen.

Både økonomiske og tidsmessige kostnader er tatt med i betraktningen ved valg av spørreskjema som metode, og personlig utlevering av selve spørreskjemaet. Gitt de rammene som settes for en siviløkonomutredning, samt designet for oppgaven, mener jeg at spørreskjema er mest hensiktsmessig for mitt formål. Ved å distribuere spørreskjemaet ut selv spares også kostnader forbundet med andre distribusjonsformer. Man mottar også svar umiddelbart etter at utfyllingen er fullført, og sparer dermed verdifull tid. For å kunne gjøre statistiske analyser er det også nødvendig med en viss informasjonsmengde, og dette er lettere gjennom spørreskjema enn for eksempel intervjuer.

3.3 Populasjon og utvalg

Fokuset i oppgaven er, som tidligere nevnt, på beslutninger av mer kompleks natur. En naturlig innfallsvinkel ville kanskje vært å bruke virkelige beslutningstakere i næringslivet som undersøkelsesobjekter. Jeg vil derimot argumentere for at studenter kan være et godt alternativ. Dette både med grunnlag i tidsmessige vurderinger, og fordi vårt utvalg av studenter ofte omtales som morgendagens ledere. Etter endt studium vil de fleste studenter tre inn i arbeidslivet og bli en del av den populasjonen som denne oppgaven primært sikter mot. Slik kan jeg også si noe om positive illusjoner er et fenomen av tiden, eller om morgendagens ledere fortsetter dagens trend.

Studenter er mye brukt i denne typen studier av flere grunner. Tilgangen til studentmassen er enkel, noe som bidrar til innsamling av et stort materiale over forholdsvis kort tid. Som følge av at jeg har valgt en kvantitativ tilnærming i denne oppgaven, er dette en viktig faktor. Det er også forholdsvis uproblematisk å rekruttere studenter til undersøkelser, noe som gjenspeiles i det faktum at det meste av dagens forskning foregår på høyskoler og universiteter (Friedman og Sunder, 1994). Man sparer dermed verdifull tid ved å bruke studenter som respondenter. Dette gjenspeiles også i at selve gjennomføringen av min undersøkelse ble unnagjort over en kort periode. Ved å bruke studenter var det også mulig å levere ut spørreskjemaet personlig, og slik høste fordeler som ble drøftet under valg av kvalitativ metode. Mye av den forskningen som er gjort på positive illusjoner har også tatt utgangspunkt i studenter som undersøkelsesobjekter (Taylor og Brown, 1988).

På den andre siden vil jeg trekke frem at profesjonelle har mer erfaring enn studenter, og dermed i større grad enn studenter er i stand til å se virkelighetsaspektet i undersøkelsene. De har gjerne opplevd lignende situasjoner i arbeidslivet, og kan lettere relatere ulike problemstillinger til det virkelige liv. For å motvirke denne effekten ble spørsmålene i spørreskjemaet bevisst utformet for å passe inn i studenters hverdag. Der eksisterende måleinstrumenter har fokusert på situasjoner fra arbeidslivet, har vi valgt å fokusere på situasjoner i studiehverdagen.

3.4 Undersøkelsens kvalitet

For å kunne bruke de data vi har samlet inn for statistiske analyser, og kunne trekke konklusjoner på bakgrunn av dette, er undersøkelsens kvalitet viktig. I denne sammenheng vil jeg trekke fram betraktninger knyttet til undersøkelsens validitet og reliabilitet. Validitet dreier seg om i hvilken grad testen virkelig måler det den er tiltenkt å måle (Kaufmann og Kaufmann, 1998). Det finnes ulike typer av validitetsbegrep, i denne oppgaven er begrepsvaliditet (instrumentvalidering) og intern validitet spesielt viktig. Reliabilitet betyr pålitelighet, og har å gjøre med hvordan undersøkelsen er gjennomført. I denne sammenheng vil jeg trekke frem reliabilitet i forhold til selve måleinstrumentet, datainnsamlingen og databehandlingen (Selnes, 1999).

3.4.1 Undersøkelsens gyldighet

For å sikre en klar sammenheng mellom begrepsdefinisjon i problemstilling, teori og spørreskjema har vi lagt vekt på en klar og konsis definisjon, og et lettfattelig språk i spørreskjemaet. Mer abstrakte begreper krevde følgelig en mer indirekte måling. Dette har vi gjort ved hjelp av en faktoranalyse, og resultatene herfra vil jeg komme tilbake til avslutningsvis i metoddelen. Denne analysen ga oss indikasjoner på om spørreskjemaet fingerte som tiltenkt, og hvorvidt spørsmålene gjenspeilet de begreper og variabler som inngikk i vår undersøkelsesmodell.

Utover en rent teknisk instrumentvalidering, må instrumentet også virke fornuftig (ha "face-validity"). Dette er mer en vurderingssak, og kan ikke måles objektivt (Selnes, 1999). Etter

en kritisk vurdering av spørreskjemaet sammen med medstudent og veileder, mener jeg at dette virker fornuftig, og at det tjener til formålet med oppgaven.

Denne oppgaven har som formål å teste påviste koblinger mellom de ulike faktorene, og jeg vil derfor fokusere på viktigheten av å sikre intern validitet. For å sikre intern validitet vil jeg sammenligne mine resultater med tidligere forskningsresultater. Dersom mine resultater viser sammenhenger som tidligere også har vært påvist, øker også sannsynligheten for at det er hold i mine funn.

3.4.2 Undersøkelsens pålitelighet

Spørreskjemaets *reliabilitet* er testet ved bruk av SPSS, gjennom identifisering av Cronbach's alpha. Dette kommer jeg nærmere inn på under faktoranalysen.

I utformingen av spørreskjemaet var vi bevisst på å bruke enkle og presise spørsmål, og fikk gjennom pilotundersøkelsen bekreftet at dette fungerte. Dette for å unngå tvetydighet og dermed la den enkeltes persepsjon få en avgjørende rolle for resultatene av undersøkelsen. For å sikre reliabilitet relatert til datainnsamlingsprosessen ga vi en grundig forklaring til respondentene for hva som skulle gjøres i besvarelsen av spørreskjemaet. I tillegg til en muntlig introduksjon hadde skjemaet også en innledningstekst til hver del, med klare instruksjoner om hva vi forventet av respondentene. Vi var også til stede under utfyllingsprosessen, slik at vi kunne oppklare eventuelle misforståelser underveis i prosessen. Ved registrering av data i SPSS var vi også bevisst verdien av nøyaktighet, for å sikre pålitelighet også i denne delen av prosessen.

3.5 Beskrivelse av utvalget

I undersøkelsen deltok 195 studenter ved Norges Handelshøyskole, hvorav 114 menn og 81 kvinner. Dette utgjør en kjønnsfordeling på 58,5 prosent menn og 41,5 prosent kvinner. Til sammenligning viser data fra samme periode en total kjønnsfordeling ved høyskolen på 62,8 prosent menn og 37,2 prosent kvinner. Gjennomsnittsalderen i datamaterialet er ca 22 år, med en spredning fra 18 til 38 år. 76,9 prosent av respondentene var 24 år eller yngre. 50

prosent av utvalget hadde bare 3-årig videregående skole som høyeste fullførte utdanning, 14,4 prosent hadde 1-2 år på høyskole eller universitet, mens 28,2 prosent hadde 3-4 år (vedlegg 6).

3.6 Konstruksjon av spørreskjema

Utarbeiding av spørreskjema er oftest en dobbeltsporet prosess der man forholder seg til andre undersøkelser innenfor det området som skal undersøkes, og bruker spørsmål herfra, eventuelt også utvikler egne spørsmål (Johannessen, 2003). En fordel med å bruke spørsmål fra andre spørreskjemaer er at resultatene kan sammenlignes med tidligere undersøkelser, samtidig som spørsmålenes validitet og reliabilitet allerede er vurdert. Vi valgte å konstruere spørreskjemaet med utgangspunkt i eksisterende måleinstrumenter, der dette var tilgjengelig. En del endringer har vi imidlertid gjort, og i stor grad forsøkt å tilpasse instrumentet til undersøkelsesobjektens virkelighetsforståelse. Dette drøfter jeg nærmere under *utvikling av måleinstrumenter*.

3.6.1 Layout

Oversiktlig og en luftig layout gjør det mer attraktivt å fylle ut et spørreskjema. Et godt gjennomarbeidet spørreskjema med en enkel og tiltalende layout bidrar til et godt førsteinntrykk, og øker sannsynligheten for at flere vil svare (Johannessen, 2003). Spørreskjemaet bestod av fem deler. Første del inneholdt generelle instruksjoner for utfylling av skjemaet, samt bakgrunnsopplysninger som alder, kjønn og utdanning. Del to til fem inneholdt instrumenter for å måle urealistisk positivt selvbilde, urealistisk optimisme, illusjon av kontroll og selvfavoriserende attribusjon. I spørreskjemaet valgte vi å ha en overskrift for hver del for å gi en indikasjon på hva spørsmålene dreide seg om. Inkludert bakgrunnsspørsmålene bestod skjemaet av 64 spørsmål. Spørreskjemaet finnes i sin helhet i vedlegg 1.

Et spørreskjema er et kommunikasjonsmiddel mellom forsker og respondent, men har sin begrensning gjennom at det er en enveiskommunikasjon (Johannessen, 2003). Ved utforming av spørreskjemaet kreves det at forskeren derfor forsøker å sette seg i respondentens sted. Vi vektla å utforme et innbydende og forståelig spørreskjema. For hver

del har vi inkludert en liten innledningstekst, med praktiske instruksjoner til utfylling av skjemaet. Her kommer det klart fram hva som forventes av respondenten. Vi har også lagt vekt på et lettfattelig språk, og har derfor prøvd å unngå fagspråk, eller begreper som kan skape misforståelser. Gjennom pilottesten fikk vi bekreftet at våre spørsmål fungerte som ønsket, og det var ingen uklarheter med hensyn til måleinstrumentene.

Det er ikke mulig å gi et absolutt svar på hvor mange spørsmål som kan være i et spørreskjema (Johannessen, 2003). For å sikre høy svarprosent, samt at respondentene tar undersøkelsen seriøst, har vi valgt å begrense antall spørsmål. Målet vårt var at undersøkelsen maksimalt skulle ta 15 minutter å besvare. For mange spørsmål fører gjerne til at respondent ikke svarer overveid på spørsmålene, eller unnlater å besvare spørsmål. En må også være oppmerksom på at svarene skal analyseres i etterkant, og jo flere spørsmål, desto mer omfattende og uoversiktlig vil analysen bli (Johannessen, 2003).

Bakgrunnsvariabler ble bevisst plassert i begynnelsen av spørreskjemaet for å gi respondentene en myk start (Halvorsen et al., 2003). Videre ble spørsmål for de fire ulike variablene delt inn i separate kapitler. De ulike delene var noenlunde like tidkrevende, og vi mente derfor at det ikke var nødvendig å ta hensyn til rekkefølgen for å sikre at respondentene holdt motivasjonen holdt motivasjonen oppe gjennom hele undersøkelsen.

3.6.2 Formulering av spørsmål

Utforming av spørreskjema er en kunst som fagfolk har brukt mye tid på å utvikle (Johannessen, 2003). En utfordring ved bruk av spørreskjema som metode er formuleringen av spørsmålene (Halvorsen et al., 2003). En viktig beslutning vi måtte ta i den sammenheng var bruk av åpne eller lukkede spørsmål. Åpne spørsmål har den fordel at respondenten står fritt til å svare det han eller hun vil. Ulempene er at det krever større deltakelse fra respondenten, og man risikerer da flere blanke svar (Halvorsen et al., 2003).

Lukkede spørsmål innebærer at svaralternativene er gitt på forhånd, og respondenten er dermed gitt en referanseramme som svaret må ligge innenfor (Halvorsen et al., 2003). Dette begrenser respondentens svarfrihet, og tar lite hensyn til individuelle forskjeller. Man risikerer også at respondenten ikke finner svar som passer godt. Som følge av at

undersøkelsen gjøres anonymt, og at det ikke er noen oppfølging av de enkelte respondentene, vil dette kunne medføre at en større andel av respondentene unnlater å svare på enkelte spørsmål. Fordelen med lukkede spørsmål er imidlertid at det gjør det lettere for respondentene å fylle ut skjemaet, det forenkler analysene, spørsmålene er presise innenfor de svaralternativene som gis, og det åpner også opp for sammenlikning på tvers av respondenter (Halvorsen, 2003; Johannessen, 2003).

Vi valgte bevisst kun å bruke lukkede svaralternativer i undersøkelsen. Studenter har gjerne begrenset tålmodighet, og det var derfor viktig for oss å holde omfanget av undersøkelsen på et minimum. Med faste svaralternativer tar det kortere tid å besvare undersøkelsen, noe som kan bidra til økt deltakelse. Respondentene slipper også å tenke for mye over hva de skal svare, men kan svare ut fra det første som faller dem inn. Det er også unødvendig å tolke svarene, og det letter dermed arbeidet med å analysere datamaterialet.

Det stilles mange krav til et godt spørreskjema. Eksempelvis skal spørsmålene være entydige, de skal ikke være ledende, være balanserte med hensyn til om de er positivt eller negativt ladet, og de må ikke være for generelle slik at respondenten ikke er sikker på hva det spørres etter. Svaralternativene skal være gjensidig utelukkende, mest mulig uttømmende og nyanserte (Johannessen, 2003). Disse kravene har vi vært bevisst ved formulering av våre spørsmål.

3.6.3 Reversering av spørsmål

I utformingen av spørreskjemaet valgte vi bevisst å reversere noen av spørsmålene. Dette ble gjort for å kontrollere at respondentene tok undersøkelsen seriøst, og ikke bare krysset av uten å lese spørsmålene godt nok. Slik kan vi også luke ut useriøse svar som kan forstyrre analysen.

3.6.4 Utvikling av måleinstrument

I utformingen av spørreskjemaet har vi tatt utgangspunkt i eksisterende måleinstrumenter der dette har vært tilgjengelig. Etablerte måleinstrumenter har den fordelen at spørsmålene er valide, ettersom de er blitt testet ut tidligere. Dermed kan resultater lettere sammenlignes

med resultater fra tidligere forskning. Ulempen er imidlertid at disse måleinstrumentene ikke nødvendigvis er universelle, men ofte tilpasset en bestemt kontekst. I noen tilfeller har vi måttet gjøre visse justeringer ved eksisterende måleinstrumenter. Hensikten har vært å sikre at respondentene lettere skal kunne sette seg inn i konteksten de ulike spørsmålene henviser til. Vi mente at det var nødvendig å omforme spørsmål som henviste til situasjoner i arbeidslivet, siden et fåtall av studentene har erfaring fra arbeidslivet utover deltids- og sommerjobb. Spørsmålene ble utformet med utgangspunkt i mer generelle situasjoner, eller situasjoner som kan relateres til studiehverdagen. Vi mener at essensen i instrumentene fortsatt er den samme som opprinnelig tiltenkt, og at det er mulig å få frem nyanser på en like god måte som med de eksisterende måleinstrumentene.

Vi har utarbeidet egne spørsmål der eksisterende måleinstrumenter har vært mangelfulle, eller lite hensiktsmessig å benytte. Faren ved selvutviklede spørsmål er imidlertid at det kan være vanskelig å fastslå hvorvidt vi måler det vi ønsker å måle. I pilottesten fikk vi gode indikasjoner på at de selvutviklede spørsmålene fungerte som tiltenkt, se punkt 3.6.5. Gjennom faktoranalysen kan vi også få visse indikasjoner på validiteten til testverktøyet. Dette vil jeg komme tilbake til avslutningsvis i metodedelene.

Gjennom hele undersøkelsen har vi benyttet oss av en syv-punkts Likertskala. I metodelitteraturen diskuteres det hvor mange trinn det bør være på slike skalaer, men det eksisterer ikke noe absolutt riktig svar på dette (Johannessen, 2003). Det vanligste er å bruke en skala med 5-7 punkter (Kaufmann og Kaufmann, 1998). Med syv punkter får man gjerne frem flere nyanser enn ved fem, og vi valgte derfor bevisst å bruke syv punkter gjennom hele spørreskjemaet. Betydningen av skalaens ytterpunkter ble angitt for hver del av spørreskjemaet. Jeg vil videre gå nærmere inn på utvikling av måleinstrumentet for hver av de fire kategoriene av positive illusjoner.

Urealistisk positivt selv bilde:

Denne variabelen ble målt ved 15 spørsmål, delvis basert på tidligere forskning på området, og delvis basert på egne spørsmål. Hensikten var å måle hvorvidt studenter har et overdrevent positivt syn på egne ferdigheter. Tidligere forskning har funnet empiriske belegg for påstander som ”Mine akademiske ferdigheter er bedre enn gjennomsnittet” (Gabriel, Critelli og Ee, 1994), ”Jeg anser meg selv som mer tiltrekkende enn gjennomsnittet” (Gurman og Balban, 1990) og ”Jeg er en bedre sjåfør enn gjennomsnittet” (Svenson, 1981).

Vi ønsket også å teste påstander som er mer spesifikt knyttet til hvordan man evaluerer seg selv i ulike beslutningssituasjoner. Vi tok derfor utgangspunkt i et måleinstrument utviklet av Halvorsen et al. (2003). Dette gjelder påstander som ”Jeg er bedre enn gjennomsnittet til å løse komplekse oppgaver”, ”Jeg er mindre attraktiv på arbeidsmarkedet enn mine medstudenter”, ”Jeg er bedre enn de fleste til å innhente riktig type og mengde informasjon når jeg fatter beslutninger”. Vi la vekt på å utforme påstander som respondentene kunne kjenne seg igjen i, og det ble derfor gjort enkelte justeringer for å tilpasse spørsmålene til en students hverdag. Vi utarbeidet også egne påstander med formål å måle generelle oppfatninger av en selv. For eksempel ”Jeg anser meg selv som ærligere enn gjennomsnittet”, ”Jeg er flinkere enn de fleste til å holde fokus i ulike situasjoner” og ”Jeg har vanskeligere for å oppnå tillit enn de fleste”.

Respondenten skal besvare utsagnene på en skala fra ”passer svært dårlig”, til ”passer svært bra”.

Urealistisk optimisme:

For å måle denne variabelen brukte vi måleinstrumentet som ble utviklet av Weinstein (1980), og videreutviklet av Sigall, Kruglanski og Fyock (2000). Weinstein (1980) utarbeidet en liste over ulike positive og negative fremtidige hendelser, og ønsket å måle graden av urealistisk optimisme knyttet til disse. Selv om dette instrumentet primært tar for seg ønsketenkning, argumenterer Weinstein for at urealistisk optimisme delvis kan presentere ønsketenkning. Med dette som utgangspunkt valgte vi ut 16 hendelser som vi brukte i spørreskjemaet, 8 positive og 8 negative. Vi valgte bevisst å blande de positive og negative hendelsene for å skape variasjon, og hindre at respondentene ble påvirket av rekkefølgen. Der det var nødvendig gjorde vi små justeringer. Dette gjelder for eksempel utsagnene ”Å få personlige oppnåelser beskrevet i Aftenposten”, og ”Å få en startlønn på mer enn 350.000”. Disse endringene ble gjort for å tilpasse instrumentet til NHH studentenes virkelighet.

Respondentene skal svare på en skala fra ”svært usannsynlig”, til ”svært sannsynlig”.

Illusjon av kontroll:

For å måle kontrollillusjoner tok vi utgangspunkt i 6 items utviklet av Houghton et al. (2000). Dette instrumentet var imidlertid litt på siden av vår vinkling, og vi fant det derfor nødvendig å gjøre visse endringer for å tilpasse spørsmålene til våre respondenter. Vi brukte påstander som ”Jeg kan nokså nøyaktig forutsi min egen fremtid”, ”Jeg kan lede et prosjekt til suksess der mange andre ledere ville mislykkes” og ”Jeg kan oppnå gode resultater ved å bruke mine ferdigheter og kunnskap”. Vi brukte også to spørsmål utviklet av Halvorsen et al (2003): ”I usikre situasjoner føler jeg ofte større grad av kontroll enn hva andre gjør” og ”Jeg foretrekker å samle inn viktig informasjon selv, fremfor å motta fra andre”.

Til slutt utarbeidet vi egne påstander som er knyttet til risikoholdning, og beslutninger i studenters hverdag. Her vil vi trekke frem at de positive illusjonene i stor grad overlapper hverandre, og det kan i noen tilfeller være vanskelig å vurdere hvorvidt et spørsmål passer best i en kategori fremfor en annen. Dette gjelder for eksempel påstandene ”Dersom jeg har nok informasjon vil jeg kunne forutsi utfallet av en investering”, eller ”Jeg er bedre enn de fleste til å forutse viktige endringer i arbeidsmarkedet”. Disse utsagnene sier noe om hvordan den enkelte ser på seg selv, og sine ferdigheter og evner. Således kan de også plasseres under kategorien urealistisk positivt selvbilde. Men utsagnene sier også noe om i hvor stor grad man tenker at man kan kontrollere hendelser, og hvor stor grad av kontroll man opplever at man har i en bestemt situasjon. Dette reflekterer også March og Shapira (1987) sitt funn med hensyn til at ledere ofte tror at de kan predikere en hendelse nettopp fordi de har evner og ferdigheter til å kontrollere den. Vi valgte derfor å bruke disse påstandene for å måle kontrollillusjoner.

Andre selvutviklede påstander er blant annet ”Risiko kan i stor grad elimineres av kunnskap og ferdigheter” og ”Jeg er bedre enn de fleste til å prioritere tidsbruken min”. Sistnevnte sier noe om hvor stor grad av kontroll den enkelte føler at man har i hverdagen. Det kan ofte føles overveldende å være student, og alt som skal gjøres og leveres inn kan til tider virke uoverkommelig. I hvor stor grad den enkelte føler at han eller hun har kontroll over tiden, kan derfor være en god indikator. Det er også mange usikre momenter som her spiller inn, og som man generelt ikke har stor kontroll over.

Vi benyttet også en påstand hentet fra en psykometrisk skala utviklet av Mattias Jerusalem og Ralf Schwarzer (”Samme hva som hender er jeg vanligvis i stand til å takle det”). Denne

påstanden er knyttet til en persons subjektive mestringsevne, og reflekterer en følelse av kontroll i ulike situasjoner (Schwarzer og Scholz, 2002). Vi benyttet oss av den norske oversettelsen på hjemmesiden til Schwarzer (<http://userpage.fu-berlin.de/%7Ehealth/norway.htm>). I forlengelsen av dette utviklet vi også en egen påstand: ”Jeg innehar evner og ferdigheter som gjør meg i stand til å møte de fleste problemer og motbakker i arbeidslivet”.

Påstanden ”Jeg stoler på egen magefølelse når jeg tar beslutninger” er inspirert av Epstein et al. (1996) og instrumentet Rational-Experimental Inventory (REI). Dette instrumentet er utarbeidet for å måle tro på egen intuisjon. Magefølelse kan være en viktig indikator for å måle følelse av kontroll i en situasjon. Begrepet kobler tro på seg selv med tro på egne vurderinger i usikre omgivelser.

Respondentene skal til sammen svare på 15 spørsmål i forhold til en skala fra ”passer svært dårlig”, til ”passer svært bra”.

Selvfavoriserende attribusjon:

For å måle selvfavoriserende attribusjon valgte vi å utarbeide egne spørsmål. Dette ble valgt fordi vi generelt fant lite eksisterende måleinstrumenter som vi mente passet til vårt formål. Martinko (1995) ble i en viss grad brukt som inspirasjonskilde for spørsmålsformulering.

Vi har forsøkt å utarbeide påstander som tar for seg hvordan man tolker suksess og nederlag, og lagt disse så tett opp til den virkeligheten studentene opererer i som mulig. For eksempel utsagn som ”Dersom jeg mislykkes på eksamen, er det et resultat av manglende egeninnsats”, ”I gruppearbeid har jeg en liten rolle med hensyn til resultatet av gruppens arbeid”, ”Mine gode vennskap er et resultat av mine evner til å pleie vennskapsforhold” og ”Mine gode eksamensresultater skyldes ofte flaks med hensyn til oppgavene” mener vi er hensiktsmessige til å måle dette. Vi har også valgt ut en påstand som går direkte på tidligere forskning omkring tolking av suksess i pengespill (”Gevinster i pengespill skyldes min kunnskap om spillets gang”). Dette har blant annet vært fokusert på i Langer (1975) sine studier.

Vi valgte ut 15 påstander for å teste denne variabelen, og respondentene skulle svare på en skala fra ”passer svært dårlig”, til ”passer svært godt”.

3.6.5 Kontrollvariabler

Vi valgte å inkludere tre kontrollvariabler; alder, kjønn og utdanning. Dette for å ha muligheten til å se på spredningen i disse variablene dersom vi senere skulle få noen indikasjoner på at dette hadde betydning for resultatene i våre videre analyser.

3.6.6 Pilottest

Hensikten med en pilottest er å undersøke om spørreskjemaet fungerer som tiltenkt, før man setter i gang med selve undersøkelsen. Det kan blant annet være vanskelig å predikere hvordan respondentene vil tolke og reagere på spørsmålene. Vi var spesielt interessert i om spørsmålene var forståelige, og ønsket å identifisere og korrigere potensielle problemer før selve undersøkelsen. Ved å gjøre en pilotstudie kan man få en del indikasjoner, men ingen sikre svar. Pilotundersøkelsen ble gjennomført på et masterkurs med 20 studenter, med 10 respondenter av hvert kjønn. Vi fikk ingen tilbakemeldinger om uklarheter i spørreskjemaet, og vårt inntrykk var derfor at spørreskjemaet fungerte som vi ønsket.

På grunn av pilottestens begrensede omfang er det vanskelig å si noe sikkert om spørreskjemaets validitet og rentabilitet. Vi kan likevel få en del indikasjoner på hvordan testverktøyet fungerer, og hvordan svarene fordeler seg. Vi analyserte svarene fra piloten ved å gjøre deskriptive analyser i SPSS. Vi så da på minimums- og maksimumsverdier, gjennomsnittsverdier, standardavvik, og på fordelingsegenskapene til de ulike påstandene.

De enkle testene vi utførte på pilotresultatene viste oss at det var lite uklarheter med hensyn til spørsmål, og skalaen ble også brukt i stor grad. For noen få spørsmål var skalaen brukt i mindre grad. Årsaken til dette kan imidlertid skyldes det begrensede utvalget fremfor uklarheter i selve testverktøyet, og vi valgte derfor å se bort fra dette. Det var heller ingen problemer med fordelingen til de ulike spørsmålene.

Med utgangspunkt i analysene beskrevet ovenfor valgte vi å beholde spørreskjemaet i sin opprinnelige form, uten å gjøre noen endringer. Resultatene fra pilottesten ble derfor inkludert i selve analysen. Dette er i følge Alston og Bowles (i Halvorsen, 2003) et legitimt

valg. De enkelte items fungerte også godt i pilottesten, noe vi ikke er garantert dersom vi hadde gjort noen endringer. Antallet spørsmål var også tilfredsstillende ut i fra tidsmessige hensyn.

3.7 Innsamling av data

Her vil jeg gi en beskrivelse av hvordan vi konkret gikk frem for å samle inn data. For å komme i kontakt med studenter som kunne tenke seg å delta i undersøkelsen, henvendte vi oss til kursansvarlig for to masterkurs og ett bachelorkurs. Vi skisserte kort opplegget for foreleser, og ba om tillatelse til å presentere undersøkelsen for studentene på slutten av en forelesningstime. De ulike kursene ble valgt med bakgrunn i et ønske om en viss spredning i datamaterialet. Vi valgte kun ett bachelorkurs fordi antallet studenter her er mye høyere enn på masternivå. Selve undersøkelsen ble gjennomført over en todagersperiode i midten av oktober 2006.

Det første vi gjorde i hver av klassene var å presentere oss selv og undersøkelsen vår. Vi ga deretter en kortfattet instruks til utfylling av spørreskjemaet. Her vektla vi å forklare hva de ulike delene i spørreskjemaet omhandlet, hvordan skalaen var utformet, og hva vi forventet av respondentene. Vi understreket også viktigheten av aktiv bruk av hele skalaen, at respondentene måtte svare i forhold til reelle preferanser, og ikke unnlate å svare. Vi ba så om frivillige som kunne tenke seg å delta. Selve undersøkelsen ble gjennomført i klasserommet studentene befant seg i. Deltakelse skulle skje i pausen mellom to forelesninger, og vi la vekt på at det ikke skulle ta mer enn cirka 10-15 minutter å svare på undersøkelsen. Vi valgte bevisst å unngå incentiver knyttet til deltakelse, da motivet for å delta gjerne knyttes til mulig belønning, fremfor deltakelse i seg selv. Vi trakk imidlertid frem at undersøkelsen kunne være en mulighet til selvransakelse, og til å lære seg selv bedre å kjenne. Slik ønsket vi å fokusere på den indre motivasjonen ved deltakelse. Vi trakk også frem at vi i pilotundersøkelsen fikk tilbakemelding på at studentene syntes undersøkelsen var spennende og interessant. Vi var til stede under hele undersøkelsen, for slik å kunne oppklare eventuelle spørsmål og uklarheter respondentene måtte støte på underveis. Det ble ikke gitt noen oppfølgende informasjon etter selve gjennomføringen av undersøkelsen.

3.8 Faktoranalyse

Datamaterialet fra undersøkelsen ble klargjort gjennom en faktoranalyse, som en forberedelse til videre analyser. Hovedmålet med denne analysen er å se om det er mulig å identifisere underliggende dimensjoner i datamaterialet, for å kunne redusere antallet variabler (Kent, 2001).

3.8.1 Reduksjon av variabler

Alle data fra undersøkelsen ble først lagt inn i SPSS. For de ulike kontrollvariablene ble det opprettet tallkoder, som følge av at SPSS ikke forstår tekst. For eksempel ble menn registrert som 1 og kvinne som 2. Ubesvarte items var få, og vi tok avgjørelsen om å la disse stå blanke. Vi ønsket ikke å bruke gjennomsnittsverdien for disse, i frykt for å påvirke den totale fordelingen til de ulike variablene. De reverserte spørsmålene ble snudd i analysen for å lette tolkningen av resultatene.

For å opprette en faktor stilles det visse krav både til faktorladning og faktorens stabilitet. Faktorladningen til en variabel indikerer korrelasjonen mellom variablene og den faktoren som den nærmest kan assosieres med. I følge Gripsrud et al. (2004) er en mye brukt tommelfingerregel å kreve at faktorladningene i absoluttverdi skal være større enn 0,3. Ladninger som er større enn 0,5 blir vurdert som meget signifikante (Hair et al., 2006). Et item må heller ikke lade sterkere til en annen faktor enn den som velges. For å kunne opprette en faktor bør det også være et visst antall spørsmål som lader sterkest på akkurat denne faktoren. Vi ønsket i hovedsak å operere med faktorer som inneholdt minst tre spørsmål.

For å kunne slå sammen svar for enkeltspørsmål innenfor samme faktor stilles det også krav til faktorens stabilitet. Dette kan testes ved cronbachs alpha. Forskere på 1960-tallet foreslo at minimumsverdien burde være på rundt 0,5 – 0,6. Senere er dette justert opp til 0,7 (Kent, 2001). Det er imidlertid viktig å understreke at det ikke finnes klare retningslinjer i litteraturen for hva som er en "akseptabel" eller "tilfredsstillende" verdi. De ulike forslagene til minimumsverdier reflekterer mer erfaring og intuisjon, fremfor et krav om å oppnå en bestemt verdi. "Akseptabel" verdi må derfor brukes som en indikator fremfor en "test", og relateres til hensikten med undersøkelsen (Kent, 2001).

Når ulike faktorer skal vurderes er det også viktig å bruke skjønn, og gruppering av spørsmål må virke intuitivt fornuftig (Kent, 2001). Det nytter lite at statistiske kriterier tilfredsstilles dersom koblinger ikke gir mening i forhold til teori og tidligere forskning. Vi har forsøkt å ta fatt på faktoranalysen med både teoretiske krav og sunn fornuft i bakhodet. I de tilfeller der faktorladningen for et spørsmål har vært forholdsvis lav har vi prøvd å se på den praktiske nytten av spørsmålet, og vurdert hvorvidt spørsmålet kan bidra med noe til analysen. For spørsmål som har hatt høye ladninger på to faktorer, har vi vurdert hvor spørsmålet passer best i forhold til hvilke andre variabler som lader på samme faktor. For faktorer med lave cronbachs alpha verdier har vi testet ut ulike kombinasjoner av items, og kommet frem til en gruppering som virker fornuftig i forhold til teorigrunnlaget. Faktor- og reliabilitetsanalysene er presentert i sin helhet i vedlegg 2.

Med utgangspunkt i kriteriene knyttet til validitet og reliabilitet opprettet vi faktorene *inflatert ego* og *det gode egoinflaterte mennesket* under urealistisk positivt selvbilde. Betegnelse er valgt med utgangspunkt i hvilken type spørsmål som inngår i de ulike faktorene. I *inflatert ego* inngår spørsmål som ”Jeg er bedre enn gjennomsnittet til å løse komplekse oppgaver”, ”Mine akademiske ferdigheter er bedre enn gjennomsnittet” og ”Jeg anser meg selv som mer tiltrekkende enn gjennomsnittet”. Totalt fem spørsmål inngår i denne faktoren. I faktoren *det gode egoinflaterte mennesket* inngår spørsmål som ”Jeg anser meg selv som ærligere enn gjennomsnittet” og ”Jeg er mer ansvarlig enn de fleste”. Denne faktoren består også av fem spørsmål. Cronbachs alpha for faktor 1 er 0,697 og for faktor 2 0,703. Dette er rundt kravet på 0,7, og kan anses som tilfredsstillende.

For urealistisk optimisme ble faktoren *karriereoptimisten* opprettet. Her inngår spørsmål som ”Å få et svært godt jobbtilbud før du er ferdig med å studere” og ”Å få en startlønn på mer enn 350.000 kr”. Totalt fire spørsmål inngår i denne faktoren, med en cronbachs alpha verdi på 0,69.

Under illusjon av kontroll opprettet vi faktoren *den selvsikre lederen*, med totalt syv spørsmål av typen ”Dersom jeg går inn for det kan jeg få en prestisjefylt jobb” og ”Samme hva som hender er jeg vanligvis i stand til å takle det”. Cronbachs alpha verdien var her 0.794, som anses som bra.

Når det gjelder årsaksfortolkning viste faktoranalysen at de ulike enkeltitemene var veldig spredt, og det var vanskelig å identifisere noen klare faktorer. Løsningen ble derfor å "tvinge" SPSS til å lage to faktorer. Dette ble gjort for å se hvordan de ulike enkeltitemene grupperte seg i forhold til en indre og ytre årsaksfortolkning. Ikke alle spørsmålene ladet på disse to faktorene, og ble derfor kuttet ut. En *indre årsaksfortolker* og en *ytre årsaksfortolker* ble opprettet.

Den *indre årsaksfortolker* inkluderer spørsmål som "Dersom jeg blir tilbudt en jobb, er det et resultat av min personlighet og kompetanse" og "Egne vurderinger har vært avgjørende for de prestasjonene jeg har oppnådd". Dersom vi ser på typen av spørsmål som inngår her, måler denne faktoren tolkning av suksess. En høy score indikerer at man tar æren for suksess. Det vil si at man tenker at gode resultater er et resultat av personlige egenskaper. Totalt inngår fem spørsmål i denne faktoren. Noen av spørsmålene her hadde en faktorladning på mindre enn 0,3, og det kan diskuteres hvorvidt disse bør kuttet ut eller ikke. Siden det ikke var noen problemer med kryssladninger har vi imidlertid valgt å inkludere to spørsmål med noe lav faktorladning (se vedlegg 2, tabell 4). Enkelte spørsmål som hadde lav faktorladning bidro også til å øke cronbachs alpha, og dette var avgjørende for at de ikke ble kuttet ut. Cronbachs alpha for denne faktoren var bare 0,421, noe som kan være en svakhet for denne faktoren. Resultatene som fremkommer senere bør dermed tolkes med forsiktighet.

Den *ytre årsaksfortolker* inneholder spørsmål som "De dårlige beslutningene jeg har tatt skyldes forhold utenfor min kontroll" og "Dersom jeg ikke går videre fra et jobbintervju skyldes det uflaks". Totalt tre spørsmål inngår i denne faktoren. Typen av spørsmål indikerer at faktoren måler hvordan man tolker nederlag. En lav score betyr her at man skylder nederlag på ytre faktorer. Cronbachs alpha for faktoren var bare 0,444, som igjen utgjør en svakhet ved de resultater som fremkommer i analysedelen.

3.8.2 Deskriptiv analyse av faktorene

Av tabell 5 (vedlegg 3) leser vi at gjennomsnittsverdien for samtlige faktorer ligger over gjennomsnittsverdien. *Indre årsaksfortolker* har den høyeste verdien, sammenlignet med de andre faktorene. Fra minimums- og maksimumsverdier ser vi at skalaen er brukt i utstrakt grad, noe som indikerer en god spredning i datamaterialet.

3.8.3 Testing av korrelasjon mellom faktorene

Tabell 6 (vedlegg 4) viser *Pearsons r* for de definerte faktorene. Ifølge Johannessen (2003) er det ikke noe fasitsvar på hva som karakteriseres som høy korrelasjon. Grad av korrelasjon avhenger blant annet av hva det er som undersøkes og hvor sterk korrelasjon man forventer.

For å gi en første oppsummering av sammenhengen mellom variablene i mine hypoteser leser vi av tabellen at det eksisterer positiv og meget sterk samvariasjon mellom variablene i samtlige av hypotesene (*Pearsons r* fra .526-.642), med unntak av H4, hvor det eksisterer en positiv men moderat samvariasjon (*Pearsons r* .260).

For de uavhengige variablene i den multiple analysen, relatert til H1 og H2, leser vi at korrelasjonen mellom disse er .642. Dette anses som akseptabelt, uten at det fører til multikolaritet (Sannes, 2004).

4. Resultater

4.1 Testing av hypoteser

Å gjøre empiriske undersøkelser dreier seg ofte om å undersøke sammenhenger mellom variabler. Det er imidlertid ikke slik at det eksisterer noen lovmessighet mellom *årsak* og *effekt* i samfunnsvitenskapen, men en større eller mindre sannsynlighet for at et fenomen kan være effekt av en årsak. Det er heller ikke alltid at *sammenhengen* har en logisk retning, det kan være en sammenheng mellom to fenomener, uten at denne sammenhengen har en opplagt retning (Johannessen, 2003).

For å teste mine hypoteser har jeg benyttet lineære regresjonsanalyser. For H1 og H2 har jeg benyttet en multippel analyse, som følge av at disse hypotesene har felles avhengig variabel. Denne analysen understøttes av bivariate analyser for de enkelte hypotesene. Jeg har også utført bivariate analyser for H3 og H4. Jeg mener dette er en velegnet metode for å teste hypotesene mine, da analysene bidrar til å beskrive eventuelle sammenhenger mellom variablene i mine hypoteser.

For å vurdere om hypotesene støttes tar jeg utgangspunkt i de uavhengige variabelenes standardiserte betakoeffisienter, deres signifikansnivå og forklaringsgrad, R^2 (Adjusted R Square). R^2 er et uttrykk for hvor mye av variansen som i den uavhengige variabelen som predikeres av modellen. I samfunnsvitenskapelige studier er det gode resultater om man får en R^2 på rundt .30 (30 %) eller høyere (Sannes, 2004). Sig.-verdien beskriver hvorvidt modellen er signifikant eller ikke. I denne type samfunnsvitenskapelige analyser er det vanlig å bruke 10 %-nivået som kriterium. Den standardiserte regresjonskoeffisienten viser anslagene (betaverdi) for de ulike variablene. Betaverdien beskriver hvor mye en avhengig variabel endres ved én enhets endring i den uavhengige variabelen.

Jeg vil videre ta for meg den enkelte hypotese, og presentere resultatet fra regresjonsanalysen. De ulike testene er gjennomført i SPSS, og jeg vil her bare presentere verdiene for variabelenes forklaringsverdi, signifikans og betanivå. Tabeller fra SPSS finnes i vedlegg 5.

Nullhypotesen i analysen vil være at betaverdien er null, eller tilnærmet null. Jo større betaverdien er, desto mindre sannsynlighet er det for at jeg tar feil når jeg avviser nullhypotesen. Generelt vil jeg forkaste hypotesene dersom de ikke stiller krav til forklaringsverdi på rundt .30, har lav betaverdi og ikke er statistisk signifikante på 10 % nivået. Med grunnlag i disse testene vil jeg fastslå hvorvidt mine hypoteser får støtte eller ikke.

4.1.1 Hypotese 1

Menneskers grad av overoptimistisk tro på egne evner og ferdigheter (det inflaterte ego) vil innvirke på deres grad av urealistisk positive forventninger til fremtidige hendelser (karriereoptimisten).

Fra den multiple analysen (tabell 7, vedlegg 5) leser vi at *Det inflaterte ego* og *Den selvsikre lederen* sammen forklarer 33,9 % av variasjonen i *Karriereoptimisten*. Den bivariate analysen (tabell 9, vedlegg 5) viser en forklaringsgrad for *Det inflaterte ego* alene på 28,7 %. Jeg konkluderer derfor med at forklaringsgraden er tilfredsstillende for denne hypotesen. Signifikans på .000 viser at modellen er signifikant på 1 %-nivået. Dette gjelder både for den multiple og bivariate analysen. Modellen har dermed vist seg både å være signifikant og å ha en god forklaringskraft. Den multiple analysen gir en betaverdi på .342, mens den bivariate analysen gir tilsvarende verdi på .539. Disse verdiene viser en positiv og sterk samvariasjon, ved at et individs positive forventninger til fremtiden øker i stor grad ved én enhets endring i individets overoptimistiske tro på egne evner.

Oppsummert tilsier resultatene at hypotesen støttes – menneskers grad av overoptimistisk tro på egne evner og ferdigheter vil innvirke på deres grad av urealistiske positive forventninger til fremtidige hendelser.

4.1.2 Hypotese 2

Menneskers grad av illusjon av kontroll (den selvsikre lederen) vil innvirke på deres grad av urealistisk positive forventninger til fremtidig hendelser (karriereoptimisten).

Fra den multiple analysen (tabell 7, vedlegg 5) leser vi at *Det inflaterte ego* og *Den selvsikre lederen* sammen forklarer 33,9 % av variasjonen i *Karriereoptimisten*. Den bivariate analysen (tabell 9, vedlegg 5) viser en forklaringsgrad for *Den selvsikre lederen* alene på 27,3 %. Jeg konkluderer derfor med at forklaringsgraden er tilfredsstillende for denne hypotesen. Signifikans på .000 viser at modellen er signifikant på 1 %-nivået Dette gjelder både for den multiple og bivariate analysen. Modellen har dermed vist seg både å være signifikant og å ha en god forklaringskraft. Den multiple analysen gir en betaverdi på .306, mens den bivariate analysen gir tilsvarende verdi på .526. Disse verdiene viser en positiv og sterk samvariasjon, ved at et individs positive forventninger til fremtiden øker i stor grad ved én enhets endring i individets illusjon av kontroll.

Oppsummert tilsier resultatene at hypotesen støttes – menneskers grad av illusjon av kontroll vil innvirke på deres grad av urealistisk positive forventninger til fremtidige hendelser.

4.1.3 Hypotese 3

Menneskers grad av overoptimistisk tro på egne evner og ferdigheter (det inflaterte ego) vil innvirke på deres grad av illusjon av kontroll (den selvsikre lederen).

Fra den bivariate analysen (tabell 10, vedlegg 5) kan vi lese at *Det inflaterte ego* forklarer 40,9 % av variasjonen i *Den selvsikre lederen*. Jeg konkluderer derfor med at forklaringsgraden er god for denne hypotesen. Signifikans på .000 viser at modellen er signifikant på 1 %-nivået. Modellen har dermed vist seg både å være signifikant og å ha en god forklaringskraft. I analysen leser vi en betaverdi på den uavhengige variabelen på .642. Denne verdien viser en positiv og høy samvariasjon, ved at et individs illusjon av kontroll øker i stor grad ved én enhets endring i individets overoptimistiske tro på egne evner og ferdigheter.

Oppsummert tilsier resultatene at hypotesen støttes – menneskers grad av overoptimistisk tro på egne evner og ferdigheter vil innvirke på deres grad av illusjon av kontroll.

4.1.4 Hypotese 4

Menneskers grad av overoptimistisk tro på egne evner og ferdigheter (det inflaterte ego) vil innvirke på deres grad av selvfavoriserende attribusjon (indre årsaksfortolker).

Fra den bivariate analysen (tabell 11, vedlegg 5) kan vi lese at *Det inflaterte ego* forklarer 6,7 % av variasjonen i *Indre årsaksfortolker*. Denne forklaringsgraden betraktes som svært lav. Signifikans på .000 viser at modellen er signifikant på 1 %-nivået. Modellen har dermed vist seg å være signifikant, men å ha en lav forklaringsgrad. I analysen leser vi en betaverdi på den uavhengige variabelen på .269. Denne verdien viser en positiv men noe lav samvariasjon mellom variablene, ved at individets tendens til selvfavoriserende attribusjon i noen grad økes av én enhets økning i individets overoptimistiske tro på egne evner og ferdigheter.

Oppsummert tilsier resultatene at hypotesen ikke støttes som følge av en svært lav forklaringsgrad på den uavhengige variabelen – menneskers grad av overoptimistisk tro på egne evner og ferdigheter vil i mindre grad vil innvirke på deres grad av selvfavoriserende attribusjon.

4.2 Oppsummering av resultater

Hypotese	Konklusjon
H1: Menneskers grad av overoptimistisk tro på egne evner og ferdigheter (det inflaterte ego) vil innvirke på deres grad av urealistisk positive forventninger til fremtidige hendelser (karriereoptimisten).	Støttet
H2: Menneskers grad av illusjon av kontroll (den selvsikre lederen) vil innvirke på deres grad av urealistisk positive forventninger til fremtidige hendelser (karriereoptimisten).	Støttet
H3: Menneskers grad av overoptimistisk tro på egne evner og ferdigheter (det inflaterte ego) vil innvirke på deres grad av illusjon av kontroll (den selvsikre lederen).	Støttet
H4: Menneskers grad av overoptimistisk tro på egne evner og ferdigheter (det inflaterte ego) vil innvirke på deres grad av selvfavoriserende attribusjon (indre årsaksfortolker).	Ikke støttet

5. Analyse og drøfting av resultater

Under resultatdelen anvendte jeg statistiske analyser for å avgjøre om hypotesene mine skulle bekreftes eller avkreftes. I en undersøkelse som dette er det også viktig å diskutere resultatene opp mot eksisterende teori, for å vurdere om det finnes teoretisk belegg for mine resultater. I dette kapitlet vil jeg drøfte resultatene fra regresjonsanalysene i lys av tidligere presentert teori. Jeg vil gå gjennom den enkelte hypotese, hvor jeg sammenligner mine statistiske resultater med det teoretiske grunnlaget.

5.1 Hypotese 1

Resultatene fra regresjonsanalysen viser at menneskers grad av overoptimistisk tro på egne evner og ferdigheter vil innvirke på deres grad av urealistisk positive forventninger til fremtidige hendelser.

Dette resultatet samsvarer med koblinger tidligere påvist av Bazerman (2006), Taylor (1989) og Kruger og Dunning (1999), som viser til at overoptimistisk tro på egne evner påvirker og henger sammen med en optimistisk innstilling til fremtidige hendelser. Resultatet er også i tråd med Robbins og Judge (2007), som hevder at selvtillit er direkte knyttet til forventninger om suksess. Mennesker med høy selvtillit vurderer det slik at de besitter nødvendige evner for å oppnå suksess, og har dermed et mer optimistisk syn på egne fremtidsutsikter, sammenlignet med mennesker med lavere selvtillit. At forklaringsgraden er såpass høy gir også en tydelig indikasjon på at urealistisk positivt selvbilde, i form av overdreven tro på egne evner og ferdigheter, i stor grad påvirker hvorvidt mennesker preges av urealistisk optimisme relatert til fremtiden.

Ser man nærmere på hvilke items faktoren *Det inflaterte ego* inneholder (vedlegg 1), ser vi at den omfatter antakelser på et bredt spekter av områder, blant annet hvor godt en løser komplekse oppgaver, intelligens, intuisjon og fysisk tiltrekningskraft. Denne type items måler i stor grad egosentriske egenskaper. Ifølge Bandura (1997) og Stone (1994) har egosentriske mennesker stor tro på egne ferdigheter på tvers av ulike situasjoner. Egosentriske egenskaper trekkes i større grad enn mer relasjonsorienterte egenskaper frem som viktige for å gjøre karriere. Faktoren *Karriereoptimisten* omfatter imidlertid items som

kun er relatert til respondentenes karrieremessige fremtid, som jobbtilbud, karakternivå og lønn.

Når den deskriptive analysen viser en høy gjennomsnittsverdi for *Det inflaterte ego*, i kombinasjon med at respondentene er NHH studenter, og dermed har et bilde av seg selv som sterke studenter resultatmessig, virker det logisk at dette i høy grad påvirker deres innstilling til fremtidige hendelser relatert til karriere. Med tanke på hvilke items *Karriereoptimisten* omfatter, er det kanskje mer riktig å stille seg spørsmålet om dette kvalifiserer til å karakteriseres som *urealistisk* positive forventninger til fremtiden for disse studentene. Urealistisk optimisme beskrives som en vurderingsskjevhet som leder mennesker til å tro at deres fremtid vil bli bedre og lysere enn den vil være for andre (Kramer, 1994 referert i Bazerman, 2006; Taylor, 1989). Dersom respondentene i sin vurdering av fremtidige karrieremuligheter har sammenlignet seg med den norske befolkning som gjennomsnitt, er det vanskelig å konkludere med at deres forventninger kan beskrives som urealistiske.

Oppsummering

Mine funn støtter opp under tidligere forskning som hevder at mennesker med overoptimistisk tro på egne evner og ferdigheter også vil ha urealistisk positive forventninger til fremtidige hendelser. Jeg konkluderer med at hypotesen støttes gjennom mine resultater.

5.2 Hypotese 2

Resultatene fra regresjonsanalysen viser at menneskers grad av illusjon av kontroll vil innvirke på deres grad av urealistisk positive forventninger til fremtidige hendelser.

Dette resultatet samsvarer med resultater fra studien utført av Moore et al. (1999), som identifiserte en kobling mellom illusjon av kontroll og urealistisk optimisme. De hevdet at det var en positiv kobling mellom de to begrepene, at mennesker med høy grad av kontrollillusjon også var preget av høy grad av urealistisk optimisme. At forklaringsgraden er såpass høy gir også en tydelig indikasjon på at illusjon av kontroll i stor grad påvirker hvorvidt mennesker preges av urealistisk optimisme relatert til fremtiden.

Ser man nærmere på hvilke items faktoren *Den selvsikre lederen* inneholder (vedlegg 1), ser vi at den spiller både på intuisjon og intelligens, samtidig som den omfatter items relatert både til arbeidslivet og det mer generelle. Faktoren *Karriereoptimisten* omfatter som nevnt under drøftingen av H1 items som kun er relatert til karrieremessig fremtid. Resonnementet her blir på mange måter likt det for H1. Når den deskriptive analysen for *Den selvsikre lederen* viser en høy gjennomsnittsverdi for en bredde i items relatert til individers oppfattede kontroll, i kombinasjon med at de som NHH studenter er sterke kandidater på arbeidsmarkedet, virker det logisk at illusjoner av kontroll i stor grad påvirker deres innstilling til fremtidige hendelser relatert til karriere. Det er sannsynlig at disse studentene i stor grad føler at de evner å påvirke sin egen fremtid, og dermed er sikre og optimistiske i sine prediksjoner knyttet til fremtidige hendelser.

Oppsummering

Mine funn støtter opp under tidligere forskning som hevder at mennesker med illusjoner av kontroll også vil ha urealistisk positive forventninger til fremtidige hendelser. Jeg konkluderer med at hypotesen støttes gjennom mine resultater.

5.3 Hypotese 3

Resultatene fra regresjonsanalysen viser at menneskers grad av overoptimistisk tro på egne evner og ferdigheter vil innvirke på deres grad av illusjon av kontroll.

Dette resultatet samsvarer med en studie gjort av Slovic, Fischhoff og Lichtenstein (1982) som fant at illusjon av kontroll er nært knyttet til en persons selvsikkerhet i ulike beslutningssituasjoner. En rekke andre forskere har også funnet at det eksisterer en kobling mellom følelse av personlig kontroll og selvtillit (Heider, 1958; White, 1959; Bandura, 1977; deCharms, 1968; Fenichel, 1945; Hendrick, 1942 alle referert i Taylor og Brown, 1988). Også Stone (1994) og Schwarzer og Scholz (2002) har identifisert en kobling mellom urealistisk positivt selvbilde og illusjon av kontroll, som følge av at han hevder at det eksisterer en delvis overlapping mellom kontrollillusjoner og selvopplevd mestringsevne. Selvtillit kan i stor grad sies å gjenspeile en følelse av kontroll over ens omgivelser (Schwarzer og Scholz, 2002). At forklaringsgraden er såpass høy gir også en tydelig indikasjon på at urealistisk positivt selvbilde, i form av overdreven tro på egne evner og ferdigheter, i stor grad påvirker hvorvidt mennesker preges av illusjon av kontroll.

Under drøftingen av H1 og H2 gikk jeg nærmere inn på begge faktorene relatert til denne hypotesen. Som nevnt omfatter *Det inflaterte ego* et bredt spekter av egosentriske egenskaper, mens *Den selvsikre lederen* omfatter items relatert til intuisjon som intelligens, på et bredt spekter av områder. Som følge av en så sterk gjennomsnittsverdi på *Det inflaterte ego*, med andre ord en sterk tro på egne evner og ferdigheter over et bredt spekter, virker det også naturlig at dette påvirker respondentenes oppfatning av egen kontroll over utfallet i en rekke sammenhenger. Dette fordi kontrolloppfatningen dreier seg om individets oppfatning av sammenhengen mellom egne evner og ferdigheter, og utfallet av ulike situasjoner.

Oppsummering

Mine funn støtter opp under tidligere forskning som hevder at mennesker med overoptimistisk tro på egne evner og ferdigheter også vil ha illusjon av kontroll. Jeg konkluderer med at hypotesen støttes gjennom mine resultater.

5.4 Hypotese 4

Resultatene fra regresjonsanalysen viser at menneskers grad av overoptimistisk tro på egne evner og ferdigheter i mindre grad vil innvirke på deres grad av selvfavoriserende attribusjon. Det er en svakhet at forklaringsgraden er såpass lav, men fremdeles viser resultatene en positiv samvariasjon mellom variablene. Urealistisk optimisme, i form av overdreven tro på egne evner og ferdigheter, vil i noen grad påvirke hvorvidt mennesker er preget av selvfavoriserende attribusjon.

Relatert til presentert teori hevder Dutton og Brown (1997) at det eksisterer en kobling mellom selvsikkerhet og tolkning av suksess. De viser til at personer med høy selvtillit er mer tilbøyelig for selvfavoriserende attribusjon enn personer med lav selvtillit, med grunnlag i at de har større tro på egne evner og høyere forventninger til suksess. Dette funnet støttes av Lovallo og Kahneman (2003), og Blaine og Crocker (1993) referert i Dutton og Brown (1997), samtidig som de påpeker at en person med høy selvsikkerhet vil tolke suksess, men ikke nederlag som et resultat av egne ferdigheter. Forklaringen som presenteres er at mennesker med høy selvtillit har en generell oppfatning av at de har sterke evner og egenskaper, og derfor forventer de å gjøre det bra når de utfører en prestasjonsrelatert oppgave. For mennesker som har en oppfatning av at de har sterke evner vil det være logisk

å anta at suksess kan forklares i egne evner (Blaine og Crocker, 1993; Miller og Ross, 1975 alle referert i Dutton og Brown, 1997). Marsh (1986) viser også til at akademisk flinke studenter, i større grad enn andre, tar æren for suksess.

Det kan være flere årsaker til at mine funn ikke samsvarer med eksisterende teori på området. Det første jeg vil trekke fram er svakheter knyttet til selve testverktøyet. Det kan settes spørsmålstegn ved både validiteten og reliabiliteten til måleinstrumentet som ble brukt til måling av årsaksfortolkning. Ved testing av årsaksfortolkning tok vi ikke i bruk et eksisterende rammeverk, og det kan derfor stilles spørsmålstegn ved validiteten til undersøkelsen (Cohen og Swerdlik, 2002 referert i Halvorsen et al., 2003). Her hefter det usikkerhet ved om sammenhengen mellom begrepsdefinisjonen i teori, og definisjonen i spørreskjemaet, er så klar og konsis at vi faktisk fikk målt det vi ønsket å måle. Hvorvidt spørsmålene relatert til indre årsaksfortolkning viste et konsistent mønster kan også diskuteres (konvergent validitet). Faktorladningene for flere av variablene var forholdsvis lave, noe som signaliserer at det hefter noe usikkerhet ved resultatene. På den andre siden var ikke kryssladinger (diskriminant validitet) av noen problematikk, noe som trekker i positiv retning. Ghauri og Grønhaug (2005) understreker viktigheten av å tilpasse måleinstrumentet til respondentene, noe vi hadde som siktemål, men som også kan bidra til usikkerhet som vi ser her.

Reliabiliteten til måleinstrumentet kan også diskuteres, som følge av at verdien på Cronbachs alpha for indre årsaksfortolkning er lav. Det kan derfor stilles spørsmålstegn ved om de enkelte items i realiteten er robuste nok til å brukes som skala. Kent (2001) påpeker at en lav alpha-verdi indikerer et lite robust og stabilt mål, og dermed kan være en indikasjon på at kvaliteten ved testverktøyet er dårlig. På den annen side vil kvalitetsaspektene i en undersøkelse som dette avhenge av andre faktorer utover det tekniske relatert til instrumentvalidering og reliabilitetstesting. Gjennom utformingen av spørreskjemaet hadde vi fokus på en fornuftig spørsmålsformulering og layout. I etterkant av pilottesten mottok vi ingen negative tilbakemeldinger knyttet til dette, noe som indikerer at vårt måleinstrument stilte kravene til "face-validity". Gjennom en klar og presis spørsmålsformulering kan en også til en viss grad sikre reliable resultater. På denne måten unngår man sprikende og mangelfulle besvarelser, som følge av at respondentene ikke forstår hva som forventes av dem. I utformingsprosessen hadde vi fokus på dette, noe som taler for en viss grad av reliabilitet i de fremkomne resultatene (Selnes, 1999).

Det kan også tenkes at spørreskjema som metode ikke er et velegnet instrument for å måle årsaksfortolkning. At det ikke eksisterer gode etablerte måleinstrumenter for dette formål kan være en indikasjon på at slike målinger krever en annen form for forskningsdesign. Kanskje ville et strengere eksperimentelt design legge et bedre grunnlag for å identifisere en tydeligere sammenheng mellom disse variablene.

Ser man nærmere på hvilke items faktoren *Indre årsaksfortolker* inneholder ser vi at dette er items knyttet til attribusjon av suksess, relatert til både personlige evner og faglig kompetanse, men hvor wordingen fremmer betydningen av det mer personlige i de fleste items. Items relatert til *Det inflaterte ego* omfatter som nevnt egosentriske egenskaper, men utelukkende ”harde” egenskaper som ikke er knyttet til ”mykere” egenskaper som relasjonsferdigheter. Vi ser også av korrelasjonsmatrisen (vedlegg 4) at *Indre årsaksfortolker* korrelerer i sterkere grad med *Det gode egoinflaterte mennesket* enn med *Det inflaterte ego*, hvor *Det gode egoinflaterte mennesket* omfatter items relatert til relasjonsferdigheter. Taylor og Brown (1988) hevder nettopp at selvfavoriserende attribusjon vil være mer fremtredende for atferd som oppfattes som viktig for den enkelte. Marsh (1986) viser også til at i hvor stor grad selvfavoriserende attribusjon gjør seg utslag, er avhengig av individuelle karakteristikker og hvilken type handling og kontekst det er snakk om. Dette kan være en forklaring på hvorfor forklaringsgraden er lav for *Det inflaterte ego*, på tross av den høye gjennomsnittsverdien som vi leser av den deskriptive statistikken.

Oppsummering

Mine funn viser seg ikke å støtte sterkt opp om tidligere forskning som viser at menneskers overoptimistiske tro på egne evner og ferdigheter har en sterk kobling til deres selvfavoriserende attribusjon. Resultatene viser likevel at det eksisterer en positiv samvariasjon, hvor overoptimistisk tro på egne evner og ferdigheter i noen grad innvirker på selvfavoriserende attribusjon. Som følge av at mine funn bygger på betydelige svakheter er det vanskelig å konkludere hvorvidt resultatene som fremkommer er av forskningsmessig betydning. Det bør derfor utvikles et bedre måleinstrument for å teste denne hypotesen, før det kan trekkes en sikrere konklusjon omkring samvariasjonen mellom disse variablene.

6. Diskusjon og implikasjon

6.1 Oppsummering av hovedfunn

I denne oppgaven har jeg ønsket å teste om påviste koblinger mellom ulike faktorer som bidrar til positive illusjoner lar seg påvise i mitt utvalg, hvor mine hypoteser også angir en retning for sammenhengen mellom variablene. Jeg har gjennom undersøkelsen funnet at det i høy grad eksisterer koblinger mellom de aktuelle faktorene. For det første fant jeg at både urealistisk positivt selvbilde og illusjon av kontroll i stor grad innvirker på menneskers urealistiske optimisme relatert til fremtidige hendelser. Likeså fant jeg at et urealistisk positivt selvbilde også innvirker på menneskers illusjon av kontroll. Disse funnene var svært tydelige, samtidig som mine tester også viste at de påviste sammenhengene var signifikante på lave signifikansnivåer. Resultatene mine viste også at et urealistisk positivt selvbilde har en innvirkning på menneskers selvfavoriserende attribusjon, men i langt lavere grad enn forventet med utgangspunkt i eksisterende teori. Det er imidlertid flere modererende elementer knyttet til dette resultatet, som drøftet i foregående kapittel.

6.2 Praktiske implikasjoner

En generell implikasjon fra disse resultatene dreier seg om hvordan man konseptualiserer konsekvensene av de positive illusjonene (Kramer, Newton og Pommerenke, 1993). Et felles syn blant sosialpsykologer er at positive illusjoner er adaptive (Taylor, 1989). Disse illusjonene bidrar til psykologisk velvære gjennom å beskytte et individs positive selvfølelse (Taylor og Brown, 1988, 1994). Det argumenteres for at positive illusjoner øker personlig forpliktelse, hjelper individer å fortsette med vanskelige oppgaver, og forenkler mestringen av aversjoner og ikke kontrollerbare hendelser. Positive illusjoner tillater oss å opprettholde kognitiv konsistens, troen på en rettferdig verden og oppleve kontroll (Greenwald, 1980 referert i Bazerman, 2006). Det virker fornuftig å argumentere for at positive illusjoner bidrar til å skape entreprenører som er villige til å se bort fra risiko. Også i andre sammenhenger fremmer man positive illusjoner som et gode. Seligman (1991) referert i Bazerman (2006) forfekter utvelgelse av salgspersonell basert på størrelsen av deres positive illusjoner – det han kaller ”lært optimisme”. Han argumenterer for at urealistisk høyt nivå av optimisme støtter salgstyrkens utholdenhet.

Bazerman (2006) støtter disse funnene, og viser også til at i noen spesifikke situasjoner kan positive illusjoner være fordelaktige. Men han viser også til at denne adaptive tolkningen ikke er komplett, men farlig i de fleste miljøer hvor beslutninger tas. Også flere andre forskere argumenterer for at de sosiale konsekvensene av positive illusjoner i hovedsak har negative effekter (Kramer et al., 1993; Bazerman, 2006; Lovallo og Kahneman, 2003). Dette har også vært fokuset for denne oppgaven. Daglig investeres det store summer i nye foretak som har små sjanser for suksess. Positive illusjoner er farlige når de forårsaker at mennesker midlertidig lurer seg selv. Som følge av at positive illusjoner kan gi kortsiktige fordeler med større langsiktige kostnader, kan de bli en form for emosjonell nøling (Bazerman, 2006). Han viser til en studie av Robins og Beer (2001) som fant at positive illusjoner er assosiert med høyere nivå av selvopplevd velvære og selvtillit på kort sikt. Men over tid blir man frustrert etter hvert som en konfronteres med informasjon som forteller at man ikke er så god som man tror. Disse langsiktige realiseringene er ofte assosiert med langsiktige fall i velvære og selvtillit.

Positive illusjoner har trolig en negativ påvirkning på læring og kvalitet i beslutningstaking, personalbeslutninger, samt respons på organisatoriske kriser, og kan bidra til konflikt og misnøye (Brodt, 1990; Kramer, 1994; Tyler og Hastie, 1991 alle referert i Bazerman, 2006). Det vises til at positive illusjoner leder organisasjonsmedlemmer til å kreve en upassende stor andel av anerkjennelsen for positive resultater, de overestimerer sin egen verdi for organisasjonen, og setter mål som gir liten sannsynlighet for suksess. Selvforsterkende fortolkninger av negative resultater forhindrer også at organisasjonens medlemmer lærer fra sine dårlige beslutninger.

Som drøftet i foregående kapittel viser mine funn at flere av kategoriene som bidrar til positive illusjoner har en forsterkende effekt på hverandre. Når det i tillegg viser seg at respondentene i gjennomsnitt scorer over gjennomsnittet på samtlige faktorer, indikerer dette at utvalget er preget av positive illusjoner. Disse skjevhetene er det viktig å være bevisst, og spesielt for utvalget, som i mange sammenhenger omtales som morgendagens ledere. En implikasjon av mine funn kan være at respondentene tenderer til snevert fokus i sine beslutningsprosesser – de tenderer til å ta beslutninger på et tynt informasjonsgrunnlag, har fokus på støttende informasjon og overveier få alternative løsninger i sine

beslutningsprosesser. Lite gjennomtenkte beslutninger kan få katastrofale følger, noe jeg har gitt flere eksempler på i denne oppgaven.

I viktige beslutningsprosesser er det avgjørende at optimisme og realisme balanseres. Optimisme er fordelaktig, men den må ha rot i virkeligheten. Med utgangspunkt i mine funn er det en svært viktig implikasjon som skiller seg ut - nødvendigheten av å skape bevissthet rundt fenomenet positive illusjoner. For ofte anser mennesker følelser som ikke kontrollerbare. Men selv om vi ikke kan forhindre våre følelser, kan vi begrense de negative effektene av våre følelser på kvaliteten i våre beslutninger (Bazerman, 2006). Ofte er vi mennesker ubevisst innflytelsen av våre følelser på våre beslutninger. Vi tror vi kan fatte beslutninger uavhengig av sinnsstemningen vi befinner oss i. Vi har alle hørt at vi bør telle til ti før vi utfører visse handlinger, men de fleste tenker at det er andre som trenger slike råd.

En strategi for å håndtere følelser er å finne en måte å ansvarliggjøre beslutningstakere for deres valg. En studie av Lerner og Tetlock (1999) referert i Bazerman (2006) fant at dersom man må rettfærdiggjøre sine beslutninger, holder man egne følelser mer i sjakk, og beveger seg mot en mer systematisk system 2 tenking. Logisk og erfaringsmessig vil den enkle anerkjennelsen av ansvarlighet ha evnen til å redusere sannsynligheten for å handle ut fra følelser, på måter som du vil angre senere. En annen øvelse kan være å liste opp motargumenter til ens egen overbevisning (Babcock og Loewenstein, 1997). Dette som følge av at overdreven selvtillit ofte har sitt utspring i tendensen til å overse motstridende informasjon.

Følelseskontroll kan også institusjonaliseres (Bazerman, 2006). Daglig ser vi at regjeringspolitikken påvirkes av den levende dagsaktuelle agenda. Som resultat av dette allokeres knappe ressurser til levende bekymringer heller enn områder hvor de ville gjøre mest nytte. Dette fordi levende historier skaper emosjonelle reaksjoner i form av midlertidige følelser, som igjen leder til feilallokering av ressurser.

Som nevnt er det viktig med en større grad av bevisstgjøring omkring positive illusjoners innvirkning på beslutningstaking. Gjennom økt bevisstgjøring gis muligheten til å utvikle strategier for mer rasjonelle tilnærminger i beslutningsprosesser. I enhver organisasjon er det viktig å ha fokus både på individuell og organisatorisk endring. Individene må foreta kritiske vurderinger av egne beslutninger, om de har rot i virkeligheten eller om de hviler på

illusoriske oppfatninger av selvet og omgivelsene. For den enkelte vil det også være viktig å identifisere situasjoner der det er stor sannsynlighet for at slike feilslutninger vil inntre. Et kritisk kriterium for individuell endring er at det eksisterer gode rutiner i organisasjonen. Ofte er det slik at høyt organisatorisk press i stor grad svekker organisasjonens evne til å tenke kritisk (Lovallo og Kahneman, 2003). For bedrifter som opererer i usikre og sterkt konkurransepregede omgivelser stilles det store krav til både ytelse og verdiskapning. Prosjekter med optimistiske prognoser foretrekkes ofte framfor prosjekter som bygger på mer realistiske prognoser, i troen og håpet om større potensielle økonomiske gevinster. På denne måten økes fallhøyden betraktelig, og kan på lengre sikt på katastrofale følger for slike bedrifter (Kahneman og Lovallo, 1993). De foreslår blant annet at bedriften i tilnærmingen til sine beslutninger løfter blikket utenfor eget hus ("the outside view"). Ved bruk av en eksternt referanseramme i utarbeiding av prognoser og kalkyler kan en ta inn nødvendige perspektiver og realisme for å foreta veloverveide beslutninger.

Beslutningstaking er en naturlig del av lederes arbeidshverdag. Suksessfull ledelse er i stor grad knyttet til suksessfull beslutningstaking. Ledere står også i siste instans ansvarlig for sine medarbeideres beslutninger, og har også som ansvar å belønne eller sanksjonere disse beslutningene. De fleste ledere belønner imidlertid resultater heller enn gode beslutninger. Mange beslutninger er tatt under usikkerhet eller på galt grunnlag. Som følge av dette vil mange gode beslutninger slå galt ut, og mange dårlige beslutninger vil gi gode resultater. I den grad ledere belønner resultater og ikke sunn beslutningstaking, er det sannsynlig at ledere belønner atferd som ikke vil fungere i fremtiden.

En annen implikasjon relaterer seg til lederes ansvar for å sette sammen heterogene arbeidsgrupper, slik at medarbeidere som preges av sterk optimisme har sparringspartnere som ikke er preget av fenomenet i samme grad som dem selv. Det vil også være et viktig lederansvar å innføre rutiner og strukturer som har til hensikt å sikre en best mulig balanse mellom nødvendig optimisme og realisme i organisasjonens beslutningsprosesser. For mange optimister vil redusere organisasjonens evne til å tenke kritisk. En stor grad av enighet og likehet blant organisasjonens medlemmer representerer en utfordring og en trussel. Slikt kan forsterke gruppens tro på overoptimisme og usårbarhet, som ofte resulterer i høy risikotaking (Janis, 1982 referert i Grønhaug et al., 2003). Lovallo og Kahneman (2003) beskriver dette gjennom betegnelsen *planning fallacy*, hvor positive aspekter ved et prosjekt forherliges på bekostning av en mer rasjonell vurdering av potensielle fordeler og

ulemper. Dette skaper ofte skjevheter som forplanter seg i de videre analysene, og kan føre til suboptimale investeringsbeslutninger som følge av en overvurdering av framtidig avkastning (Moore et al., 1999).

I tillegg til å ha positive illusjoner relatert til egenvurdering, tenderer mennesker til å vri dette mønsteret i vurdering av motspillere. Beslutningstakere vil ofte forvrengte informasjon om sine motspillere (Bazerman, 2006). En studie viste at mens studenter rangerer seg selv over gjennomsnittet i sin klasse med hensyn til en rekke positive egenskaper, rangerer de sine spesifikke forhandlingsmotparter under gjennomsnittet på de samme egenskapene (Diekmann, 1997; Tenbrunsel, 1995 begge referert i Bazerman, 2006). Slike tendenser vil være farlig i forhandlingssammenhenger. Den kombinerte effekten av selvforhøyelse og nedvurdering av motspiller vil bidra til at forhandlere som anser seg selv som bedre enn andre kanskje undergraver egen evne til å forstå eller ha empati for motpartens perspektiver. Resultatet vil fort kunne bli at begge parter føler at de har forsøkt hardere enn den andre å komme til enighet, og at det var motspillerens gjenstridighet som forhindret enighet, når problemet er at ingen av dem evner å forstå motpartens kognisjon.

Positive illusjoner kan også lede til dysfunksjonell sosial atferd, relatert til en inflatert vurdering av egen atferd og holdninger (Bazerman, 2006). En aktuell problemstilling er menneskers holdning til miljø og klimaendringer, og deres atferd med utgangspunkt i disse holdningene. Vurderingen av generelle overbevisninger som egen bevissthet, bekymring for, forståelse av og interesse for miljørelaterte temaer og problemstillinger er vanskelige å bekrefte eller avkrefte, og dermed vil individets egenvurdering lett inflateres. En studie av Wade-Benzoni (2005) referert i Bazerman (2006) fant også en sterk korrelasjon mellom hvordan individene rangerer sine handlinger relatert til miljøet og deres vurdering av viktigheten av den spesifikke handlingen for samfunnet. Med andre ord muliggjør positive illusjoner at individer tror de gjør det bra sammenlignet med andre med hensyn til viktige aktiviteter, selv om de innrømmer å gjøre det mindre bra med hensyn til aktiviteter som de vurderer som mindre viktige. Disse skjevhetene gjør at individer tror at deres positive bidrag til miljøet er viktigere enn andres bidrag. Som følge av at individer har friheten til selv å bedømme det de allerede gjør som viktigere enn atferd som krever ubekvemme livsstilsendringer, opprettholdes det positive selvbildet med minimal justering av livsstil. Dette mønsteret av selvforhøyelse gir mennesker en enkel utvei fra å tilegne seg en mer ansvarlig sosial atferd (Bazerman, 2006).

Vi lever i dag i et informasjonssamfunn hvor informasjonens rolle er et tveegget sverd (Hilton, 2003). Informasjonens eksistens burde hjelpe oss til å foreta nøyaktige prediksjoner og beslutninger, men viser seg ofte å gjøre oss urimelig selvsikre isteden. Potensialet for denne effekten er spesielt stor når den menneskelige beslutningstaker står overfor mer informasjon enn han/hun effektivt kan behandle. Hilton viser til en upublisert studie av Russo og Schoemaker (1991) som viste at nøyaktighet ikke økte med omfang av informasjon, mens selvsikkerheten gjorde det.

Det er viktig å forstå den additive rollen som motivasjon og affekt spiller, utover rollen av kognisjon, for å forstå uvanlige mønster i våre beslutningstakingsprosesser. Mens det kan være vanskelig for oss å kontrollere våre emosjonelle og affektive responser, vil en bedre forståelse av hvordan de påvirker våre valg garantert forbedre våre beslutninger. Målet må være å høyne vår bevissthet relatert til våre kognitive begrensninger og vår mottakelighet for skjevheter, og endre den intuitive beslutningstakingsprosessen. En slik "refreezing" krever en periode hvor man konsekvent gjennomgår egne beslutningstakingsprosesser for ulike typer skjevheter. Det krever også at man er våken i søket etter skjevheter i den mer komplekse verden av skjevheter som man møter. Å skape en vedvarende intern forbedring av beslutningstaking er en kompleks oppgave som krever vedholdende overvåkning (Bazerman, 2006).

Oppsummering

Resultatene fra mine undersøkelser fordrer til økt fokus på betydningen av positive illusjoner i beslutningstaking, både relatert til individer og organisasjoner. Det er av avgjørende betydning at organisasjoner fokuserer på gode og veloverveide beslutningsprosesser, og legger til rette for gode individuelle beslutninger. Slik kan man hindre at overoptimisme forringer kvaliteten i viktige beslutninger (Lovallo og Kahneman, 2003; Kahneman og Lovallo, 1993).

6.3 Begrensninger ved undersøkelsen

Siviløkonomutredningen er i stor grad en test i metodekunnskaper, et område hvor en som student har lite erfaring å bygge på og støtte seg til. Dermed vil både utformingen av spørreskjemaet og gjennomføringen av undersøkelsen potensielt kunne inneholde flere feilkilder. Gjennom arbeidet med denne oppgaven har jeg derfor vært bevisst egne begrensninger, og søkt kunnskap og innsikt relatert til metodiske tilnærminger fra tidligere forskning. Til utforming og gjennomføring av undersøkelsen benyttet vi nyttig informasjon fra tidligere oppgaver og forskning. Ut fra dette søkte vi å utforme og gjennomføre undersøkelsen etter de retningslinjer som foreligger. Analysen av pilotundersøkelsen ga oss indikasjoner på at spørreskjemaet fungerte hensiktsmessig og tilfredsstillende. Totalt sett har disse momentene gitt en viss trygghet med hensyn til å unngå de store feiltrinnene.

I tillegg til potensielle feilkilder hos meg som forsker, vil også respondentene kunne utgjøre mulige feilkilder (Cohen, Swerlik og Philips, 1996 referert i Halvorsen et al., 2003). Dette kan være i form av mangel på seriøsitet, feiltolkning av spørsmål, samt subjektive tillegginger av meninger relatert til de ulike spørsmålene. Gjennomføringen av undersøkelsen fant sted i klasserom og auditorier, hvor respondentene satt nært hverandre. Det er derfor muligheter for at deltakerne har utvekslet synspunkter underveis, observert hverandre og dermed har hindret hverandre fra å avgi ærlige svar på spørreskjemaet.

Totalt sett vurderer jeg likevel metoden for gjennomføring som hensiktsmessig. Vi fikk samlet inn et stort datamateriale over en kort tidsperiode. Det var også enkelt å rekruttere deltakere, da deltakelsen ikke stilte store krav til innsats fra deltakernes side. I en oppgave som dette vil det alltid være nødvendig å gjøre avveininger med hensyn til tidsbruk og ønsket størrelse på datamateriellet. Dersom vi hadde valgt å gjennomføre undersøkelsen i mer kontrollerte omgivelser ville det vært nødvendig å bruke langt mer tid for å oppnå tilsvarende antall respondenter. Gjennom at vi fikk muligheten til å knytte gjennomføringen av undersøkelsen til forelesninger mener jeg at dette hadde en viktig signaleffekt overfor respondentene, gjennom at foreleserne var villig til å gi oss av sin tid til gjennomføringen. At vi selv var til stede under gjennomføringen ga oss også mulighet til å oppklare misforståelser knyttet til spørreskjemaet. Disse fordelene veier i stor grad opp for mulige feilkilder knyttet til omgivelsene.

Spørreskjema som datainnsamlingsmetode kan også karakteriseres som en begrensning. Denne type enveiskommunikasjon begrenser hvor mye informasjon som kan hentes inn. Noen typer fenomener lar seg heller ikke måle på en god måte gjennom denne type metode. Metoden forutsetter at virkeligheten som er konstruert i spørreskjemaet er tilpasset målgruppen for respondenter. Dette kombinert med valget om bruk av lukkede spørsmål gjør at referanserammen i stor grad er gitt, og spørsmålet blir om en på denne måten oppnår et tilstrekkelig nyansert bilde av respondentgruppen.

Med denne oppgavens problemstilling og formål som utgangspunkt mener jeg likevel at spørreskjema var det naturlige og mest hensiktsmessige valget for datainnsamling. For at det skal ha noen hensikt å teste om tidligere teori kan bekreftes eller ikke, kreves det et utvalg av en viss størrelse. Bruk av spørreskjema gjorde at vi effektivt fikk samlet inn et stort datamateriale, hvor tidskostnaden ville vært radikalt forstørret ved bruk av for eksempel intervjuetoden. Konklusjonen blir derfor at spørreskjema er det mest kostnads- og tidsbesparende alternativet. Gjennom å distribuere spørreskjemaene selv unngikk vi kostnader relatert til postutsendelser, samtidig som vi fikk umiddelbare respons, og derfor unngikk å måtte bruke tid på å etterlyse svarsendinger. Relatert til tidsrammen for gjennomføringen sparte vi dermed verdifull tid.

Begrensninger relatert til bruken av lukkede spørsmål, oppveies i stor grad av betraktninger tilknyttet gjennomføring av undersøkelsen og analyse av datamaterialet. For respondentene krever lukkede svaralternativer mindre innsats, og er dermed en tidsbesparende faktor. I tillegg forenkles registrering og tolkning av datamaterialet. For en mer utdypende drøfting av datainnsamlingsmetode viser jeg til metodekapittelet.

Undersøkelsens måleinstrumenter representerer også visse begrensninger. I mangel på passende etablerte måleinstrumenter ble valget i stor grad å utarbeide egne spørsmål til undersøkelsen. Som følge av dette kan det stilles spørsmålstegn ved undersøkelsens validitet (Cohen og Swerdlik, 2002 referert i Halvorsen et al., 2003). For denne oppgaven mener jeg at tilpasning av eksisterende måleinstrumenter i kombinasjon med utvikling av egne spørsmål, var det mest hensiktsmessige. Et viktig mål i utformingen var å sikre forståelse av spørsmålene hos studentene, gjennom å ta utgangspunkt i situasjoner som studentene ville kjenne seg igjen i. En slik tankegang støttes av Ghauri og Grønhaug (2005), som påpeker viktigheten av å gjøre nødvendige tilpasninger relatert til aktuelle respondenter.

Det er også slik at wording påvirker hvordan respondenter tolker de ulike spørsmålene (Ghauri og Grønhaug, 2005). De fleste påstandene våre er knyttet til hvordan respondenten betrakter seg i forhold til gjennomsnittet, eller "de fleste andre". Her vil den enkeltes referanseramme være avgjørende for hvilket svaralternativ som velges. I etterkant ser jeg at denne betegnelsen burde vært mer klargjort, relatert til om gjennomsnittet er tenkt i forhold til studentpopulasjonen på NHH eller i forhold til den generelle befolkningen. NHH studentene er i hovedsak unge mennesker, som er bevisst at de studerer ved en skole med høye inntakskrav. De er også bevisst at det er en høy sannsynlighet for å få et bra jobbtilbud og en relativt høy lønn når de er ferdig utdannet. Stereotyper kan i stor grad påvirke hvordan man betrakter seg selv. En forsterkende faktor relatert til dette kan være at undersøkelsen ble gjennomført høsten 2006, i en periode hvor arbeidsmarkedet var svært godt for siviløkonomer. Dette kan ha påvirket en del av svarene, uten at graden av urealistiske oppfatninger for respondentene øker av den grunn. På den annen side viser Camerer og Lovallo (1999) til det de kaller snøballeffekten relatert til overdreven selvtillit. De hevder at en student som klatrer oppover gjennom flere prestisjeskoler vil bygge sin selvtillit, og denne effekten vil bli sterkere jo høyere han eller hun når. En sterk forfremmelsesbane i arbeidslivet kan resultere i det samme mønsteret. "Perhaps as cream rises to the top, hubris does too" (Camerer og Lovallo, 1999).

Relatert til reliabiliteten til de ulike måleinstrumentene, vil den lave verdien på cronbachs alpha relatert til *indre årsaksfortolker*, være en svakhet som i stor grad kan ha påvirket mine resultater. Et resultat av dette er at det hefter usikkerhet ved i hvor stor grad en kan stole på disse resultatene. For å oppnå sikrere konklusjoner relatert til årsaksfortolkning kan det være nødvendig å gjøre spørsmålene enda mer tydelig. En annen forbedringsmulighet kan være å gjøre et tydeligere skille mellom tolkning av suksess og tolkning av nederlag, enn hva vi gjorde i vårt spørreskjema. Wording er en viktig faktor i denne problemstillingen. Det er også mulig at dette fenomenet ikke måles tiltrekkelig med en enkel intern-ekstern måleskala. Marsh (1986) argumenterer nettopp for at selvfavoriserende attribusjon i større grad bør kobles til for eksempel kontekst og respondentenes kunnskapsnivå. Jeg overlater imidlertid til fremtidige forskere å utarbeide et mer presist verktøy, for slik å kunne kartlegge dette fenomenet mer konkret.

Utvalget definerer på mange måter muligheter og begrensninger ved resultatene som er fremkommet i denne oppgaven (Halvorsen, 2003). Studentene i vårt utvalg omtales ofte som morgendagens ledere. Hvilke betraktninger disse studentene gjør, vil kunne gi noen indikasjoner på den fremtidige tilstanden blant norske ledere. Et forbehold er at trekkene som er avtegnet er noenlunde stabile over tid, og ikke påvirkes i sterk grad av faktorer som alder, erfaring eller andre faktorer. Studenter er en mye brukt utvalgsgruppe i internasjonal forskning. En stor andel av de funn som er gjort relatert til positive illusjoner er også basert på studier av studenter (Taylor og Brown, 1988). Noen av funnene er også bekreftet å gjelde for andre utvalg, men også med grunnlag i rene studentstudier trekkes det paralleller utover rammene for dette utvalget.

Endelig vil det også knytte seg begrensninger til de statistiske metodene som er anvendt i oppgaven. Statistiske analyseverktøy er nyttige hjelpemiddel, men det er også viktig å anvende både sunn fornuft og kritiske sans når strukturene i datamaterialet skal analyseres (Kent, 2001). Fremkomne resultater bør virke fornuftige sett i sammenheng med tidligere teori, så vel som praktisk nytte. I faktoranalysen hadde vi fokus på at de ulike koblingene skulle tilfredsstillende statistiske krav, samtidig som de virket intuitive sett opp mot tidligere forskning. Resultatene fra regresjonsanalysene har jeg også drøftet opp mot det teoretiske rammeverket, samtidig som jeg har forsøkt å se på resultatene i forhold til praktisk nytte.

På generell basis vil det være både fordeler og ulemper tilknyttet valg av metodisk tilnærming. En viktig del av gjennomføringen av denne typen undersøkelser er å gjøre nødvendige avveininger relatert til de mulige begrensningene som jeg har drøftet i dette kapittelet. For gjennomføring av denne oppgaven mener jeg å ha fattet fornuftige og hensiktsmessige beslutninger, for på best mulig måte å besvare oppgavens problemstilling.

6.4 Etske betraktninger

Ved å utføre en undersøkelse som denne er det viktig å være bevisst etiske aspekter knyttet til gjennomføringen av den. Her er det viktig å ha fokus på dilemmaer knyttet til praktisk gjennomføring, frivillig deltakelse, anonymitet og offentliggjøring av resultater (Everett og Furseth, 2004).

Det er viktig å gi respondentene ærlig informasjon om undersøkelsens formål og omfang, og klargjøre hva slags deltakelse man forventer av respondentene. Da vi presenterte undersøkelsen vår for respondentene forklarte vi at vi ønsket å se på beslutningstaking blant studenter. Vi forklarte videre hvordan skjemaet skulle fylles ut. Samtidig hadde vi gjort et bevisst valg med hensyn til at vi ikke skulle fokusere mye på begrepet *positive illusjoner*, og at det var dette vi ønsket å studere, for å unngå å skape forhåndsoppfatninger relatert til spørreskjemaets innhold. Men vi ga en kort presentasjon av fagområdet og hvorfor vi fant dette svært interessant, og mener derfor tilstrekkelig å ha vektlagt en ærlig fremstilling av formålet med undersøkelsen, samt det tidsmessige aspektet ved deltakelse. Vi anslo at undersøkelsen ville ta 10-15 minutter å gjennomføre, noe som ikke ble overskredet.

For å oppnå mest mulig ærlige svar ønsket vi å sikre respondentenes anonymitet, og poengterte dette innledningsvis og i spørreskjemaet. I introduksjonen til spørreskjemaet poengterte vi også at resultatene fra undersøkelsen ikke ville bli benyttet til andre formål enn våre oppgaver. Endelig vektla vi at deltakelsen var frivillig, slik at respondentene fikk en reell mulighet til å velge om de ville delta eller ikke. Samtidig ønsket vi gjennom dette å sikre at de som valgte å gjennomføre deltakelsen var motivert for å gjøre det.

6.5 Forslag til fremtidig forskning

Interessant skriving leder ofte lesere til å sette spørsmålstegn ved og undersøke temaer som de ikke har tenkt over tidligere. På denne måten kan det å identifisere nye spørsmål kanskje være viktigere enn å gi svar på gamle spørsmål (Davis, 1971 referert i Bazerman, 2006).

Jeg har tidligere stilt spørsmålstegn ved om utvalget gir et spesielt utslag på graden av positive illusjoner, og om disse studentene har en bakgrunn som reduserer noe av det urealistiske ved aspekter av positive illusjoner. I forlengelsen av dette kunne det derfor være interessant å følge opp mine funn med en sammenligning mot andre studentgrupper innenfor andre utdanningsretninger. Hvilke utslag får for eksempel førskolelærerstudenter relatert til positive illusjoner?

En annen vri kan være å gjøre en undersøkelse av tidligere NHH studenter, som har vært i arbeidslivet en lengre periode, for å se hvordan fenomenet utvikler seg over tid. En

spennende vri kan være å se på om utviklingen avhenger av hvilke type stillinger eller bransjer man går inn i.

Gjennom min analyse identifiserte jeg som nevnt en del svakheter i måleinstrumentet vi utviklet, relatert til måling av selvfavoriserende attribusjon. Dette er et område hvor det ikke eksisterer et utvalg etablerte måleinstrumenter, det kan derfor være en ide å videreutvikle dette verktøyet. En vinkling kan være å utvikle et strengere instrumentelt design for å identifisere en tydeligere kobling mellom denne faktoren og andre relatert til fenomenet positive illusjoner. Hvordan mennesker tolker suksess og nederlag har viktige implikasjoner for deres læring og utvikling mot en bedret beslutningstaking (Lovallo og Kahneman, 2003; Bazerman, 2006), og gjør det derfor til et interessant tema å forske videre på.

I min oppgave har jeg avgrenset studien av positive illusjoner til individuell beslutningstaking. En ide for videre forskning kan derfor være å knytte disse illusjonene til ulike gruppevariabler. En økende trend i arbeidslivet, i privat som offentlig sektor, er å organisere arbeidsoppgaver i prosjektgrupper. Det kan derfor være av stor interesse å studere hvordan positive illusjoner påvirker beslutninger som fattes i grupper.

Denne oppgaven har hatt som formål å sette fokus på positive illusjoner som begrep, og hvordan ulike kategorier innenfor fenomenet innvirker på hverandre. Den beste beskyttelse mot mentale feilslutninger er bevisstgjøring (Hammond et al., 1998). En naturlig vei videre vil derfor være å utvikle verktøy som kan bidra til å forbedre beslutningskvaliteten, både på individ- og organisasjonsnivå. Det kan eksempelvis være interessant å se hvordan organisasjonskultur påvirker beslutningstaking. Det kan også være interessant å undersøke ulike typer organisasjoner med hensyn til hvilke utslag de gir relatert til positive illusjoner, og i forlengelsen av dette se på hvilke strukturer og rutiner som eksisterer i de organisasjonene som er minst utsatt for positive illusjoner i sine beslutningsprosesser. Det kan også være en ide å teste ut eksisterende verktøy for bedring av beslutningstaking, for å se hvilken effekt de gir i praksis.

Positive illusjoner knyttet til beslutningstaking er et fascinerende fagområde, som det til tross for at det eksisterer lite norsk forskning på, finnes mange meninger rundt. Dette fenomenet innvirker på større eller mindre grad på beslutninger både privat og i arbeidslivet,

og har den ytterste relevans for hver og en av oss. I min mening er det et fagområde som alle vil ha nytte og stor interesse av å sette seg dypere inn i.

7. Litteraturliste

Bandura, A. (1997). *Self-efficacy. The Exercise of Control*. W.H. Freeman and Company.

Babcock, L. og Loewenstein, G. (1997). *Explaining Bargaining Impasse: The Role of Self-Serving Biases*. *Journal of Economic Perspectives*, American Economic Association, 11(1), 109-126.

Bazerman, M.H. (2002). *Judgment in Managerial Decision Making*. 5th ed. John Wiley and Sons, Inc.

Bazerman, M.H. (2006). *Judgment in Managerial Decision Making*. 6th ed. John Wiley and Sons, Inc.

Brown, J.D. (1986). *Evaluations of self and others: Self-Enhancement biases in social judgments*. *Social Cognition*, 4, 353-376.

Brown, J.D. og Dutton, K.A. (1995). *The thrill of victory, the complexity of defeat: Self-esteem and people's emotional reactions to success and failure*. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 712-722.

Bunderson, J. S. and Sutcliffe, K. M. (1995). *Work history and selective perception: Fine tuning what we know*. *Academy of Management Proceedings*, 459-463.

Camerer, C. og Lovallo, D. (1999). *Overconfidence and Excess Entry: An Experimental Approach*. *The American Economic Review*, Vol. 89, No. 1 (Mar., 1999), pp. 306-318.

Chugh, D. (2004). *Societal and Managerial Implications of Implicit Social Cognition: Why Milliseconds Matter*. *Social Justice Research*, 17(2), 203-222.

Churchill, G.A. og Iacobucci, D. (2005). *Marketing Research: Methodological Foundations*, 9th ed. Thomson: South-Western.

Crocker, J. (1982). *Biased questions in judgment of covariation studies*. *Personality and Social Psychology Bulletin* 8, 214-220.

Dutton, K. A. og Brown, J. D. (1997). *Global Self-Esteem and Specific Self-Views as Determinants of People's Reactions to Success and Failure*. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 73, No. 1, 139-148.

-
- Epstein, S., Pacini, R., Heier, H. og Denes-Raj, V. (1996). *Individual Differences in Intuitive-Experiential and Analytical-Rational Thinking Styles*. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71(2).
- Everett, E.L. og Furseth, I. (2004). *Masteroppgaven: Hvordan begynne – og fullføre*. 2. utg. Universitetsforlaget.
- Flavell, J.H. (1979). *Metacognition and cognitive monitoring: A new area of cognitive development inquiry*. *American Psychologist*, 34(10), 906-911.
- Flyvbjerg, B. (2003). *Delusions of success*. *Harvard Business Review*, desember.
- Friedman, D. og Sunder, S. (1994). *Experimental Methods: A Primer for Economists*. Cambridge University Press.
- Gabriel, M.T., Critelli, J.W. og Ee, J.S. (1994). *Narcissistic illusions in self-evaluations of intelligence and attractiveness*. *Journal of Personality*, 62, 143-155.
- Ghauri, P. og Grønhaug, K. (2005). *Research Methods in Business Studies. A Practical Guide*. 3rd ed. Prentice Hall.
- Grennes, T. (2001). *Innføring I vitenskapsteori og metode*, 2. utg. Universitetsforlaget.
- Gripsrud, G., Olsson, U. H. og Silkoset, R. (2004). *Metode og dataanalyse. Med fokus på beslutninger i bedrifter*. Høyskoleforlaget.
- Gurman, E.B. og Balban, M. (1990). *Self-evaluation of physical attractiveness as a function of self-esteem and defensiveness*. *Journal of Social Behavior and Personality*, 5, 575-580.
- Hair, J.F, Jr., Anderson, R.E., Tatham, R.L. og Black, W.C. (2004). *Multivariate data analysis*. 4th ed. Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey.
- Hair, J.F, Jr. et al. (2006). *Multivariate data analysis*. 6th ed. Upper Saddle River, N.J.: Prentice Hall.
- Halvorsen, K. (2003). *Å forske på samfunnet – en innføring i samfunnsvitenskapelige metoder*. 4. utg. Cappelen Akademisk Forlag.
- Halvorsen, I., Bjerke, A. og Hovet, E. (2003). *Positive illusjoner blant ledere ved beslutningstaking*. Diplomoppgave i Organisasjonspsykologi, Handelshøyskolen BI Sandvika.
- Hammond, J. S., Keeney, R. L. og Raiffa, H. (1998). *The hidden traps in decision making*. *Harvard Business Review*, 76(5), 47-54.

- Haugland, A. B. (2006). *Positive illusjoner knyttet til beslutningstaking. En studie av kjønnsforskjeller*. Masteroppgave i Ledelse av menneskelige ressurser, Norges Handelshøyskole.
- Hilton, D. J. (2003). *Psychology and the Financial Markets: Applications to Understanding and Remediating Irrational Decision-Making*. In Brochs, I. og Carillo, J. D. (2003). *The Psychology of Economic Decisions. Vol I: Rationality and Well-Being*. Oxford: Oxford University Press.
- Holme, I.M. og Solvang, B.K. (1991). *Metodevalg og metodebruk*. 2. utg. Tano.
- Houghton, S., Mark, S., Aquino, K. og Goldberg, C.B. (2000). *No safety in number: Persistence of biases and their effects on team risk perception and team-decision making*. *Group and Organizational Management*, 25(4).
- Hsee, C. K. og Hastie, R. (2006). *Decision and experience: Why don't we choose what makes us happy? Trends in Cognitive Sciences*.
- Jacobsen, D.I. (2005). *Hvordan gjennomføre undersøkelser? Innføring i samfunnsvitenskapelig metode*, 2. utg. Høyskoleforlaget.
- Johannessen, A. (2003). *Introduksjon til SPSS*, abstrakt forlag.
- Johnson, J.E.V. og Powell, P.L. (1994). *Decision Making, Risk and Gender: Are Managers Different?* *British Journal of Management*, 5, 123-138.
- Kahneman, D. (2003). *A Perspective on Judgment and Choice. Mapping Bounded Rationality*. *American Psychologist*, 58(9), 697-720.
- Kahneman, D. og Lovallo, D. (1993). *Timid choices and bold forecasts: A cognitive perspective on risk taking*. *Management Science*, 39(1), 17-31.
- Kaufmann, G. og Kaufmann, A. (1998). *Psykologi i organisasjon og ledelse*, 2. utg. Fagbokforlaget.
- Kent, R. (2001). *Data construction and data analysis for survey research*. Palgrave.
- Kramer, R. M., Newton, E. og Pommerenke, P. L. (1993). *Self-Enhancement Biases and Negotiator Judgment: Effects on Self-Esteem and Mood*. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 56, 110-133.
- Kruger, J. og Dunning, D. (1999). *Unskilled and unaware of it: How difficulties in recognizing one's own incompetence lead to inflated self-assessments*. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77(6), 1121-1134.

-
- Langer, E.J. (1975). *The illusion of control*. Journal of Personality and Social Psychology, 32, 311-328.
- Loewenstein, G., Weber, E.U., Hsee, C.K. og Welch, N. (2001). *Risk as feelings*. Psychological Bulletin, 127(2), 267-286.
- Lovallø, D. og Kahneman, D. (2003). Delusions of Success – How Optimism Undermines Executives' Decisions. Harvard Business Review, juli, 56-63.
- March, J. G. (1994). *A primer on Decision Making*. The Free Press.
- March, J. og Shapira, Z. (1987). *Managerial perspective on risk and risk taking*. Management Science, 33, 1404-1418.
- Marsh, H.W. (1986). *The self-serving effect (bias?) in academic attributions: Its relation to academic achievement and self-concept*. Journal of Educational psychology, 78(3), 190-200.
- Martinko, Mark J. (1995). *Attribution Theory: An Organizational Perspective*. St. Lucie Press.
- Miller, D. T. og Ross, M. (1975). *Self-serving biases in attribution of causality: Fact or fiction?* Psychological Bulletin 82, 213-225.
- Moore, D.A., Kurtzberg, T.R., Fox, C.R. og Bazerman, M.H. (1999). *Positive Illusions and Forecasting Errors in Mutual Fund Investment Decisions*. Organizational Behavior and Human Decision Processes, 79(2), 95-114.
- Myklemyr, A. (2007). *De skjulte beslutningsfellene*. Ukeavisen Ledelse, nr. 28, 13-16.
- Ottesen, G.G. og Grønhaug, K. (2005). *Positive illusions and New Venture Creation: Conceptual Issues and an Empirical Illustration*. Creativity and Innovation Management, 14, 505-512.
- Perloff, L.S. og Fetzer, B.K. (1986). *Self-other judgments and perceived vulnerability to victimization*. Journal of Personality and Social Psychology, 50, 502-510.
- Robbins, S. P. og Judge, T. A. (2007). *Organizational Behavior*, 12th ed. Pearson Prentice Hall.
- Sannes, R. (2004). *Dataanalyse og statistikk – kvantitativ tilnærming*. <http://home.bi.no/fg188001/metode/index.htm>.

- Schwarzer, R. og Scholz, U. (2002). *Cross-cultural assessment of coping resources: The general perceived self-efficacy scale*. Paper presented at the Asian Congress of Health Psychology 2000: Health Psychology and Culture, Tokyo, Japan, August 28-29.
- Selnes, F. (1999). *Markedsundersøkelser*. 4.utg. Tano Aschehoug.
- Sigall, H., Kruglanski, A. og Fyock, J. (2000). *Wishful Thinking and Procrastination*. Journal of Social Behavior and Personality.
- Simon, H.A. (1957). *Models of man*. New York: John Wiley and Sons, Inc.
- Simon, H. A. (1986). *Rationality in Psychology and Economics*. Journal of Business, October 1986, pp. 209-24.
- Slovic, P., Fischhoff, B. og Lichtenstein, S. (1982). *Facts versus fears: Understanding perceived risk*. I D. Kahneman, P. Slovic, og A. Tversky (Red.), Judgment under uncertainty: Heuristics and biases (s.463-489). Cambridge, England: Cambridge University Press.
- Stanovich, K.E. og West, R.F. (2000). *Individual differences in reasoning: Implications for the rationality debate*. Behavioral and Brain Sciences, 23, 645-665.
- Steele, C. M. (1988). *The psychology of Self-Affirmation: Sustaining the Integrity of the Self*. Advances in experimental social psychology, vol. 21, pp. 261-302.
- Stone, D. N. (1994). *Overconfidence in Initial Self-Efficacy Judgments: Effects on Decision Processes and Performance*. Organizational Behavior and Human Decision Processes, 59(3): 452-475.
- Svenson, O. (1981). *Are we less risky and more skilful than our fellow drivers?* Acta Psychologica, 47, 143-148.
- Taylor, S.E. (1989). *Positive illusions: Creative self-deception and the healthy mind*. New York: Basic Books.
- Taylor, S.E. og Brown, J.D. (1988). *Illusion and Well-Being . a Social Psychological Perspective on Mental-Health*. Psychological Bulletin, 103(2), 193-210.
- Taylor, S.E. og Brown, J.D. (1994). *Positive Illusions and Well-Being Revisited Separating Fact From Fiction*. Psychological Bulletin, 116(1), 21-27.
- Thaler, R.H. (2000). *From Homo Economicus to Homo Sapiens*. Journal of Economic

Perspectives, 14(1), 133-141.

Tversky, A. og Kahneman, D. (1974). *Judgment under uncertainty: Heuristics and Biases*. Science, 185, 1124-1130.

Weinstein, N. D. (1980). *Unrealistic Optimism about Future Life Events*. Journal of Personality and Social Psychology, 39(5).

<http://www.tu.no/nyheter/offshore/article40439.ece>

<http://userpage.fu-berlin.de/%7Ehealth/norway.htm>

8. Vedlegg

VEDLEGG 1: SPØRRESKJEMA

<h3>Studie av beslutningstaking blant studenter</h3>
--

Gjennomført av: Linn Beate Sollund-Walberg og Anne Berit Haugland
Norges Handelshøyskole

<h3>ORIENTERING OG INSTRUKSJONER TIL SPØRRESKJEMA</h3>
--

- Denne undersøkelsen har som formål å belyse ulike sider ved beslutningstaking.
- Det vil ta ca 10-15 minutter å besvare alle spørsmålene, og vi setter pris på om du tar deg tid til å fylle ut spørreskjemaet i sin helhet.
- Spørreundersøkelsen vil bli behandlet konfidensielt og anonymt, og skal utelukkende benyttes til statistiske analyser.
- Vær vennlig å fylle ut spørreskjemaet i henhold til de instruksjoner som blir gitt underveis. En hovedregel når du fyller ut, er at den umiddelbare reaksjonen på spørsmålene er den mest riktige.
- Spørreskjemaet er basert på eksisterende internasjonal forskning. Ettersom du skal svare ved hjelp av faste svaralternativer, vil du kunne oppleve at det for noen spørsmål er vanskelig å finne et alternativ som stemmer helt med din oppfatning eller situasjon. I slike tilfeller er det viktig at du prøver å velge det svaralternativet som ligger nærmest det du mener er det riktige svaret for deg, og at du ikke unnlater å svare. Du kan dessuten, hvis du ønsker det, gi kommentarer eller utfyllende opplysninger på spørreskjemaet.

Vi setter stor pris på at du tar deg tid til å delta i denne undersøkelsen!!!

Del 1: Bakgrunnsopplysninger

Først ønsker vi å kartlegge en del bakgrunnsopplysninger som kjønn, alder og utdanning. Du svarer ved å sette kryss ved det alternativet som er riktig eller passer best, og fyller ut for antall år der det er spørsmål om dette.

B1. Kjønn

Mann:

Kvinne:

B2. Alder

År: _____

B3. Høyeste fullførte utdanning (sett bare ett kryss)

9-årig grunnskole, real- eller middelskole eller kortere

Ett eller toårig videregående skole

3-årig videregående skole (gymnas, handelsskole eller yrkesskole)

Fullført utdanning ved høyskole eller universitet av 1-2 års normert varighet

Fullført utdanning ved høyskole eller universitet av 3-4 års normert varighet

Fullført utdanning ved høyskole eller universitet av 5-6 års normert varighet

Del 2: Selvoppfatning

Under finner du 15 utsagn som beskriver hvordan du vurderer egne evner og ferdigheter i ulike sammenhenger. For hvert av utsagnene vil vi at du skal sette ring rundt det ene tallet som best indikerer din vurdering av deg selv.

	Passer svært dårlig					Passer svært godt	
S1. Jeg anser meg selv som ærligere enn gjennomsnittet	1	2	3	4	5	6	7
S2. Jeg er bedre enn de fleste til å fatte gode beslutninger, både privat og i skolesammenheng	1	2	3	4	5	6	7
S3. Jeg er en bedre sjåfør enn gjennomsnittet	1	2	3	4	5	6	7
S4. Jeg har en bedre intuisjon enn de fleste	1	2	3	4	5	6	7
S5. Mine samarbeidsevner er bedre enn gjennomsnittet	1	2	3	4	5	6	7
S6. Jeg har vanskeligere for å få venner enn gjennomsnittet	1	2	3	4	5	6	7
S7. Jeg er bedre enn gjennomsnittet til å løse komplekse oppgaver	1	2	3	4	5	6	7
S8. Jeg er mindre attraktiv på arbeidsmarkedet enn mine medstudenter	1	2	3	4	5	6	7
S9. Mine akademiske ferdigheter er bedre enn gjennomsnittet	1	2	3	4	5	6	7
S10. Jeg er flinkere enn de fleste til å holde fokus i ulike situasjoner	1	2	3	4	5	6	7
S11. Jeg anser meg selv som mer tiltrekkende enn gjennomsnittet	1	2	3	4	5	6	7
S12. Jeg er bedre enn de fleste til innhente riktig type og mengde informasjon når jeg fatter beslutninger	1	2	3	4	5	6	7

Forts. del 2: Selvoppfatning

	Passer svært dårlig			Passer svært godt			
S13. Jeg har vanskeligere for å oppnå tillit enn de fleste andre	1	2	3	4	5	6	7
S14. Jeg er mer ansvarlig enn de fleste	1	2	3	4	5	6	7
S15. Mine lederegenskaper er bedre enn gjennomsnittet	1	2	3	4	5	6	7

Del 3: Fremtidstanker

Nedenfor følger en liste over 16 hendelser eller livssituasjoner. Vi er interessert i dine estimater på hvor sannsynlig det er at du vil oppleve hendelsen i fremtiden. Det er ingen svar som er mer riktig enn andre, du skal her svare ved å gi en indikasjon på hva du tror. Det er viktig at du bare setter ring rundt ett tall.

	Svært usannsynlig					Svært sannsynlig	
	1	2	3	4	5	6	7
F1. Å få et svært godt jobbtilbud før du er ferdig å studere	1	2	3	4	5	6	7
F2. Å bli skadet i en bilulykke	1	2	3	4	5	6	7
F3. Å oppleve en tragisk skilsmisse	1	2	3	4	5	6	7
F4. Å bli offer for et innbrudd	1	2	3	4	5	6	7
F5. Å vinne 300.000 kr i tipping, lotto eller annet pengespill	1	2	3	4	5	6	7
F6. Å bli oppsagt fra en jobb	1	2	3	4	5	6	7
F7. Å utvikle et alkoholproblem	1	2	3	4	5	6	7
F8. Å uteksamineres som en av de beste på ditt kull	1	2	3	4	5	6	7
F9. Å få personlige oppnåelser omtalt i Aftenposten	1	2	3	4	5	6	7
F10. Å få en startlønn på mer enn 350.000 kr	1	2	3	4	5	6	7
F11. Å holde din nåværende vekt i 10 år	1	2	3	4	5	6	7
F12. Å få friske barn	1	2	3	4	5	6	7
F13. Å oppleve utbrenthet i løpet av de første ti årene i arbeidslivet	1	2	3	4	5	6	7
F14. Å måtte ta en jobb som ikke er attraktiv	1	2	3	4	5	6	7
F15. Å få kreft	1	2	3	4	5	6	7
F16. Å leve til fylte 80 år	1	2	3	4	5	6	7

Del 4: Kontrolloppfatning

Her skal du ta stilling til 15 påstander som tar for seg din følelse av kontroll i ulike beslutningssituasjoner. Du skal også her sette ring rundt det ene tallet som du synes passer best til hvert utsagn.

	Passer svært dårlig			Passer svært godt			
K1. Jeg kan nokså nøyaktig forutsi min egen fremtid	1	2	3	4	5	6	7
K2. Til eksamen er jeg bedre forberedt enn gjennomsnittet	1	2	3	4	5	6	7
K3. Jeg stoler på egen magefølelse når jeg tar beslutninger	1	2	3	4	5	6	7
K4. Dersom jeg går inn for det kan jeg få en prestisjefyllt jobb	1	2	3	4	5	6	7
K5. Jeg kan lede et prosjekt til suksess der mange andre ledere ville mislykkes	1	2	3	4	5	6	7
K6. Risiko kan i stor grad elimineres av kunnskap og ferdigheter	1	2	3	4	5	6	7
K7. Jeg kan oppnå gode resultater ved å bruke mine ferdigheter og kunnskap	1	2	3	4	5	6	7
K8. Jeg er bedre enn de fleste til å prioritere tidsbruken min	1	2	3	4	5	6	7
K9. Samme hva som hender er jeg vanligvis i stand til å takle det	1	2	3	4	5	6	7
K10. Det er vanskelig å predikere resultatet av en eksamen	1	2	3	4	5	6	7
K11. I usikre situasjoner føler jeg ofte større grad av kontroll enn hva andre gjør	1	2	3	4	5	6	7
K12. Jeg foretrekker å samle inn viktig informasjon selv, fremfor å motta fra andre	1	2	3	4	5	6	7

Forts. del 4: Kontrolloppfatning							
----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--

	Passer svært dårlig							Passer svært godt
K13. Dersom jeg har nok informasjon, vil jeg kunne forutsi utfallet av en investering	1	2	3	4	5	6	7	
K14. Jeg er bedre enn de fleste til å forutsi viktige endringer i arbeidsmarkedet	1	2	3	4	5	6	7	
K15. Jeg innehar evner og ferdigheter som gjør meg i stand til å møte de fleste problemer og motbakker i arbeidslivet	1	2	3	4	5	6	7	

Del 5: Årsaksfortolkning

I denne delen vil vi at du skal ta stilling til 15 påstander som tar for seg hvordan du tolker årsaken til ulike hendelser. Sett en ring rundt det ene tallet du synes passer best for deg.

	Passer svært dårlig			Passer svært godt			
AA1. Dersom jeg mislykkes på eksamen er det et resultat av manglende egeninnsats	1	2	3	4	5	6	7
AA2. I gruppearbeid har jeg en liten rolle med hensyn til resultatet av gruppens arbeid	1	2	3	4	5	6	7
AA3. De dårlige beslutningene jeg har tatt skyldes forhold utenfor min kontroll	1	2	3	4	5	6	7
AA4. Mine gode vennskap er et resultat av mine evner til å pleie vennskapsforhold	1	2	3	4	5	6	7
AA5. Gode kjøp jeg har gjort skyldes oftest flaks	1	2	3	4	5	6	7
AA6. Mine mislykkede forhold skyldes primært egne svakheter	1	2	3	4	5	6	7
AA7. Dersom jeg blir tilbudt en jobb er det et resultat av min personlighet og kompetanse	1	2	3	4	5	6	7
AA8. Gevinster i pengespill skyldes min kunnskap om spillets gang (for eksempel oddsen)	1	2	3	4	5	6	7
AA9. Dersom noen misliker meg er det fordi jeg ikke er interessant eller morsom nok	1	2	3	4	5	6	7
AA10. Mine gode eksamensresultater skyldes ofte flaks med hensyn til oppgavene	1	2	3	4	5	6	7
AA11. Mine fremtidige jobbtilbud vil være avhengig av forhold i markedet	1	2	3	4	5	6	7
AA12. Dersom jeg ikke går videre fra et jobbintervju skyldes det uflaks	1	2	3	4	5	6	7

Forts. del 5: Årsaksfortolkning							
---------------------------------	--	--	--	--	--	--	--

	Passer svært dårlig					Passer svært godt	
AA13. Negative tilbakemeldinger på oppgaver tar jeg veldig personlig	1	2	3	4	5	6	7
AA14. Egne vurderinger har vært avgjørende for de prestasjonene jeg har oppnådd	1	2	3	4	5	6	7
AA15. Dårlig karakter på gruppeeksamen skyldes manglende innsats fra de andre i gruppen	1	2	3	4	5	6	7

VEDLEGG 2: FAKTORANALYSE
Resultater av faktoranalyse med ortogonal (varimax) rotasjon
Tabell 1: Faktoranalyse "Selvoppfatning"

Items	Faktorer	
	1	2
S4 Jeg har en bedre intuisjon enn de fleste	.341	
S7 Jeg er bedre enn gjennomsnittet til å løse komplekse oppgaver	.745	
S9 Mine akademiske ferdigheter er bedre enn gjennomsnittet	.657	
S10 Jeg er flinkere enn de fleste til å holde fokus i ulike situasjoner	.470	
S11 Jeg anser meg selv som mer tiltrekkende enn gjennomsnittet	.459	.318
S1 Jeg anser meg selv som ærligere enn gjennomsnittet		.457
S2 Jeg er bedre enn de fleste til å fatte gode beslutninger, både privat og i skolesammenheng	.481	.540
S5 Mine samarbeidsevner er bedre enn gjennomsnittet		.516
S12 Jeg er bedre enn de fleste til å innhente riktig type og mengde informasjon når jeg fatter beslutninger	.446	.543
S14 Jeg er mer ansvarlig enn de fleste		.437
Rotert eigenvalue	2.28	1.85
Prosent av variansen	15.18	12.30
Cronbach's alpha	.697	.703

 N = 194

Faktorladninger under .10 er ikke vist.

Tabell 2: *Faktoranalyse "Fremtidstanker"*

Items	Faktorer				
	1	2	3	4	5
F1 Å få et svært godt jobbtilbud når du er ferdig å studere	.202	.630		-.200	
F8 Å uteksamineres som en av de beste på ditt kull	-.114	.577			
F10 Å få en startlønn på mer enn 350.000 kr		.684			
F14F Å måtte ta en jobb som ikke er attraktiv	.284	.535			.136
Rotert eigenvalue	1.99	1.77	1.00	.95	.78
Prosent av variansen	12.46	11.08	6.25	5.91	4.89
Cronbach's alpha		.690			

N = 194

Faktorladninger under .10 er ikke vist.

Reverserte items: F14F

Tabell 3: **Faktoranalyse "Kontrolloppfatning"**

Items	Faktorer		
	1	2	3
K3 Jeg stoler på min egen magefølelse når jeg tar beslutninger	.428	.194	.148
K4 Dersom jeg går inn for det kan jeg få en prestisjefylt jobb	.741		.103
K5 Jeg kan lede et prosjekt til suksess der mange andre ledere ville mislykkes	.646	.108	.236
K7 Jeg kan oppnå gode resultater ved å bruke mine ferdigheter og kunnskap	.522	.164	
K9 Samme hva som hender er jeg vanligvis i stand til å takle det	.500		
K11 I usikre situasjoner føler jeg ofte større grad av kontroll enn hva andre gjør	.609		
K15 Jeg innehar evner og ferdigheter som gjør meg i stand til å møte de fleste problemer og motbakker i arbeidslivet	.576	.384	
Rotert eigenvalue	2.68	1.40	1.23
Prosent av variansen	17.84	9.33	8.22
Cronbach's alpha	.794		

N = 192

Faktorladninger under .10 er ikke vist.

Tabell 4: **Faktoranalyse "Årsaksfortolkning"**

Items	Faktorer	
	1	2
AA2AA I gruppearbeid har jeg en liten rolle med hensyn til resultatet av gruppens arbeid	.546	.119
AA4 Mine gode vennskap er et resultat av mine evner til å pleie vennsforhold	.182	-.104
AA7 Dersom jeg blir tilbudt en jobb, er det et resultat av min personlighet og kompetanse	.489	-.166
AA9AA Dersom noen ikke liker meg, er det fordi jeg ikke er interessant og morsom nok	.357	-.152
AA14 Egne vurderinger har vært avgjørende for de prestasjoner jeg har oppnådd	.281	-.299
AA3AA De dårlige beslutningene jeg har tatt skyldes forhold utenfor min kontroll	.132	.644
AA12AA Dersom jeg ikke går videre fra et jobbintervju skyldes det uflaks		.290
AA15AA Dårlige karakterer på gruppeeksamen skyldes manglende innsats fra andre i gruppen	-.126	.518
Rotert eigenvalue	1.32	1.08
Prosent av variansen	8.78	7.21
Cronbach's alpha	.421	.444

N = 191 (faktor 1)

N = 192 (faktor 2)

Faktorladninger under .10 er ikke vist.

Reverserte items: AA2AA, AA9AA, AA3AA, AA12AA, AA15AA

VEDLEGG 3: DESKRIPTIV ANALYSE AV FAKTORENE**Tabell 5: Deskriptiv statistikk for faktorene**

	N	Min	Max	Mean	SD
<i>Det inflaterte ego</i>	195	2,20	6,40	4,48	0,79
<i>Det gode egoinflaterte mennesket</i>	195	2,20	6,60	4,83	0,72
<i>Karriereoptimisten</i>	195	1,50	7,00	4,15	1,05
<i>Den selvsikre lederen</i>	195	2,71	7,00	4,86	0,79
<i>Indre årsaksfortolker</i>	194	3,60	7,00	5,23	0,67
<i>Ytre årsaksfortolker</i>	194	1,00	7,00	4,64	0,87

Verdiene er målt på en syvpunkts likertskala.

VEDLEGG 4: KORRELASJONSMATRISE FOR FAKTORENE
Tabell 6: Korrelasjonsmatrise

	Det inflaterte ego	Det gode egoinflaterte mennesket	Karriere- optimisten	Den selvsikre lederen	Indre årsaks- fortolker
Det gode mennesket	.543**				
Karriereoptimisten	.539**	.251**			
Den selvsikre lederen	.642**	.474**	.526**		
Indre årsaksfortolker	.269**	.314**	.285**	.422**	
Ytre årsaksfortolker	-.273**	-.241**	-.173**	-.321**	-.163*

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

VEDLEGG 5: RESULTATER FRA REGRESJONSANALYSENE
Tabell 7: Multippel logistisk regresjonsanalyse for H1 og H2

Oppsummering av multippel logistisk regresjonsanalyse for Det inflaterte ego og Den selvsikre lederen som predikatorer for Karriereoptimisten (H1 + H2).

*Avhengig variabel: **Karriereoptimisten***

	Unstandardized Coefficients			Standardized Coefficients			Adjusted R Square
	N	B	Std. Error	B	<i>t</i>	<i>Sig.</i>	
Uavhengig variable:							.339
<i>Det inflaterte ego</i>	195	.458	.102	.306	4.449	.000	
<i>Den selvsikre lederen</i>	195	.408	.101	.342	4.022	.000	
Constant		.116	.408		.284	.777	

Tabell 8: Bivariat logistisk regresjonsanalyse for H1

Oppsummering av bivariat logistisk regresjonsanalyse for Det inflaterte ego som prediktor for Karriereoptimisten (H1).

<i>Avhengig variabel: Karriereoptimisten</i>							
	N	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients			
		B	Std. Error	B	<i>t</i>	<i>Sig.</i>	Adjusted R Square
Uavhengig variabel:							
<i>Det inflaterte ego</i>	195	.721	.081	.539	8.890	.000	.287
Constant		.920	.369		2.495	.013	

Tabell 9: Bivariat logistisk regresjonsanalyse for H2

Oppsummering av bivariat logistisk regresjonsanalyse for Den selvsikre lederen som prediktor for Karriereoptimisten (H2).

<i>Avhengig variabel: Karriereoptimisten</i>							
	N	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients			
		B	Std. Error	B	<i>t</i>	<i>Sig.</i>	Adjusted R Square
Uavhengig variabel:							
<i>Den selvsikre lederen</i>	195	.700	.082	.526	8.592	.000	.273
Constant		.745	.401		1.855	.065	

Tabell 10: Bivariat logistisk regresjonsanalyse for H3

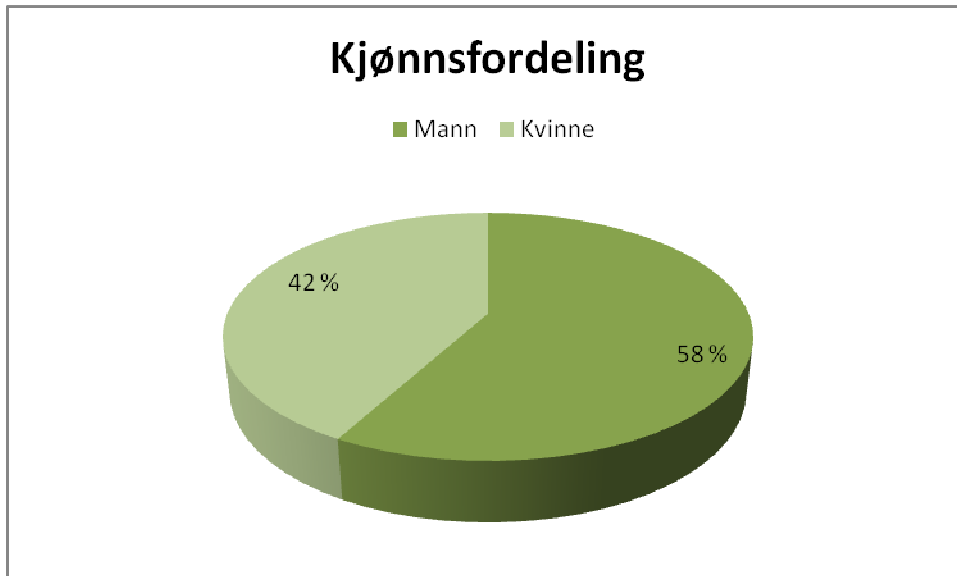
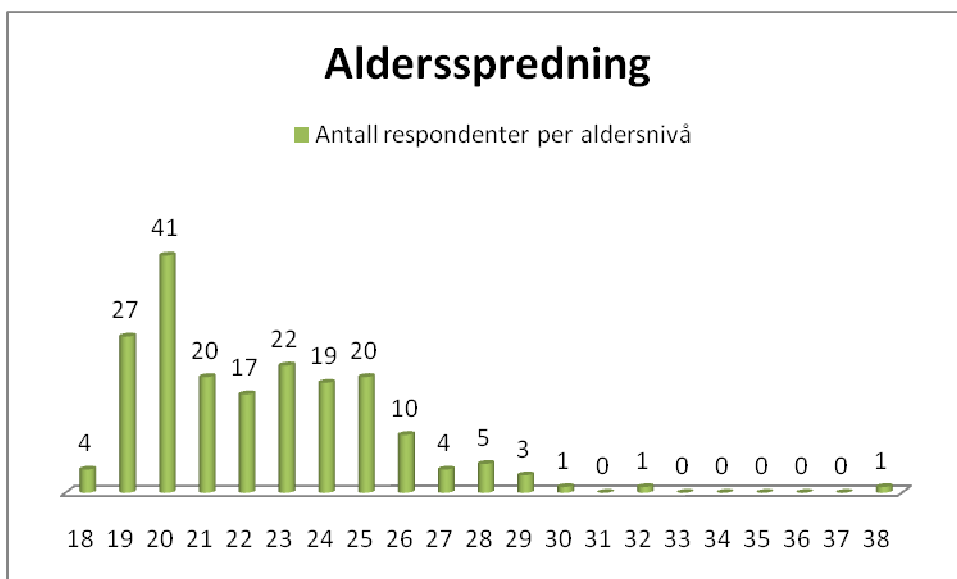
Oppsummering av bivariat logistisk regresjonsanalyse for Det inflaterte ego som predikator for Den selvsikre lederen (H3).

<i>Avhengig variabel: Den selvsikre lederen</i>							
	N	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	<i>t</i>	<i>Sig.</i>	Adjusted R Square
		B	Std. Error	B			
Uavhengig variabel:							
<i>Det inflaterte ego</i>	195	.644	.055	.642	11,629	.000	.409
Constant		1.973	.252		7.826	.000	

Tabell 11: Bivariat logistisk regresjonsanalyse for H4

Oppsummering av bivariat logistisk regresjonsanalyse for Det inflaterte ego som predikator for Indre årsaksfortolker (H4).

<i>Avhengig variabel: Indre årsaksfortolker</i>							
	N	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	<i>t</i>	<i>Sig.</i>	Adjusted R Square
		B	Std. Error	B			
Uavhengig variabel:							
<i>Det inflaterte ego</i>	195	.228	.059	.269	3.864	.000	.067
Constant		4.210	.269		15.669	.000	

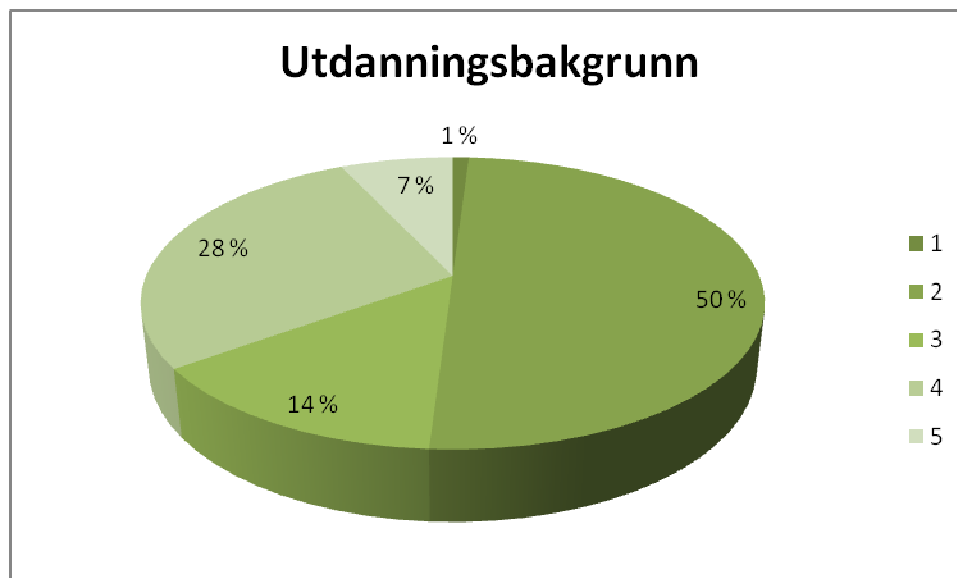
VEDLEGG 6: BESKRIVELSE AV UTVALGET**KJØNN****ALDER**

Gjennomsnittsalder: 22,3 år

Laveste alder: 18 år

Høyeste alder: 39 år

UTDANNING



1: 1-2 år videregående utdanning

2: Fullført treårig videregående utdanning

3: 1-2 år høyere utdanning

4: 3-4 år høyere utdanning

5: 5-6 år høyere utdanning