



Rasjonalitet og orienteringer i beslutninger

En studie om irrasjonaliteter og deres sammenhenger med orienteringer i et forhandlingsperspektiv

My Malene Mjaaland & Eirik Tveit

Veileder: Jørn Kjell Rognes

Masterutredning innen strategi og ledelse

NORGES HANDELSHØYSKOLE

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

Sammendrag

Formålet med denne avhandlingen er å studere individuelle forskjeller innen avvik fra rasjonalitet, sosial verdiorientering og motivasjonsmessig orientering, samt sammenhenger på tvers av disse tre faktorene. Forskningsprosjektet søker å belyse hvilke implikasjoner det har for forhandlinger, og gi veiledning til hvordan forhandlinger kan håndteres bedre. Studien ønsker dermed å bidra til en utvidet forståelse av beslutningstaking og forhandlingsatferd. Utredningen er basert på kvantitative data samlet inn via en spørreundersøkelse blant 115 studenter fra Norges Handelshøyskole og Høgskolen i Bergen. Spørreundersøkelsen hadde til hensikt å måle respondentenes avvik fra rasjonalitet, sosiale verdiorientering og motivasjonsmessige orientering.

Resultatene våre viser at det foreligger betydelige avvik fra rasjonalitet blant norske studenter. Irrasjonaliteter som forekommer hyppigst blant studentene er tendensen til å ignorere relevant informasjon, både gitt av motparten og fra trekk ved beslutningssituasjonen. I tillegg fant vi at deltakerne i størst grad har en prososial verdiorientering og en problemløsende konflikthåndtering. Dette tyder på at de har et godt grunnlag for å inngå i integrative forhandlinger.

Et av hovedfunnene er at det ikke foreligger noen tydelige sammenheng mellom rasjonalitet og sosial verdiorientering, til tross for at sosial verdiorientering blir ansett som en utvidelse av rasjonalitetsperspektivet. Vi observerte at prososiale aktører opptrer like rasjonelt som individualistiske. En beslutningstaker later ikke til å bli mindre rasjonell av å ta hensyn til andre, til tross for at å være rasjonell innebærer å maksimere egne interesser. En annen interessant observasjon er at både prososiale og individualister scorer høyt på en problemløsende konfliktstil. Som det fremkommer av diskusjonen forteller dette oss at gjennom en forståelse for hvordan ivaretagelse av andres interesser også kan være gunstig for en selv, kan også individualister tilnærme en spesifikk situasjon ved å maksimere sammenlagt utfall.

Forord

Denne masterutredningen er skrevet ved Norges Handelshøyskole (NHH) som en avsluttende del av masterstudiet i økonomi og administrasjon. Utredningen er et fordypningsarbeid innen vår hovedprofil strategi og ledelse. Interessen for studiens tema ble vekket av masterkurset *Forhandlinger*, et spennende felt som vi har hatt stor glede av å fordype oss i.

Først og fremst ønsker vi å takke vår dyktige veileder og professor Jørn Kjell Rognes for hans imponerende kunnskaper om forhandlinger, suverent raske responstid og nyttige innspill. Ditt engasjement har overgått hva vi hadde forventet av en veileder. Tusen takk for uvurderlig, og ikke minst veldig hyggelig, veiledning.

Takk også til alle studentene på Norges Handelshøyskole og Høgskolen i Bergen som gladelig deltok i vår undersøkelse. Vi vil videre rette vår takknemlighet til Solfrid Mykland for hjelp med forskningen på HiB. Ikke minst fortjener far og tålmodige hjelper Kjetil Unneberg en stor takk for særdeles verdifull hjelp innen statistisk analyse.

Vår dype takknemlighet går til venner, familie og spesielt kjærester for tålmodighet og støtte gjennom hele prosessen. Vi er også svært glade for å ha fått dele denne reisen med våre kjære forskerkolleger Arber Zagragja og Jon-Kristian Rydningen. Vi kan heller ikke avslutte uten å takke studentforeningen NHHS og alle de fantastiske medstudentene våre som har gjort studietiden vår på NHH intet mindre enn uforglemmelig.

Til slutt, men mest av alt, ønsker vi å takke hverandre. Det har vært et eventyr.

My Malene Mjaaland

Eirik Tveit

Innholdsfortegnelse

SAMMENDRAG	2
FORORD	3
INNHOLDSFORTEGNELSE	4
1. INTRODUKSJON	8
1.1 BAKGRUNN	8
1.2 FORMÅL OG PROBLEMSTILLING	9
1.3 OPPGAVENS STRUKTUR.....	9
2. TEORETISK RAMMEVERK	11
2.1 FORHANDLINGER.....	11
2.2 AVVIK FRA RASJONALITET	14
2.2.1 <i>System 1 tenkning</i>	15
2.2.2 <i>Tilgjengelighetsheuristikker</i>	16
2.2.3 <i>Representativitetsheuristikker</i>	17
2.2.4 <i>Ignorere andres tenkemåte</i>	18
2.2.5 <i>Avvik fra rasjonalitet i forhandlinger</i>	19
2.3 SOSIAL VERDIORIENTERING.....	21
2.4 MOTIVASJONSMESSIG ORIENTERING	24
2.5 SAMMENHENGER MELLOM RASJONALITET, SOSIAL VERDIORIENTERING OG MOTIVASJONSMESSIG ORIENTERING	28
2.6 FORSKNINGSSPØRSMÅL	29
3. METODE	31
3.1 FORSKNINGSDESIGN	31
3.2 FORSKNINGSMETODE	32
3.3 DATAINNSAMLING	32
3.3.1 <i>Utforming av spørreskjema</i>	32
3.3.2 <i>Forarbeid</i>	33
3.3.3 <i>Utvalg og demografi</i>	33
3.3.4 <i>Gjennomføring</i>	34
3.4 FAKTORER	34
3.4.1 <i>Avvik fra rasjonalitet</i>	34
3.4.2 <i>Sosial verdiorientering</i>	39

3.4.3	<i>Motivasjonsmessig orientering</i>	40
3.5	DATAANALYSE.....	41
3.5.1	<i>Klargjøring av datasett</i>	42
3.5.2	<i>Deskriptiv statistikk</i>	42
3.5.3	<i>T-test</i>	43
3.5.4	<i>Kjikkvadrattest</i>	43
3.5.5	<i>Variansanalyse</i>	43
3.6	EVALUERING AV METODE	43
3.6.1	<i>Validitet</i>	44
3.6.2	<i>Reliabilitet</i>	45
3.7	FORSKNINGSETIKK	47
4.	RESULTAT	48
4.1	UTVALG OG DEMOGRAFI.....	48
4.2	AVVIK FRA RASJONALITET	49
4.2.1	<i>I hvilket omfang er avvik fra rasjonalitet utbredt blant deltakerne?</i>	49
4.2.2	<i>Har kjønn og utdanning en effekt på rasjonalitet?</i>	51
4.3	SOSIAL VERDIORIENTERING.....	54
4.3.1	<i>Hvordan er den sosiale verdiorienteringen blant deltakerne?</i>	54
4.3.2	<i>Har kjønn og utdanning en effekt på sosial verdiorientering?</i>	55
4.4	MOTIVASJONSMESSIG ORIENTERING	58
4.4.1	<i>Hvordan er den motivasjonsmessige orienteringen blant deltakerne?</i>	58
4.4.2	<i>Har kjønn og utdanning en effekt på motivasjonsmessig orientering?</i>	60
4.5	SAMMENHENGER MELLOM RASJONALITET, SOSIAL VERDIORIENTERING OG MOTIVASJONSMESSIG ORIENTERING.....	62
4.5.1	<i>Hvilken sammenheng er det mellom rasjonalitet, sosial verdiorientering og motivasjonsmessig orientering?</i>	62
4.6	OPPSUMMERING AV RESULTATER	66
5.	DISKUSJON	69
5.1	<i>I HVIKLET OMFANG ER AVVIK FRA RASJONALITET UTBREDT BLANT DELTAKERNE?</i>	69
5.2	<i>HAR KJØNN OG UTDANNELSE EN EFFEKT PÅ RASJONALITET?</i>	70
5.3	<i>HVORDAN ER DEN SOSIALE VERDIORIENTERINGEN BLANT DELTAKERNE?</i>	71
5.4	<i>HAR KJØNN OG UTDANNELSE EN EFFEKT PÅ SOSIAL VERDIORIENTERING?</i>	72
5.5	<i>HVORDAN ER DEN MOTIVASJONSMESSIGE ORIENTERINGEN BLANT DELTAKERNE?</i>	73
5.6	<i>HAR KJØNN OG UTDANNELSE EN EFFEKT PÅ MOTIVASJONSMESSIG ORIENTERING?</i>	73

5.7	HVILKEN SAMMENHENG ER DET MELLOM RASJONALITET, SOSIAL VERDIORIENTERING OG MOTIVASJONSMESSIG ORIENTERING?	74
6.	KONKLUSJON	77
6.1	OPPSUMMERING AV HOVEDFUNN	77
6.2	IMPLIKASJONER FOR FORHANDLINGER	77
6.3	BEGRENSNINGER	81
6.4	FORSLAG TIL VIDERE FORSKNING.....	82
	LITTERATURLISTE.....	84
	VEDLEGG	92
	VEDLEGG 1: SPØRREUNDERSØKELSE	92
	VEDLEGG 2: KJIKVADRATTEST KJØNNSFORDELING SPØRSMÅL 6	102
	VEDLEGG 3: KJIKVADRATTEST SKOLEFORDELING SPØRSMÅL 5.....	103
	VEDLEGG 4: T-TEST SKOLEFORDELING GJENNOMSNITT RASJONALITET	104
	VEDLEGG 5: KJIKVADRATTEST SKOLEFORDELING SOSIAL VERDIORIENTERING	105
	VEDLEGG 6: RELIABILITETSANALYSE MOTIVASJONSMESSIG ORIENTERING	105
	VEDLEGG 7: T-TEST KJØNNSFORDELING MOTIVASJONSMESSIG ORIENTERING.....	108
	VEDLEGG 8: T-TEST SKOLEFORDELING MOTIVASJONSMESSIG ORIENTERING	109
	VEDLEGG 9: VARIANSANALYSE SOSIAL VERDIORIENTERING OG RASJONALITET	110
	VEDLEGG 10: VARIANSANALYSE SOSIAL VERDIORIENTERING OG MOTIVASJONSMESSIG ORIENTERING.....	111
	VEDLEGG 11: VARIANSANALYSE RASJONALITET OG MOTIVASJONSMESSIG ORIENTERING.....	112

Figurer

FIGUR 1: DUAL INTERESSE-MODELLEN	26
FIGUR 2: SVO SLIDER MEASURE	39
FIGUR 3: KJØNSFORDELING SPØRSMÅL 6	51
FIGUR 4: KJØNSFORDELING GJENNOMSNITT RASJONALITET	52
FIGUR 5: SKOLEFORDELING SPØRSMÅL 5	53
FIGUR 6: SKOLEFORDELING GJENNOMSNITT RASJONALITET	54
FIGUR 7: FORDELING SOSIAL VERDIORIENTERING	55
FIGUR 8: KJØNSFORDELING SOSIAL VERDIORIENTERING	56
FIGUR 9: SKOLEFORDELING SOSIAL VERDIORIENTERING	57
FIGUR 10: FORDELING KONFLIKTSTILER	59
FIGUR 11: KJØNSFORDELING KONFLIKTSTILER	61
FIGUR 12: SKOLEFORDELING KONFLIKTSTILER	62
FIGUR 13: GRAFISK FREMSTILLING AV SOSIAL VERDIORIENTERING OG MOTIVASJONSMESSIG ORIENTERING	64

Tabeller

TABELL 1: SVARFORDELING RASJONALITETSPØRSMÅL	49
TABELL 2: SAMLET GJENNOMSNITT RASJONALITET	50
TABELL 3: KJØNSFORDELING GJENNOMSNITT RASJONALITET	52
TABELL 4: SKOLEFORDELING GJENNOMSNITT RASJONALITET	53
TABELL 5: FORDELING KONFLIKTSTILER	58
TABELL 6: RELIABILITETSANALYSE KONFLIKTRAMMEVERK	60
TABELL 7: SOSIAL VERDIORIENTERING OG RASJONALITET	63
TABELL 8: SOSIAL VERDIORIENTERING OG MOTIVASJONSMESSIG ORIENTERING	63
TABELL 9: OPPSUMMERING AV HOVEDFUNN	68

1. Introduksjon

1.1 Bakgrunn

Forhandlinger er sentralt i menneskers daglige liv. Vår hverdag er i stor grad definert av de valgene vi gjør og resultatene vi forhandler oss frem til. Forhandlinger er viktig ved mange aspekter i samfunnet. Det forhandles på tvers av nasjoner og organisasjoner, men også i mer personlige og uformelle settinger. Dette medfører at kunnskap om og mestring av forhandlinger er av stor betydning (Rognes, 2015).

Forhandlinger er ofte komplekse og utfordrende. Aktørene er gjensidig avhengig av hverandre, og prøver å komme til enighet på tross av motstridende interesser. Informasjon om motparten og trekk ved situasjonen er ofte begrenset, og prosessen er preget av mange usikre momenter. Som et resultat kan partene ende opp med dårlige avtaler eller forhandlingsbrudd. Forskning viser at forhandlere ofte ikke får så gode avtaler som potensielt mulig (Thompson, 1998).

Måten vi forhandler på påvirker resultatet. Hvordan individene forbereder seg i forkant og går frem under selve forhandlingen er derfor svært viktig. Vi skal i denne utredningen forholde oss til dette gjennom å se på tre faktorer som står sentralt i forhold til forhandlingsatferd.

Avvik fra rasjonalitet er vist å være en vesentlig grunn til at forhandlere mislykkes i å ta gjennomtenkte, gode beslutninger i forhandlingssituasjoner. Vi ønsker derfor å se på utfordringene og implikasjonene knyttet til dette. Hvordan man tilnærmer seg forhandlingene er også relevant, da forhandlere stadig stilles ovenfor avveininger mellom sine egne interesser og interessene til motparten det forhandles med. Av den grunn er det interessant å studere et individs orienteringer, som omhandler preferanser for eget og andres utfall. Vårt utgangspunkt vil være den motivasjonsmessige orienteringen med grunnlag i situasjonelle egenskaper, i tillegg til den sosiale verdiorienteringen som stammer fra individuelle disposisjoner. Rasjonalitet og orienteringer forventes å mediere mellom situasjonsfaktorer og forhandlingsatferd.

Etter vår kjennskap eksisterer det lite litteratur om sammenhengen mellom rasjonalitet, sosial verdiorientering og motivasjonsmessig orientering fra før. Dette på tross av at deres

mellomliggende forhold vil kunne skape et nyansert syn på hva som ligger bak menneskers beslutninger.

1.2 Formål og problemstilling

Vi ønsker å undersøke hvordan norske studenter fordeler seg i forhold til rasjonalitet, og hvordan dette står i sammenheng med hvordan de vekter interessene til seg selv og til andre i en beslutningssituasjon. Dette er interessant da vi tror det er gunstig å utvide og forbedre kompetanselæring innenfor forhandlinger allerede på undervisningsnivå. For å adressere de nevnte hullene i litteraturen, har vi til hensikt å svare på følgende problemstilling:

I hvilken grad er avvik fra rasjonalitet tilstede blant norske studenter, og hvilken sammenheng har dette med deres sosiale verdi- og motivasjonsmessige orientering?

Vi vil studere problemstillingen i et forhandlingsperspektiv, der fokus er rettet mot atferd på individnivå. Således ønsker vi å bidra til at individuelle forskjellers påvirkning på forhandlinger belyses ytterligere. I og med at forhandlinger er en avansert mellommenneskelig aktivitet, finner vi det naturlig at egenskaper ved individet vil ha en virkning på en eller flere måter.

Det omfattende spekteret forhandlinger dekker gjorde at vi fant feltet spennende å fordype seg i. Innsikt i dette vil kunne bidra til en utvidet forståelse av beslutningstaking og forhandlingsatferd, og ha betydning for kompetanseutvikling i forhandlinger på individuelt plan. Forhåpentligvis kan vår studie hjelpe forhandlere å bevisst vurdere sin egen situasjon og forholdet til omgivelsene, samt forsøke å forutse konsekvensene av sine handlinger. Bare da vil de være i stand til å overvinne kognitive skjevheter, være oppmerksom på både seg selv og motparten, og dermed oppdage integrerende potensial i forhandlinger.

1.3 Oppgavens struktur

Utredningen er delt inn i seks kapitler. Vi startet med å introdusere tema og formål for oppgaven, og presenterte valgt problemstilling. For å besvare denne problemstillingen vil vi i første omgang klargjøre begrepene forhandlinger, avvik fra rasjonalitet, sosial verdiorientering og motivasjonsmessig orientering. Vi gjør dette ved å gjennomgå eksisterende litteratur som er relevant for vårt forskningsområde. På bakgrunn av denne

eksisterende teorien vil vi utlede syv delproblemstillinger, for å enklere kunne besvare det overordnede forskningsspørsmålet. Videre forklarer vi benyttet metode for innsamling og analyse av forskningsdata. Neste del tar for seg resultatene fra de statistiske analysene. Vi vil så diskutere resultatene mer inngående i det følgende kapitlet, og se på disse i sammenheng med tidligere presentert teori. Avslutningsvis foreligger det en endelig konklusjon, hvor vi drøfter implikasjonene funnene våre har for forhandlingsatferd. Vi runder av med begrensninger ved funnene og muligheter for videre forskning.

2. Teoretisk rammeverk

Det følgende kapittelet vil presentere relevant teori og avklare begrepene som studien bygger på. Formålet er å gi leseren en kort innføring i forhandlinger og en forståelse av våre tre valgte faktorerens sammenheng med forhandlingsatferd. Utredningen fokuserer på sammenhengen mellom psykologiske faktorer og hvordan disse kan ha innvirkning på forhandlerens handlemåte. Psykologiske faktorer synes å være de drivende forklaringsfaktorene i forhandlinger (Thomas, 1992, referert i Schei, 1999), og medierer mellom situasjonelle stimuli og atferd (Rognes, 2015). Vi avgrensner oss her til tre ulike faktorer som alle representerer innfallsvinkler som kan forklare variasjoner i forhandlingsatferd; kognitive avvik, individuelle verdipreferanser og motivasjon. Først presenterer vi rasjonalitet og herunder kognitive skjevheter. Det andre temaet omhandler sosial verdiorientering og individuelle preferanser for egne og andres interesser i beslutninger. Til slutt tar vi for oss motivasjonsmessig orientering, og situasjonsbestemte preferanser for eget og andres utfall i konflikter. Vi vil underveis i teoridelen stille noen åpne spørsmål som hentes frem igjen i beskrivelsen av resultater og den avsluttende drøftingen. Kapittelet avrundes med en sammenstilling av faktorer og spørsmål.

2.1 Forhandlinger

Forhandlinger er definert som en interaksjon der minimum to parter med helt eller delvis motstridende interesser forsøker å komme til en felles beslutning (Rognes, 2015).

Dette innebærer at selv om partene er konkurrenter som ønsker å kreve mest mulig for seg selv, er de samtidig avhengige av hverandre og har en grunnleggende felles interesse av å komme frem til en forhandlet løsning. En sentral utfordring i forhandlinger er følgelig å kombinere konkurranse og samarbeid i en og samme prosess (Rognes, 2015). Forhandleren må vurdere hvor mye som skal vektlegges motpartens interesser og hvor mye som skal vektlegges ens egne interesser.

Selv om forhandlinger er en mellommenneskelig aktivitet, kreves det også at den enkelte forhandler foretar individuelle vurderinger og beslutninger. I tillegg til utfordringen med å ta hensyn til motparten, står en forhandler altså ovenfor indre beslutningsprosesser.

Det skilles som regel mellom to hovedformer for forhandlinger; distributive og integrative forhandlinger (Rognes, 2015). Begge typer kan være nyttige i ulike situasjoner, og det er ikke sjeldent at forhandlinger er preget av både fordeling og integrasjon.

Distributive forhandlinger, eller fordelingsforhandlinger, finner sted når en gitt mengde ressurser skal fordeles mellom partene. Det dreier seg her om én sak og direkte motstridende interesser. I en fordelingssituasjon vil hver part forsøke å sikre seg en så stor andel av ”kaken” som mulig. Distributive forhandlinger er nullsumspill, der gevinst for den ene parten innebærer tilsvarende tap for den andre parten (Rognes, 2015).

I en integrasjonssituasjon finner vi derimot flere saker og økt kompleksitet. Her er det gjerne en rekke underliggende interesser og langvarig relasjon mellom partene (Rognes, 2015). For å oppnå en integrasjonsforhandling må det forhandles langs mer enn én dimensjon, slik at partene kan utforme pakkelsninger. Dersom de lykkes med dette vil aktørene oppnå en avtale som er bedre enn å inngå kompromiss på hver sak enkeltvis. Begge partene får da ivaretatt sine egne interesser og man oppnår en vinn-vinn situasjon (Malhotra & Bazerman, 2007). De fleste forhandlingssituasjoner er av den integrative typen, og det er disse vi vil konsentrere oss om i denne utredningen.

En integrativ forhandling består ofte både av samarbeid og konkurranse på samme tid, hvilket gjør prosessen mer utfordrende, tidkrevende og omfattende enn en fordelingsforhandling. Partene må derfor være motiverte for å inngå i integrasjonsforhandlinger. En vanlig feilvurdering i forhandlinger innebærer at forhandlerne ikke ser det integrative potensialet ved forhandlingene selv om de ulike sidene i utgangspunktet har compatible interesser, slik at mulighetene til å skape verdier faller bort (Thompson, 1998).

En årsak til dette kan være misforståelse om sammenhengen mellom saker og interesser. I en fordelingssituasjon er samspillet mellom sak og interesser enkelt og entydig. Men i en integrasjonssituasjon er ikke disse alltid identiske, ettersom det gjerne er flere ulike saker man kan forhandle langs for å ivareta den samme underliggende interessen. Å forhandle innebærer å både ivareta egne interesser samtidig som man må sørge for at motpartens interesser blir ivaretatt, hvis ikke vil de sannsynligvis ikke akseptere eller etterleve avalen.

Det er derfor essensielt at en forhandler i forkant kartlegger begge parter interesser gjennom en interesseanalyse. Bare da mestrer man å utvikle kreative løsningsforslag som begge parter tjener på (Rognes, 2015). Det å utvikle flere alternativer gir et større perspektiv på mulige løsninger og dermed et større potensiale for integrasjon. Under selve forhandlingsprosessen er det essensielt å utveksle informasjon ved å selv gi informasjon om egne interesser og aktivt søke informasjon fra motparten. Dette inkluderer å få en felles enighet om utfordringen partene står ovenfor. I etterkant er det viktig å følge opp den forhandlede avtalen. En forhandling er ikke nødvendigvis slutt ved avtaleinngåelse; det må også sikres at avtalen blir iverksatt og etterlevd. Dette er videre av betydning fordi forhandlingene kan bety starten på en langvarig relasjon mellom partene. Likeledes er det nyttig å vurdere egen forhandlingsatferd, for å stille best mulig forberedt til neste forhandling (Rognes, 2015).

Som definisjonen tilsier er forhandlinger en metode for å komme frem til en felles beslutning. Beslutningsperspektivet ved forhandlinger har lenge vært sentralt (Tsay & Bazerman, 2009). Det er videre slik at aspektet ved forhandlinger som i størst grad er direkte kontrollerbart for forhandleren er hvordan han eller hun fatter beslutninger (Neale & Bazerman, 1992). Andre faktorer som motstanderens personlige egenskaper, sakens kjerne og de situasjonelle trekkene er i større grad gitt (Neale & Bazerman, 1991). Hvordan en forhandler tar avgjørelser innebærer evnen til å effektivt ta i bruk tilgjengelig informasjon om situasjonen og motpartens sannsynlige oppførsel, for å nå mer rasjonelle avtaler og foreta mer rasjonelle beslutninger i en forhandlingssammenheng.

Det er på bakgrunn av dette vi ønsker å se nærmere på menneskers fremgangsmåte i beslutninger og forhandlinger, og hva som kan virke inn her. Først skal vi studere hvilke rasjonelle avvik som kan forekomme i beslutningsprosessen, fordi disse avvikene er en medvirkende årsak til at aktører tar suboptimale beslutninger. Deretter går vi nærmere inn på orienteringer, som handler om hvordan man vekter egen interesse og interesse for den andre parten i en beslutningssituasjon (McClintock, 1978). Slike orienteringer er særs relevante i forhandlinger, der en stadig stilles ovenfor dilemma med hensyn til å vektlegge eget resultat versus andres (Brett & Rognes, 1986). Vi vil ta for oss både orienteringer med grunnlag i individets personlige egenskaper, kalt sosial verdiorientering, og motivasjonens orienteringer basert på situasjonens egenskaper.

2.2 Avvik fra rasjonalitet

For å forhandle effektivt må forhandlere ta rasjonelle beslutninger (Neale & Bazerman, 1991). Å mestre dette krever at forhandlere forstår og reduserer de kognitive feilene som gjennomsyrrer beslutningsprosessene deres. Formålet med følgende delkapittel er å presentere utvalgte kognitive avvik fra rasjonalitet og drøfte deres relevans for forhandlinger.

Å forhandle rasjonelt innebærer å ta beslutninger som maksimerer forhandlerens interesser (Neale & Bazerman, 1992). Med dette menes å vite hvordan man kommer frem til en rasjonell beslutning og den *beste* avtalen, ikke bare en hvilken som helst avtale (Neale & Bazerman, 1994). En rasjonell beslutning er definert som en beslutningsprosess som er forventet å lede til det optimale resultatet, gitt en fullstendig vurdering av beslutningstakerens tilgjengelige ressurser og risikopreferanser (Bazerman, 1990).

En forhandlers kognisjon spiller en betydningsfull rolle når man forsøker å forklare forhandlingsatferd (Neale & Bazerman, 1991). Kognitive avvik fra rasjonalitet er blant de mest framtrepende grunnene til menneskers manglende evne til å komme frem til optimale beslutninger (Bazerman, 1990). Kognisjon viser til den mentale prosessen med å tilegne seg kunnskap og forståelse gjennom tanke, erfaring og sanser (Sternberg & Sternberg, 2009). I beslutningsprosessen bruker vi mennesker ofte teknikker for å forenkle informasjon, for det meste ubevisst, for å komme frem til løsninger. Dette kommer av våre naturlige tendenser til skjevheter i beslutningsprosesser og forhandlinger. Det er disse avvikene fra rasjonalitet som medfører at det kan være vanskelig å komme frem til gode løsninger, eller løsninger i det hele tatt (Mykland, 2002).

Avvik fra rasjonalitet har sitt opphav i teorien om begrenset rasjonalitet. Hovedpoenget er at når mennesker tar avgjørelser, er deres rasjonalitet betinget av den tilgjengelige informasjonen, de kognitive begrensninger i eget sinn, og tiden man har til rådighet for å ta avgjørelsen (Simon, 1957). Det er med andre ord ikke mulig for et individ å alltid handle rasjonelt. Bazerman (1986) tar utgangspunkt i begrenset rasjonalitet i hans skille mellom normative og deskriptive beslutninger. Normative beslutninger er optimale beslutninger foretatt av en fullt informert og rasjonell beslutningstaker. Slike beslutninger karakteriseres som hvordan en beslutning *bør* fattes. Deskriptive beslutninger er den begrenset rasjonelle måten vi *faktisk* tar beslutninger på, og illustrerer kognitiv skjevhet (Bazerman, 1990).

En vanlig årsak til kognitiv skjevhet er det Kahneman og Tversky (1982) definerer som *heuristikker*. Å foreta en normativ analyse ved hver enkelt beslutning er omfattende og tidkrevende, og dermed ikke alltid mulig å gjennomføre i det daglige liv. Derfor benytter en beslutningstaker seg til tider av deskriptive, forenklende heuristikker når han eller hun foretar hverdagslige beslutninger (Neale & Bazerman, 1991). Heuristikker er tommelfingerregler som gir beslutningstakere en effektiv og forenklet måte å bearbeide komplekse beslutningssituasjoner på. Slike kognitive snarveier gjør det mulig å ta raskere beslutninger når tidsbruk er mer verdifullt enn nøyaktighet. Men de kan imidlertid også lede oss til å systematisk fatte irrasjonelle beslutninger (Bazerman, Curhan, Moore, & Valley, 2000).

Basert på arbeid i atferd- og beslutningsteori (Tversky & Kahneman 1974; Kahneman & Tversky, 1982) er en rekke avvik fra rasjonalitet identifisert som kan forventes i forhandlinger. Vi vil presentere følgende opphav til kognitive skjevheter som er aktuelle for vår studie; system 1 tenkning, tilgjengelighetsheuristikker, representativitetsheuristikker og ignorering av andres tenkemåte.

Vi har valgt å studere disse avvikene fordi vi som nevnt har et fokus på forhandlerens indre beslutningsprosesser og i den forbindelse ønsker å se hvordan forenklede tenkemåte og beslutningsregler i form av heuristikker kan innvirke her. Basert på det faktum at vi fordyper oss i forhandlerens vurderinger av egne og motpartens interesser, fant vi det i tillegg interessant å undersøke konsekvensene av å systematisk ekskludere motpartens motiver og rolle i en forhandling. Sammen gir disse ulike avvikene oss et sammensatt bilde av hvordan irrasjonalitet kan virke inn på en beslutningstakers avgjørelser.

2.2.1 System 1 tenkning

Et viktig aspekt i hva som utgjør forskjellen mellom de gangene vi er utsatt for kognitive skjevheter og de gangene vi tenker og oppfører oss rasjonelt, ligger i skillet mellom to fremgangsmåter for å ta beslutninger; system 1 og system 2 tenkning (Kahneman, 2011). System 1 tenkning er rask, automatisk og emosjonell tenkning, mens system 2 tenkning er gjennomtenkt, langsom og veloverveid tankegang. Det er system 1 som styrer nesten alt vi foretar oss i det daglige liv, fordi det meste vi gjør er innøvde og uanstrengte aktiviteter. System 2 aktiveres når system 1 tenkning ikke mestrer situasjonen og det er behov for en mer detaljert tankeprosess. For å illustrere forskjellen mellom de to beslutningsmetodene vil

vi presentere to ulike regneoppgaver. I første tilfelle blir man bedt om å legge sammen to pluss to. Når et svar automatisk kommer i tankene er det system 1 som jobber. Svaret må ikke beregnes eller gjøres bevisst, det dukker umiddelbart opp i den assosiative hukommelsen. Hvis man derimot blir bedt om å multiplisere 17 med 24, er det ingen tall som automatisk fremtoner seg i hjernen. Da blir man nødt til å regne det ut og investere innsats i tankeprosessen, ved hjelp av system 2 tenkning. Samspillet mellom de to måtene å tenke og vurdere på fungerer som regel svært effektivt. Imidlertid er system 1 tenkning utsatt for skjevheter og kan føre til feilvurderinger basert på sin intuitive tankegang. Dermed kan en beslutningstaker som feilaktig benytter system 1 tenkning være utsatt for avvik fra rasjonalitet.

I forhandlinger kan System 1 tenkning og dens automatikk innebære ufrivillige reaksjoner som kan lede til forhastede uttalelser og fordomsfulle formeninger. Dette vil kunne skape uheldige relasjoner og påvirke forhandlingsdynamikken negativt. Videre kan komplekse forhandlinger som innbefatter mer enn én dimensjon føre til at forhandlere blir overlesset med informasjon, eller havne i tidsnød (Malhotra & Bazerman, 2007). Resultatet blir at forhandlerne ikke klarer å prosessere all informasjon og benytter seg av system 1 tenkning fremfor system 2. Feil bruk av system 1 tenkning kan få negative konsekvenser for forhandlingsutfallet, for eksempel ved å føre til at essensiell informasjon blir ignorert (Bazerman & Malhotra, 2006). Bruk av system 1 tankegang i slike situasjoner hindrer forhandleren i å se det fulle bildet og kan medføre forhastede, irrasjonelle konklusjoner (Kahneman, 2011). Heuristikkene vi beskriver i de følgende avsnittene har dessuten mye større sannsynlighet for å forekomme ved bruk av system 1 tenkning. På den annen side vil riktig bruk av system 1 tenkning bringe med seg effektive forhandlinger med unødige forsinkelser. Slik tankeprosess gjør det mulig for en beslutningstaker å omgjøre et komplisert spørsmål til et enklere som krever mindre kognitive prosesser for å løses. System 1 tenkning er dessuten vist å være hendig i kreative prosesser, så på den måten vil bruk av system 1 i forhandlinger bidra til at partene kommer opp med flere kreative løsningsalternativer.

2.2.2 Tilgjengelighetsheuristikker

Tilgjengelighetsheuristikker er en mental snarvei som baserer seg på umiddelbare eksempler som kommer til en gitt persons sinn. Dette innebærer at beslutningstakeren benytter informasjon som er lettest tilgjengelig når han eller hun foretar en beslutning, til fordel for alternativ informasjon som ikke er like tilgjengelig (Bazerman, 1990).

En form for tilgjengelighetsheuristikk er feilen vi kaller for *the vividness bias*. Denne kognitiv skjevheten går ut på at en tillegger for mye oppmerksomhet til uttrykksfull informasjon og som et resultat av dette overskygger annen, men like viktig informasjon, som burde vært tatt med i betraktningen ved en beslutning. Slik ujevn vektlegging av informasjon kan føre til irrasjonell atferd (Malhotra & Bazerman, 2007). Ved forhandlinger har uttrykksfull informasjon en større virkning på forhandlere enn alminnelig informasjon (kontrollert for mengden av informasjon). Dersom beslutningstakere prioriterer å forhandle fram de mest spennende sakene, kan dette gå på bekostning av andre relevante, men ikke like fremtredende saker (Wilson, Northcraft, & Neale, 1989). Heuristikken kan således føre til feilaktige prediksjoner.

En annen form for tilgjengelighetsheuristikk er en som baserer seg på minnestruktur. Hendelser som forekommer ofte er enklere for mennesker å huske enn hendelser som forekommer mindre hyppig. Tilgjengelighetsheuristikken innebærer at man overvurderer sannsynligheten for at hendelser eller erfaringer som forekommer hyppig vil gjenta seg i fremtiden. Som en konsekvens vil beslutningstakeren foreta et valg uten å ha presis kjennskap til det aktuelle problemet (Bazerman, 1990). Hvor lett tilbakekalt tidligere og nåværende informasjon er, spiller en sentral rolle i forhandlerens evaluering av alternativene (Tversky & Kahneman, 1974). En rasjonell forhandler er i stand til å trekke på både tidligere og nåværende erfaringer for å vurdere konsekvenser fullstendig. Dette er det dog mange forhandlere som ikke mestrer, noe som kan lede til suboptimale beslutninger.

2.2.3 Representativitetsheuristikker

Representativitetsheuristikker brukes når en gjør bedømmelser om sannsynligheten for en hendelse under usikkerhet (Kahneman & Tversky, 1972). Når folk stoler på representativitet for å ta beslutninger, er det sannsynligvis at de vil vurdere feil, fordi det faktum at noe er mer representativt ikke gjør det mer sannsynlig (Kahneman & Tversky, 1982).

Dette kan blant annet føre til misforståelse av sjanse. Misforståelse av sjanse er den feilaktige troen på at hvis noe skjer oftere enn normalt i løpet av en viss periode, vil det forekomme sjeldnere i fremtiden (eller omvendt). Uavhengige variabler knyttes opp mot hverandre, noe som fører til at sjansene for at en hendelse skal finne sted på nytt feilkalkuleres. Beslutningstakere har en tendens til å tenke at like sannsynlige hendelser vil

jevne seg ut på sikt, og er derfor tilbøyelige til å si at sjansene for at neste valg blir vellykket vil være større dersom de forrige valgene har vært mislykket (Bazerman, 1990).

En annen form for representativitetsheuristikk er konjunksjonfeilen. Dette er en feilslutning som oppstår når det antas at kombinasjonen av flere vilkår er mer sannsynlig enn ett enkeltstående vilkår isolert sett (Bazerman, 1990). Et eksempel som ofte brukes for å illustrere denne feilen er et spørsmål med to ulike svaralternativer med beskrivelser av en situasjon eller person. Det andre alternativet inneholder samme beskrivelse som det første, i tillegg til en ytterligere beskrivelse. Majoriteten av de spurte vil velge det andre alternativet. Mennesker gjør ofte denne feilen fordi man ikke vurderer sannsynlighet når man stilles ovenfor spørsmål eller beskrivelser av denne typen. Dette går igjen på at folk har en tendens til å velge scenariet som er mest likt, eller representativt for, deres forutinntatte ideer om den personen eller situasjonen som beskrives.

I en forhandlingsprosess kan representativitetsheuristikker bidra til feilvurderinger og risikofylt sjansetakning.

2.2.4 Ignorere andres tenkemåte

Den siste beslutningsskjevheten vi tar for oss er det å ignorere den andre partens oppfatninger og tanker, og derav ta beslutninger med ufullstendig informasjon. Å ignorere andres kognisjoner vil si at individer systematisk ekskluderer viktig informasjon fra sine beslutningsprosesser som de har muligheten til å inkludere. Som et resultat vil man ikke klare å justere sine valg deretter, og således ende opp med irrasjonelle beslutninger som ikke maksimerer eget utfall (Grosskopf, Bereby-Meyer, & Bazerman, 2007). Studier har vist at denne feilen ofte forekommer fordi aktøren utvikler strategier for å forenkle beslutningene han eller hun står ovenfor. Ved å kun vie oppmerksomhet til sine egne tanker og handlinger, og ignorere andre betydningsfulle faktorer som også påvirker utfallet, vil ikke beslutningstakere fungere optimalt (Carroll, Bazerman, & Maury 1988).

Den kognitive fallgruven ved å ignorere andres tenkemåte forekommer stadig i forhandlinger. Forskning tilsier at mennesker har grunnleggende problemer med å sette seg inn i motpartens tenkemåte (Rognes, 2015). Som tidligere diskutert er det helt nødvendig for forhandlere kartlegge motpartens interesser for å kunne oppnå en felles enighet som begge ser seg fornøyd med. Hvis ikke faller det integrative potensialet i forhandlingene bort. Det faktum at forhandlere ikke klarer å ta til seg motpartens kunnskaper og motiver, kan derfor

føre til at man går glipp av integrasjonsmuligheter i forhandlingene. Dette oppstår gjerne i komplekse problemer, som en metode for å forenkle situasjonen. I stedet for å analysere situasjonen på en rasjonell måte, gjør forhandleren en rekke antakelser om den andre forhandleren for å redusere problemets kompleksitet. Ved å fokusere for snevert på forhandlingsproblemene, vil forhandlingsatferden påvirkes negativt (Tsay, Shu, & Bazerman, 2011).

En forhandlingssituasjon er ikke sjeldent preget av asymmetrisk informasjon, som innebærer at den ene parten sitter på mer informasjon enn den andre. Da er det av ekstra betydning å betrakte motpartens synspunkter og beslutninger. Tilstedeværelsen av asymmetrisk informasjon har avgjørende implikasjoner for individuell forhandlingsatferd (Samuelson, 1984). Egen nytte ved å komme med et tilbud avhenger av at dette tilbudet aksepteres av den andre parten, og denne aksepten vil sannsynligvis skje når man har tilbudt for mye (Malhotra & Bazerman, 2007). Det er derfor mest trolig at enighet i et slikt tilfelle finner sted når avtalen er minst lukrativ for parten med redusert informasjon (Bazerman, 1990). Dette får frem viktigheten av nøyaktig informasjon for å oppnå et godt forhandlingsresultat (Tsay et al., 2011).

2.2.5 Avvik fra rasjonalitet i forhandlinger

Som vi har illustrert har kognitive skjevheter konsekvent vist seg å påvirke forhandlingsytelse (Thompson, 1998). Disse fallgruvene rammer selv de mest erfarne forhandlere, og både oppmerksomme og intelligente individer (Kahneman & Tversky, 1982). Konsekvensene kan være mindre optimale avtaler både for en selv og for motparten.

Slike ikke-rasjonelle handlinger er ofte systematiske og forutsigbare, og kan unngås dersom beslutningstakeren er oppmerksom på de ulike fallgruvene. En bedre forståelse av heuristikkene, og skjevhetene de fører til, kan forbedre bedømmelser og beslutninger i usikre situasjoner (Kahneman & Tversky, 1982). Dette kan lede til at forhandlere reorienterer sin atferd slik at den er mer på linje med den normative beslutningsmodellen. Alternativt kan det muliggjøre informerte valg som drar nytte av de anstrengelsesbesparende fordelene heuristikkene bringer med seg, på bekostning av den økte presisjonen den normative tilnærmingen gir (Korobkin & Guthrie, 2004).

Bedre forståelse kan i tillegg hjelpe en forhandler å utnytte motstanderens tillit til heuristikker. Ved å være oppmerksom og utnytte motpartens feil, kan en komme fordelaktig

ut. Det er allikevel ikke alltid en fordel at motparten gjør feil. Et eksempel er en integrativ forhandling, hvor potensialet for å skape verdi sammen er tilstede. For å forbedre egen posisjon i et slikt tilfelle, må en derfor hjelpe motparten å overkomme sine egne irrasjonaliteter (Bazerman & Malhotra, 2007).

Systematisk kompetanse om forhandlinger er også med på å forebygge kognitive avvik. En evne til å analysere ulike forhandlingssituasjoner og tilpasse strategi og atferd deretter, kan redusere faren for avvik. Sentrale elementer er eksempelvis å foreta interesseanalyser av både egne og motpartens interesser, utvikle flere alternative løsningsmuligheter og å sørge for god prosessstyring i forhandlingene (Rognes, 2015).

For å unngå de kognitive fallgruvne er det nyttig å ha et rammeverk der forhandlere er bevisste, forberedte og gjennomfører forhandlingene systematisk og strategisk (Bazerman og Malhotra, 2007). Systematisk kompetanse om forhandlinger, gjennom grundige forberedelser, fleksibilitet underveis i prosessen og evnen til å lære av erfaringer, gir et godt grunnlag for å unngå kognitive skjevheter (Rognes, 2015). Videre kan trolig høy kognitiv motivasjon hjelpe forhandlere å overvinne kognitive skjevheter og dermed oppdage integrerende potensial (Schei, Rognes, & Mykland, 2002).

Dette kapittelet har altså demonstrert viktigheten av å være oppmerksom på avvik fra rasjonalitet i forhandlinger. For å bedre forstå forhandlingsatferd, må vi bedre forstå de kognitive skjevhetene som kan oppstå. En sentral del av denne utredningen er å kartlegge hvorvidt det foreligger avvik fra rasjonalitet blant norske studenter, og hvilke avvik som eventuelt viser seg mest gjeldende. Dette leder oss inn på vår første delproblemstilling:

Spørsmål 1: *I hvilket omfang er avvik fra rasjonalitet utbredt blant deltakerne?*

For å få en utvidet forståelse av dette omfanget, ønsker vi også å se på eventuelle forskjeller basert på studentenes individuelle egenskaper. Kjønn og utdanning er to variabler som er enkle å måle, og som det samtidig eksisterer mye forskning på som vi kan sammenligne med. Forskning på kjønnsforskjeller i forhandlinger er sprikende. Den stereotypiske oppfatningen er at menn er mer rasjonelle og kvinner mer emosjonelle. Konklusjonen er likevel at kjønnseffekter bestemmes av multiple faktorer, og ikke har et entydig svar for enhver situasjon (Kray & Thompson, 2005). Når det gjelder utdanning, er det av manges oppfatning at forhandlinger kan læres (Rognes, 2015). Som nevnt over vil solid kompetanse innenfor heuristikker og forhandlinger bidra til å styre unna irrasjonelle handlinger og ta mer

optimale beslutninger i forhandlingssituasjoner. Med et slikt perspektiv kan det påstås at økonomistudenter med fag innen forhandlingslære vil være bedre rustet til å opptre rasjonelt i en forhandlingssetting enn studenter som ikke har noen opplæring i forhandlinger. Dermed kommer vi inn på følgende spørsmål:

Spørsmål 2: *Har kjønn og utdannelse en effekt på rasjonalitet?*

2.3 Sosial verdiorientering

Kognitive prosesser påvirkes også av sosial verdiorientering (SVO). Hensikten med dette delkapittelet er å nærmere studere sosial verdiorientering og effektene denne avveiningen har på en forhandlers atferd. Sosiale verdiorienteringer er relevant og spennende å studere nærmere fordi slik orientering er påvist å ha en effekt på forhandlerens atferd i beslutningstakinger (De Dreu & Van Lange, 1995; De Dreu & Boles, 1998). Som beskrevet i kapittel 2.1 består en forhandling av to eller flere parter med delvis motstridende interesser. Det må følgelig tas en avveining mellom omtanke for seg selv og omtanke for motparten. Individuer vil i så måte ha ulike syn på hva som er et ønskelig resultat av forhandlingene de står ovenfor, hvilket kan medføre ulik atferd hos forhandlere. Kombinasjonen av samarbeid og konkurranse er en av de sentrale utfordringene i forhandlinger, og grunnen til at vi har valgt å gå i dybden på sosiale verdiorienteringer.

I teori om rasjonelle valg veier forutsetningen om at mennesker har snevre egeninteresser tungt (Murphy, Ackermann, & Handgraaf, 2011). Den generelle oppfatning går ut på at beslutningstakere er opptatt av å maksimere sin egen vinning, og er indifferente til motstanderens gevinst. Dette er en forenklet antakelse som gir et stabilt rammeverk for å forutsi og forklare menneskelig beslutningsprosesser over et bredt område. Men det er pålitelige moteksempler som demonstrerer at beslutningstakeres preferanser og valg ofte er delvis påvirket av andres vinning (Henrich et al., 2005).

Vi mennesker er ofte nødt til å ta avgjørelser som har konsekvenser ikke bare for egen velferd, men også for velferden til de rundt oss (McClintock & Allison, 1989). Hva som motiverer folk når de tar beslutninger og hvordan denne motivasjonen er knyttet til omtanke for andre, har i lang tid vært sentrale temaer i sosialpsykologien (Murphy & Ackermann, 2014). Med orientering menes en aktørs preferanser for ulike kombinasjoner av eget og andres resultat (McClintock, 1978). De klassiske studiene gjennomført av Messick og

McClintock (1968) påviste at individer har individuelle forskjeller i hvordan preferansene vurderes. En orientering med opprinnelse i individuelle egenskaper, omtales som *sosial verdi*.

Sosial verdiorientering defineres således som personspeifikke preferanser om hvordan ressurser skal fordeles mellom en selv og en annen part i en gjensidig avhengig situasjon (Messick & McClintock, 1968). Sosial verdiorientering er en relativt stabil preferanse, som ikke nødvendigvis påvirkes av situasjonsbestemte egenskaper.

Å vurdere flere ulike sosiale verdiorienteringer er ikke en utfordring mot teorien om rasjonalitet i seg selv, men snarere en utvidelse av perspektivet i et forsøk på å forsterke teoriens psykologiske realisme og deskriptive nøyaktighet (Murphy et al., 2011). Den nevnte teorien tyder på at det kan være en sammenheng mellom rasjonalitet og sosial verdiorientering.

Studier har vist at slike orienteringer har en innvirkning på samarbeid i sosiale situasjoner (Balliet, Parks, & Joireman, 2009). SVO er en viktig forklaringsvariabel for hvordan individer oppfører seg i situasjoner hvor egne og andres utfall er et resultat av egne og andres handlinger (Kelley & Thibaut, 1978). Videre har forskning påvist at sosial verdiorientering påvirker kognitive prosesser og atferd i en rekke mellommenneskelige beslutninger, spesielt i forbindelse med forhandlinger (De Dreu & Van Lange, 1995; De Dreu & Boles, 1998).

Det har blitt definert et stort utvalg forskjellige sosiale verdiorienteringer gjennom årene, men hovedkategoriene baseres på Deutsch (1960) sine studier. Vi har i vår utredning valgt å ta utgangspunkt i rammeverket *SVO Slider Measure* (Murphy et al., 2011), hvor det fokuseres på fire grunnleggende sosiale verdivurderinger; prososial, individualist, kompetitiv og altruist.

Dersom man vurderer eget og andres utfall like tungt, og er motivert til å maksimere samlet gevinst og minimere forskjellene mellom partenes utfall, defineres man som prososial. Prososiale foretrekker strategier som genererer vinn-vinn situasjoner. Når de forholder seg til andre mennesker, er de av oppfatningen at det er bedre hvis alle kommer ut jevnt i en situasjon. Hvis aktøren derimot kun ønsker å maksimere egne ressurser, og er indifferent til hvor mye den andre mottar, er han eller hun individualistisk. Videre er man kompetitiv hvis man er opptatt av å maksimere relativ gevinst for seg selv, det vil si oppnå størst mulig differanse mellom egen og andres utfall. For kompetitive aktører blir uenigheter og tvister

sett på som vinn-tap situasjoner. En med kompetitiv SVO går inn for å kreve mest mulig i hver situasjon og spiller for å vinne hver gang. Disse har høyere sannsynlighet for å ende opp i konflikter (Forsyth, 2014). Til slutt kan et individ også være opptatt av å kun sørge for at den andre parten får størst mulig gevinst, og kategoriseres da som altruistisk (van Lange, 1999; Murphy & Ackermann, 2014).

Knyttet opp mot forhandlinger observerer vi hvordan avveiningen mellom seg selv og motparten reflekterer avveiningen mellom samarbeid og konkurranse. I forhandlinger kan sosial verdiorientering ha sammenheng med hva slags fremgangsmåte partene tar, og derav hvilken type forhandling som utarter seg. I en kompetitiv sosial situasjon vil suksess for den ene medføre nederlag for den andre (Deutsch, 1949). Dette kjenner vi igjen fra en fordelingssituasjon i forhandlinger. Til kontrast vil en situasjon preget av prososiale elementer være forbundet med at suksess for den ene parten øker sjansen for suksess også for den andre parten. Her er det tydelige paralleller til en integrativ forhandling.

Personer med prososiale orienteringer har blitt påvist å øke integrative forhandlingsutfall (De Dreu & Boles, 1998). Dette stemmer godt med teorien vi har presentert om forhandlinger i kapittel 2.1, hvor vi poengterte viktigheten av å ivareta begge parter interesser for å oppnå effektive forhandlinger og gode avtaler (Rognes, 2015). Prososiale aktører tilnærmer seg og reagerer på en mer samarbeidsvillig og tillitsfull måte enn de med individualistisk eller kompetitiv orientering (De Dreu & Van Lange, 1995). I forhandlinger med gjensidig avhengige parter, er de prososiale blitt funnet å stille lavere krav, gi flere innrømmelser, opptre mer rettferdig og vise mer omtanke (Olekalns, Smith, & Kibby, 1996).

Noen resultater har vist kjønnsforskjeller i forhandlingsrelaterte holdninger og atferd. Mer spesifikt er det funnet at kvinner er mer samarbeidsvillige enn menn, men disse forskjellene har en tendens til å være svært små (Stuhlmacher & Walters, 1999). Tidligere studier som har undersøkt individers SVO foreslår en liten overrepresentasjon av kvinner i den prososiale kategorien og en noe høyere andel av menn i den individualistiske kategorien (f.eks. Van Lange, Otten, Bruin, & Joireman, 1997), selv om ikke alle studier har vært konsekvente (f.eks. Van Lange, 1999). Ettersom det mangler en overordnet teori eller klare resultater for kjønnsforskjeller, har mange forskere innen forhandlingsfeltet forkastet kjønnseffekter som ugyldige.

Det har videre i flere sammenhenger blitt hevdet at økonomistudenter er mer egoistiske enn ikke-økonomistudenter (Frank, Gilovich, & Regan, 1993; Frey & Meier, 2005). Økonomistudenter er funnet å være mindre prososiale enn ikke-økonomistudenter, men ellers skiller de seg ikke mye i sine sosiale preferanser (Cappelen, Nygaard, Sørensen, & Tungodden, 2015). Van Lange med flere (1997) fant ingen forskjeller i sosial verdiorientering mellom ulike nivåer av fullført utdanning.

Kort oppsummert har vi sett at sosiale verdiorienteringer representerer preferanser om eget og andres utfall med utgangspunkt i personlige egenskaper. Da kategoriseres forhandleren som enten altruist, prososial, individualist eller kompetitiv. Et individs sosiale verdiorientering er bevist å påvirke forhandlingsatferd i beslutningssituasjoner. Med utgangspunkt i dette ønsker vi å kartlegge den sosiale verdiorienteringen til vårt utvalg av norsk studenter. Derfor stiller vi de to påfølgende spørsmålene:

Spørsmål 3: *Hvordan er den sosiale verdiorienteringen blant deltakerne?*

Spørsmål 4: *Har kjønn og utdanning en effekt på sosial verdiorientering?*

2.4 Motivasjonsmessig orientering

Vi ønsker også å se på orientering som har sitt grunnlag i den bestemte beslutningssituasjonen. Siden vi har et fokus på beslutningsaspektet i forhandlinger, er dette særs aktuelt å gå i dybden på. Motivasjonsmessig orientering referer til resultatpreferanser for seg selv og motparten i spesifikke forhandlingsepisoder (Deutsch, 1960). I denne utredning vil det dreie seg om ulike måter å håndtere konflikter på. Dette gir oss et utvidet perspektiv på menneskers atferd i forhandlinger, ettersom forhandlinger er å anse som sosiale konflikter (Pruitt, 1981). Motivasjonsorientering er en pådriver bak atferd og utfall i forhandlinger, da det gir forhandleren mål og retning (Schei & Rognes, 2003). Målsettingen med delkapittelet er å nærmere beskrive denne andre formen for orientering, og hvordan konfliktspesifikke preferanser virker på forhandleren. Med dette får vi en bredere forståelse av orienteringsbegrepet og av forhandlingsatferd.

Det er en utbredt enighet om at en moderat mengde konflikter både er nødvendig og uunngåelig (Rahim, 2001). Likevel er det å håndtere konflikter på en konstruktiv måte fremdeles en stor utfordring i dagens samfunn (Rognes & Schei, 2010). Manglende evne til å

løse konflikter kan føre til unødvendig eskalering, ødelagte relasjoner, synkende motivasjon, nedsatt produktivitet, stress, og monetære og tidsmessige kostnader. På den annen side kan konflikter som håndteres riktig samtidig inspirere til kreativ tenkning, forbedre kommunikasjon, gi mer gjennomtenkte beslutninger og bidra til bedre interrelasjonelle samarbeid (Pruitt & Rubin, 1986).

I følge Thompson (1998) er en konflikt en oppfatning av ulike interesser mellom mennesker. En konflikt kan også defineres som en tro på at partenes nåværende ambisjoner ikke kan oppnås samtidig (Pruitt & Rubin, 1986). På denne måten kan forhandlinger beskrives som en form for sosial konflikt (Pruitt, 1981). En forhandling er likeledes en av flere mulige fremgangsmåter for å håndtere konflikter (Rognes, 2015).

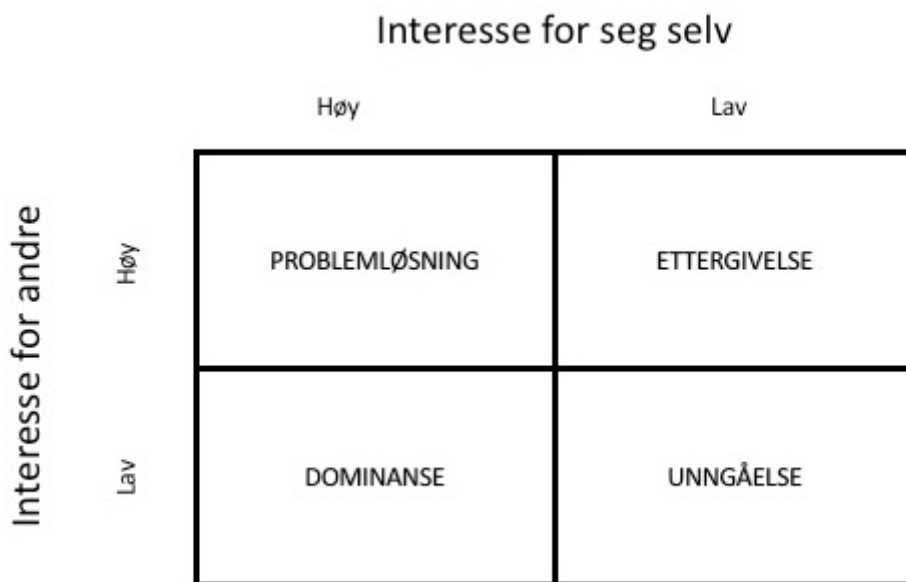
Hvordan aktørene i en forhandling tilnærmer seg konflikthåndteringen kan variere i stor grad. Valg av motivasjonsmessig orientering har stor påvirkning på hvordan partene går frem i en konflikt, på dynamikken under selve forhandlingene, og på hvilke resultater de oppnår (Schei & Rognes, 2007).

På lik linje med sosial verdiorientering, kan variasjoner i metoder for å håndtere konflikter også organiseres i form av to essensielle temaer; egeninteresse og interesse for andre (Forsyth, 2014). Forskjellen ligger i at motivasjonsmessig orientering i større grad er situasjonsbestemt, mens sosial verdiorientering tradisjonelt sett viser til mer forankrede individuelle egenskaper (De Dreu & Boles, 1998). Der sosial verdiorientering er en relativt stabil indre tilstand, er motivasjonsmessig orientering mer en spesifikk atferd i den gitte situasjonen. Historisk ble konfliktstiler også oppfattet som en stabil egenskap ved individet, men utviklingen har beveget seg mot å bli mer situasjonsbetinget (Rognes, 2015).

Valg av konfliktatferd avhenger både av personlige preferanser for en type atferd og situasjonelle faktorer (Lewicki, Barry, Saunders, & Minton, 2003). Slike faktorer kan blant annet være instruksjoner, konfliktens kjerne, forholdet til den de forhandler med, maktforholdet mellom partene, og motpartens atferd (Rognes, 2015).

Menneskers atferd i konfliktsituasjoner kan kategoriseres i ulike atferdsformer (Rognes, 2015). *Dual interesse-modellen* er et rammeverk som har til hensikt å måle slike konflikthåndteringsstiler (Pruitt & Rubin, 1986). Modellen, som har sitt opphav i Blake og Moutons (1964) rammeverk for lederstiler, har mottatt stor støtte i forskning på konflikt og forhandlinger (De Dreu, Weingart, & Kwon, 2000). Basert på to dimensjoner gir modellen

fire ulike kategorier innen konfliktatferd. Den første dimensjonen forklarer i hvilken grad (høy eller lav) en person forsøker å tilfredsstille sin egen interesse. Den andre dimensjonen beskriver i hvilken grad (høy eller lav) en person ønsker å tilfredsstille interessene til andre (Rahim, 1983). Det bør påpekes at et menneske kan ha sterk interesse for både seg selv og for den andre parten på samme tid. Kombinasjonen av disse to dimensjonene resulterer i fire konkrete måter å håndtere mellommenneskelige konflikter på; problemløsning (også kalt integrasjon), ettergivelse, dominanse og unngåelse.



Figur 1: Dual interesse-modellen

Problemløsning, eller integrasjon, innebærer stor omtanke for seg selv så vel som den andre parten involvert i konflikten. Stilen dreier seg om å samarbeide med den andre ved hjelp av åpenhet, utveksling av informasjon, å undersøke forskjeller, og å se etter alternativer, for så å løse problemet på en måte som er akseptabel for begge parter. Ettergivelse er forbundet med forsøk på å redusere forskjellene og legge vekt på fellestrekkene for å tilfredsstille ønskene til den andre parten. Når en bruker en dominerende konfliktatferd går en inn for å oppnå egne mål, og som et resultat ignoreres ofte behovene og forventningene til den andre parten. Denne metoden er gjerne kjennetegnet av en vinn-tap innstilling og/eller tvangspregert atferd. Til slutt vil en unngående person unnlate å tilfredsstille sine egne interesser samt interessene til den andre parten. Dette er forbundet med tilbaketrekning, å legge skylden over på andre utenfor konflikten, eller å late som konflikten ikke har funnet sted (Rahim & Magner, 1995).

Disse fire strategiene er forholdsvis inkompatible, som følge av at de krever relativt forskjellige psykologiske tankeganger og har en tendens til å sende ut blandede signaler til mottakeren (Pruitt, 1983). Av den grunn tar som regel hver part kun én konfliktstil i bruk av gangen, selv om kombinasjoner også kan forekomme.

Noen versjoner av modellen har også en femte konflikthåndteringsstrategi kalt kompromiss, som ofte plasseres i midten av grafen fordi den anses som moderat både i forhold til interesse for selv og interesse for andre. Denne tilnærmingen har vi ikke tatt med i vår analyse, av den grunn at kompromisser anses som et halvhjertet forsøk på problemløsning, og vi ser ikke behovet for å belyse dette nærmere i denne sammenhengen (Pruitt, 1983).

Empiriske studier (Pruitt, 1983; Pruitt & Carnevale, 1993) har vist at problemløsning er den mest effektive metoden for å håndtere konflikter i de tilfeller der konflikten inneholder eller kan transformeres til å inneholde mer enn en sak. En integrativ avtale er en som forsoner begge partenes interesser og dermed gir høy nytte til begge to (Pruitt, 1981). Gjensidig gunstige utfall har høyere sannsynlighet for å vare, for å forbedre partenes forhold, og for å gi nytte til samfunnet for øvrig.

En integrerende tilnærming handler om å skape verdi utover det som ville blitt oppnådd dersom partene kun hadde delt verdiene som syntes opplagt når konflikten oppstod (Rognes & Schei, 2010). Dette kan gjøres ved å bytte på tvers av saker der partene har ulike prioriteringer, istedenfor å inngå kompromiss på enkeltsaker. Videre kan en forsøke å omforme konflikten ved å fokusere på de underliggende årsakene til konflikten og prøve å tilfredsstille interessene til partene på andre måter (Malhotra & Bazerman, 2007).

De fire konfliktstilene kan også sees på som forhandlingsstrategier (Pruitt, 1983). Det er lett å se paralleller mellom konflikthåndteringsstilene i Dual interesse-modellen og de to hovedformene for forhandlinger; distributive og integrative forhandlinger. Atferd som beveger seg fra ettergivende mot dominerende konfliktstil kan knyttes til grad av påståelighet i en fordelingsforhandling. Samtidig reflekterer atferd i retning problemløsning grad av integrasjon (Rognes, 2015).

Også her spriker forskningen i hvorvidt individuelle faktorer som kjønn og utdanning spiller inn (Christie, 2011). Rognes og Schei (2010) fant at kvinner er mer integrative enn menn i konflikter. De fant også at mannlige økonomistudenter scorer signifikant dårligere på å ha en integrativ tilnærming enn både kvinnelige økonomistudenter og psykologistudenter av begge

kjønn. Videre er det funnet at kvinner i større grad bruker ettergivende konfliktstiler, mens menn oftere opptrer dominerende (Holt & DeVore, 2005).

Vi konkluderer med at motivasjonsmessig orientering innebærer preferanser for eget og andres resultat med bakgrunn i forhandlingssituasjonen spesielt. Dette gir opphav til fire ulike tilnærminger til konflikter: problemløsning, ettergivelse, dominanse og unngåelse. Valg av konfliktstil er en drivkraft bak atferd og utfall i forhandlingene. Derfor ønsker vi å avdekke fordelingen i vårt forskningsutvalg, og stiller således følgende spørsmål:

Spørsmål 5: *Hvordan er den motivasjonsmessige orienteringen blant deltakerne?*

Spørsmål 6: *Har kjønn og utdanning en effekt på motivasjonsmessig orientering?*

2.5 Sammenhenger mellom rasjonalitet, sosial verdiorientering og motivasjonsmessig orientering

Vi har i dette kapitlet sett på faktorer som kan bidra til å forklare forhandlingsatferd. Avvik fra rasjonalitet, sosial verdiorientering og motivasjonsmessig orientering er alle temaer som er vist å være relevante for hvordan en forhandler opptrer i en beslutningssituasjon. Vi ønsker videre å undersøke hvorvidt det foreligger sammenhenger mellom de tre områdene.

Det er tydelige paralleller mellom sosial verdiorientering og motivasjonsmessig orientering i at begge beskriver avveiningen mellom egne og andres utfall i en beslutning. En forhandlers orientering i en gitt situasjon er et samspill mellom vedkommendes person- og situasjonsmessige forhold. SVO er et personlig forhold som utvikler seg over tid, mens de situasjonsavhengige forholdene varierer mer i hver enkelt forhandlingssituasjon (Schei & Rognes, 2007).

Prososiales høyere grad av samarbeid i forhold til individualister er antatt å avhenge av deres ønske om å maksimere felles gevinst. Dette impliserer at prososiale regnes som mer rasjonelle enn individualister på et kollektivt nivå. På samme måte kan individualistiske aktører, som søker å maksimere egen gevinst, opptre mer individuelt rasjonelt enn prososiale (Biel, Eek, Gärling, & Gustafsson, 2008). Det virker derfor å være en påstått sammenheng mellom rasjonalitet og SVO.

Vi er ikke kjent med noen forskning som knytter motivasjonsmessig orientering direkte opp mot rasjonalitet, eller studier som forklarer sammenhengen mellom de tre faktorene. Vi ønsker derfor å avdekke i hvilken grad det foreligger sammenhenger på tvers av disse temaene i vår utredning:

Spørsmål 7: Hvilken sammenheng er det mellom rasjonalitet, sosial verdiorientering og motivasjonsmessig orientering?

2.6 Forskningsspørsmål

Presentert teori har gitt oss innsikt i forhandlinger og faktorer som kan påvirke forhandlingsatferd. Vårt fokus har vært på rasjonalitet, sosial verdiorientering og motivasjonsmessig orientering i et forhandlingsperspektiv. Dette er utgangspunktet for utredningens problemstilling:

I hvilken grad er avvik fra rasjonalitet tilstede blant norske studenter, og hvilken sammenheng har dette med deres sosiale verdi- og motivasjonsmessige orientering?

På bakgrunn av teori og litteratur har vi utledet delproblemstillinger som en konkretisering av det overordnede forskningsspørsmålet (Ghuri & Grønhaug, 2010). I dette delkapittelet sammenstiller og oppsummerer vi disse underliggende spørsmålene, før vi i neste kapittel går videre på beskrivelse av valgt metode.

For å kunne besvare problemstillingen vil vi kartlegge hvorvidt avvik fra rasjonalitet er gjeldende i utvalget, og hvilke avvik som i denne sammenheng dominerer. Vi vil også se hvordan avvikene varierer blant studentene, og ser derfor på eventuelle forskjeller mellom kjønn og de to studieinstitusjonene. Det samme gjelder for sosial verdiorientering og motivasjonsmessig orientering. Også her ønsker vi å avdekke fordelingen over hele utvalget som helhet, samt fordelingen mellom kjønn og mellom utdanning. Til slutt er det interessant å se hvilke sammenhenger som eventuelt befinner seg på tvers av rasjonalitet og de to orienteringene. Som teorien har lært oss er det mange paralleller å trekke på tvers av temaene. Gjennom statistisk analyse vil vi avdekke om det faktisk eksisterer en sammenheng på individnivå.

Spørsmål 1: *I hvilket omfang er avvik fra rasjonalitet utbredt blant deltakerne?*

Spørsmål 2: *Har kjønn og utdannelse en effekt på rasjonalitet?*

Spørsmål 3: *Hvordan er den sosiale verdiorienteringen blant deltakerne?*

Spørsmål 4: *Har kjønn og utdannelse en effekt på sosial verdiorientering?*

Spørsmål 5: *Hvordan er den motivasjonsmessige orienteringen blant deltakerne?*

Spørsmål 6: *Har kjønn og utdannelse en effekt på motivasjonsmessig orientering?*

Spørsmål 7: *Hvilken sammenheng er det mellom rasjonalitet, sosial verdiorientering og motivasjonsmessig orientering?*

3. Metode

I dette kapitlet beskriver og begrunner vi den metodiske tilnærmingen vi har benyttet for å besvare masterutredningens forskningsspørsmål. Med metode menes hvilke prosesser og teknikker som er brukt ved innsamling og analyse av datamaterialet (Saunders, Lewis, & Thornhill, 2009). I det følgende vil vi presentere designet, metoden og prosessene som ble brukt, og hvorfor dette var egnet for vår studie. Videre går vi inn på hvordan de tre faktorene ble målt, og hvilke statistiske verktøy vi benyttet for å analysere disse. En evaluering av valgt metode, samt etiske hensyn, vil diskuteres i slutten av kapitlet.

3.1 Forskningsdesign

Forskningsdesignet betegnes som den generelle planen for hvordan en skal gå frem for å svare på utredningens problemstilling (Ghuri & Grønhaug, 2010). Dette er et virkemiddel for å bevege oss fra forskningsspørsmålet til empiriske observasjoner. Hvilket forskningsdesign som benyttes avhenger av problemstillingens utforming og formålet med utredningen.

Hensikten med utredningen er å kartlegge studentenes rasjonalitet, sosiale verdiorientering og motivasjonsmessige orientering. Forskningsspørsmålet har en beskrivende natur, det er strukturert og mindre komplekst, og vi ønsker å se om det finnes sammenheng mellom konseptene. Derfor har vi benyttet et *deskriptivt design*. Å anvende et beskrivende design gir oss et godt grunnlag for å forklare de nevnte faktorene og sammenhengen mellom disse.

Det var videre naturlig å anvende en *deduktiv tilnærming* i vår utredning da vi ønsker å gå fra teori til data. Vi vil bevege oss fra det generelle til det mer spesifikke, ved å prøve ut forskningsspørsmål og på denne måten teste allerede eksisterende teori.

I en slik sammenheng var det gunstig å benytte seg av kvantitative data. Dette er data som passer godt når man ønsker å samle inn store mengder datamateriale. Dataene har en selektiv tilnærming som vil si at vi forenkler og bare ser på deler av virkeligheten. Observerte enheter ble talt opp, kategorisert og karakterisert, før vi deretter sammenlignet gruppene. Målsettingen var å gi oss innsikt og økt forståelse for temaet vi studerer (Ghuri & Grønhaug, 2010).

3.2 Forskningsmetode

Et viktig element ved den metodiske tilnærmingen er ta stilling til hvilke innsamlingsmetoder som skal brukes i studien (Ghauri & Grønhaug, 2010). En passende forskningsmetode til denne utredningen var å gjennomføre en spørreundersøkelse, som er en systematisk innsamling av informasjon fra et stort utvalg av mennesker. Spørreskjema er en fellesbetegnelse på data som er hentet inn fra respondenter som svarer på spørsmål, der rekkefølgen på spørsmålene er forhåndsbestemt (deVaus, 2002). I vår studie ble empiri samlet inn ved hjelp av papirbaserte spørreskjema gjennomført i klasserom. Det ble kun samlet inn primærdata, hvilket vil si data innhentet spesielt for vårt forskningsprosjekt. Undersøkelsen ga oss numeriske kvantitative data som ble tatt i bruk for å kunne besvare utredningens problemstilling. Slik data gir dog ikke mening uten videre tolkning og analyse (Saunders, et al., 2009).

Vi benyttet spørreundersøkelse som forskningsmetode da dette er en gunstig metode for å samle inn informasjon i et breddeperspektiv, som egner seg godt for å kartlegge hvilke forhold det er mellom konseptene (Ghauri & Grønhaug, 2010). Spørreundersøkelser er dessuten tids- og ressurseffektivt både i forbindelse med utforming og distribusjon (Dahlum, 2014), noe som gjorde det godt egnet i vårt arbeid med utredningen.

3.3 Datainnsamling

Selve innsamlingen av data er en sentral prosess, og ble planlagt nøye for å sikre dataens kvalitet (Saunders et al., 2009). Videre vil vi nå beskrive hvordan vi gikk frem i vår datainnsamling.

3.3.1 Utforming av spørreskjema

Vi fulgte retningslinjer for utforming av spørreundersøkelse gitt av faglitteraturen, der rekkefølge og forståelse for spørsmålene er viktige momenter (deVaus, 2002; Saunders et al., 2009). I begynnelsen av spørreskjemaet kom de enkleste spørsmålene, for at deltakerne skulle ha en følelse av fremgang. De tyngre spørsmålene og temaene kom først mot slutten av undersøkelsen. Alle spørsmål med unntak av ett var utarbeidet med lukkede svaralternativer. Ved at tilgjengelige alternativer er forhåndsbestemte blir

spørreundersøkelsen både effektiv å gjennomføre og enklere å analysere i etterkant (deVaus, 2002).

Spørreskjemaet inneholdt en innledning etterfulgt av tre ulike deler. Hver del ble innledet med en forklaring på hvordan spørsmålene skulle besvares. Vi startet med å introdusere deltakerne for enkle demografiske spørsmål, som omhandlet kjønn, alder, studiested og studieretning. Deretter bestod første del av syv avkrysningsspørsmål som hadde til hensikt å måle hvorvidt respondentene foretar rasjonelle beslutninger. Andre del var en ressursallokeringsoppgave, der respondentenes sosiale verdiorientering ble målt. Her ble respondentene bedt om å fordele en gitt mengde ressurser til seg selv, og til en imaginær annen person. Siste del av spørreskjemaet bestod av avkrysningsspørsmål formulert som påstander, med hensikt å kartlegge respondentens konfliktstil. Ved måling av konfliktstil benyttet vi oss av en ordinert skala med fem nivåer, der en til fem representerte henholdsvis *i meget liten grad, i liten grad, i noen grad, i stor grad og i meget stor grad*.

Spørreundersøkelsen ligger i sin helhet i vedlegg 1.

3.3.2 Forarbeid

I forkant av distribusjonen ble spørreskjemaet pretestet av en mindre gruppe medstudenter, for å kontrollere tidsbruk og kartlegge forståelse og eventuelle uklarheter. Noen mindre endringer ble foretatt før vi gjennomførte datainnsamlingen til bruk i avhandlingen. Tilbakemeldinger fra testgruppen bidro til en bedre og mer brukervennlig spørreundersøkelse.

3.3.3 Utvalg og demografi

Vi samlet inn datamaterialet vårt ved å dele ut spørreundersøkelsen til studenter i fire forskjellige undervisningsgrupper. Dette utgjorde tilsammen 115 studenter fra Norges Handelshøyskole og Høgskolen i Bergen. Studentene fra NHH tok master i økonomi og administrasjon, og var en del av kurset *Forhandlinger*. På gjennomføringstidspunktet i februar var de fremdeles i en tidlig fase av kurset, men det er rimelig å anta at studentene hadde tilegnet seg noe kunnskaper i faget. Deltakerne fra HiB var bachelorstudenter som studerte byggingeniør eller landmåling og eiendomsdesign. Detaljert informasjon om respondentene er å finne i kapittel 4.1.

Vi valgte studenter som representanter, hvilket gjør det mulig å knytte resultatene våre opp mot undervisning på høyere utdanningsnivå. Dessuten var det forholdsvis enkelt å få tilgang til studenter i så stort kvanta, sammenlignet med andre grupper. Vi ønsket å ha respondenter fra ulike studieinstitusjoner og studieretninger. Dette ga oss mulighet til å observere eventuelle forskjeller mellom gruppene.

3.3.4 Gjennomførelse

Studentene fikk utlevert spørreundersøkelsen i forelesningssalen på sine respektive skoler. Ved utdeling av undersøkelsen ble det gitt muntlige instruksjoner om hvordan skjemaet skulle besvares, samt en takk for deltakelsen. Det ble poengtert for deltakerne at deltakelse var frivillig og anonym. Studentene fikk instruksjoner om at de hadde 30 minutter til disposisjon. For å unngå sosiale effekter, samt sikre anonymitet, ba vi deltakerne svare individuelt og ikke kommunisere med hverandre. Ved fullført spørreskjema la respondentene besvarelsene i en eske ved utgangsdøren, slik at respondentene fikk bekreftet undersøkelsens anonymitet.

3.4 Faktorer

Spørsmålene vi benyttet i spørreundersøkelsen var kategorisert i tre deler som målte de tre faktorene. Den første delen tok for seg “hjernetrim-oppgaver” som tester for ulike avvik fra rasjonalitet. Videre omhandlet del to en fordelingsoppgave for å måle respondentens sosiale verdiorientering. Til slutt kom en rekke spørsmål formulert som påstander hvor deltakerne måtte svare på en fem punkts likert-skala som spennet fra *i meget liten grad* til *i meget stor grad*. Sistnevnte ga et mål på deltakerens konfliktstil.

3.4.1 Avvik fra rasjonalitet

De første syv oppgavene i spørreskjemaet hadde til hensikt å måle hvorvidt aktørene opptrer rasjonelt i beslutningssituasjoner. Spørsmålene var korte “hjernetrimmere” som testet deltakerne for utvalgte feilslutninger relatert til rasjonalitet. Oppgavene er veletablerte problem hentet fra ulike kilder i beslutnings- og forhandlingsteori (Bazerman, 1990; Kahneman, 2011; Tsay et al., 2011). Under vil vi introdusere hver oppgave, samt tilhørende løsning og årsaker til at respondenter tenderer til å svare feil.

1. *Du har en ball og et balltre som koster 210 kroner totalt. Balltreet koster 200 kroner mer enn ballen. Hvor mye koster ballen?*

- a) 20 kr
- b) 5 kr
- c) 10 kr

Den første oppgaven testet for system 1 tenkning. *Balltre og ball-problemet* tar for seg menneskers evne til å stole på egen intuisjon istedenfor å ta gjennomtenkte beslutninger. Den riktige løsningen krever bevisst langsom tenkning som Kahneman (2011) refererer til som System 2. Tidligere studier har vist at mennesker som regel svarer feil på denne oppgaven. De finner kognitiv innsats for anstrengende og stoler på en overdreven selvtillit fremfor å tenke analytisk. Riktig svar i oppgaven er 5 kr. System 1 tenkning forenkler spørsmålet slik at svaret på 10 kroner automatisk er det alternativet man tenker på.

2. *Ulrik vurderer om det er mest risikofylt å*

- a) *Kjøre bil fra Bergen til Oslo?*
- b) *Fly fra Bergen til Oslo?*

De neste to oppgavene var representative for ulike former for tilgjengelighetsheuristikker. Først ba oppgave 2 respondentene om å vurdere sannsynligheten for å fly versus å kjøre bil. Spørsmålet har til hensikt å måle *the vividness bias*. Som følge av at flyulykker blir svært dramatisert i medier, er det fort gjort at det er denne informasjonen respondentene enklest husker. De fleste vet at konsekvensene av en flyulykke er betraktelig større enn ved en bilulykke. Derfor kan slik uttrykksfull informasjon overskygge vurderingen av risikoen ved å kjøre bil. Dette fører til at mange svarer at det er mest risikofylt å fly, selv om riktig svar er å kjøre bil (Bazerman, 1990).

3. *Av alle ord som består av fire bokstaver i det engelske alfabetet; hvilke ord er det flest av?*

- a) *Ord som har R som tredje bokstav*
- b) *Ord som begynner på bokstaven R*

Den neste oppgaven kontrollerte for minnestrukturen til kandidaten ved å spørre om det finnes flest tilfeller av ord i det engelske alfabetet som starter på *R* eller ord med *R* som tredje bokstav. Den kognitive skjevheten består av en antakelse om at hendelsen som er enklest tilgjengelig i minnet, også har størst sannsynlighet for å forekomme. Det faktum at det er enklere å gjenkjenne ord med *R* som første bokstav, gjør at mange vil påstå at det alternativet forekommer hyppigst. Dette er en vanlig feil da minnet er strukturert som en ordbok, som gjør det enklest å huske ordene som starter på en bestemt bokstav (Bazerman, 1990).

4. Tobias er leder i et legemiddelfirma, og er i ferd med å ansette sin femte salgsdirektør på ett år. Tobias antar at siden de fire forrige salgsdirektørene han ansatte var mislykkede ansettelse, vil denne ansettelsen bli vellykket, fordi oddsen favoriserer at en av fem ansettelse blir en suksess. Slik tankegang er

a) Korrekt

b) Ukorrekt

Videre fikk forsøksobjektene prøvd seg på to oppgaver som tar for seg kognitive skjevheter som følge av representativitetsheuristikker. Feilvurdering av sjanse bedømmes gjennom et spørsmål om hvorvidt den femte ansettelsen i en rekke av fire dårlige vil bli god, gjengitt fra Bazermann (1990). Mange mennesker strever med å ta inn over seg det faktum at prestasjonen til den femte salgsdirektøren vil være uavhengig av prestasjonene til de forrige ansettelsene. I stedet knytter de disse uavhengige hendelsene opp mot hverandre, og feilkalkulerer sannsynligheten for at en vellykket ansettelse skal finne sted, i troen på utjevning. Derfor konkluderer mange med at tankegangen er a) korrekt, hvilket er galt svar.

5. Linda er 31 år gammel og er singel, utadvendt, og veldig smart. Hun har mastergrad i filosofi. Som student var hun sterkt engasjert i arbeid mot diskriminering og sosial urettferdighet, og har én gang tidligere deltatt i demonstrasjoner mot atomvåpen. Hva synes du er mest sannsynlig?

a) Linda jobber i bank

b) Linda jobber i bank og er aktiv i feministbevegelsen

For å teste for konjunksjonfeilen benyttet vi det velkjente *Linda problemet* utviklet av Tversky og Kahneman (1974). Respondenten ble spurt om det er mest sannsynlig at Linda jobber i bank, eller om hun jobber i bank og er en aktiv feminist. Ettersom begge svaralternativene inneholder informasjonen om at Linda jobber i bank, kan ikke alternativ b), som inkluderer mer informasjon i tillegg, være mer sannsynlig enn alternativ a). Dette bryter med loven om sannsynlighet. Tversky og Kahneman (1974) hevder at de fleste er offer for det aktuelle problemet fordi de bruker en representativitetsheuristikk for å gjøre denne typen bedømmelse. At Linda er feminist i tillegg virker mer representativt for beskrivelsen av henne, selv om det åpenbart er mindre matematisk sannsynlig.

6. *Du er deltaker i TV programmet "Let's make a Deal". Her skal du velge mellom tre dører, der bare én av dørene skjuler en premie. Du velger deg en dør. Før du kan åpne denne, åpner Monty Hall en av dørene du ikke valgte, og viser at den ikke hadde en premie skjult bak. Nå tilbyr Monty Hall deg å bytte dør. Hva velger du å gjøre?*

a) *Bytte dør*

b) *Holde på din opprinnelige dør*

Oppgave seks og syv testet respondentene for menneskers tendens til å unnlate å tenke på andres beslutninger og ignorere spillets regler (Tsay et al., 2011). Den første av disse oppgaven er det velkjente *Monty Hall problemet* (Krauss & Wang, 2003), fra TV-showet *Let's Make a Deal*. Denne måler hvorvidt kandidatene unnlater å forstå spillets regler og mestrer å ta programlederens handlinger i betraktning. Den ene parten, Monty Hall, har betraktelig mer informasjon om situasjonen enn den andre parten. Feilvurderingen ved Monty Hall paradokset er å ikke ta den nye informasjonen presentert av programlederen med i betraktningen. Mange resonnerer seg frem til at vinner sjansene er de samme før og etter programlederen åpner en dør uten gevinst. Kandidatene holder da på døren de valgte opprinnelig, noe som er galt svar. Matematisk lønner det seg å bytte dør, da den gjenværende døren nå er blitt 33 prosent mer sannsynlig i forhold til før den ene døren ble åpnet. Målet er å innse hvordan etterfølgende handlinger og informasjon utfordrer tidligere beslutninger.

7. *Oppkjøp av bil*

I følgende øvelse skal du gi et tilbud på en 1999 Polo fra Kayas Bruktbiler. Bilforhandleren kan enten godta eller avslå tilbudet ditt, og dette vil avslutte

forhandlingene. Målet ditt er å formulere det tilbudet som maksimerer din egen forventede verdi, uansett om du kjøper bilen eller ei.

Verdien på bilen er proporsjonal med kilometerstanden. Forhandleren har nullstilt kilometertelleren, derfor har du ingen mulighet til å vite den sanne kjørelengden. Forhandleren, derimot, kjenner til denne.

I verste fall er bilen verdiløs for forhandleren. I beste fall er den verdt 20.000 kroner. Alle verdier mellom 0 kr og 20.000 kr er like sannsynlige.

Siden du kan ha god nytte av denne bilen, vil den være mer verdt for deg enn for forhandleren. Faktisk er bilen verdt 50% mer for deg. Bilen kan være verdt 0 kr for både forhandleren og for deg. Men det vil også si at hvis den er verdt 10.000 kr for forhandleren, er den verdt 15.000 kr for deg. På samme måte vil en bil som er verdt 20.000 kr for forhandleren, ha en verdi på 30.000 kr for deg.

Du må bestemme prisen du skal tilby for bilen uten at du vet dens sanne verdi. Forhandleren kan godta tilbudet og gi deg bilen til tilbudt pris, eller han kan avvise tilbudet, forhandlingene avsluttes og du får ingen bil. Du bør anta at forhandleren kun vil godta lønnsomme tilbud.

Du kjenner altså ikke til verdien på bilen når du gir tilbudet ditt, mens forhandleren kjenner til verdien når han velger å godta eller avslå tilbudet. I tillegg vil forhandleren kun akseptere et tilbud som er større eller lik verdien bilen har for ham.

Du vurderer en pris mellom 0 kr og 30.000 kr. Hvilken pris tilbyr du for bilen?

Avslutningsvis har vi oversatt oppgaven basert på *Acquiring a company*, utviklet av Samuelson og Bazerman (1985), og forsøkt å gjøre den mer relevant fra en students synspunkt. *Acquiring a company* problemet er blant de mer robuste problemene som demonstrerer systematiske beslutningsfeil (Bazerman, 2002). Beslutningsfeilen mange gjør her er å overse situasjonens preg av asymmetrisk informasjon. Kjøper kjenner ikke til verdien av bilen når han eller hun gir sitt bud, mens selgeren kjenner til bilens verdi og vil kun akseptere et tilbud som overstiger verdien. Mange gir suboptimale tilbud som følge av en unnlattelse til å vurdere de taktiske og selvinteresserte motivene til selgeren, og til å inkorporere en klar forståelse av spillereglene. Ettersom selgeren kun vil selge når budet er

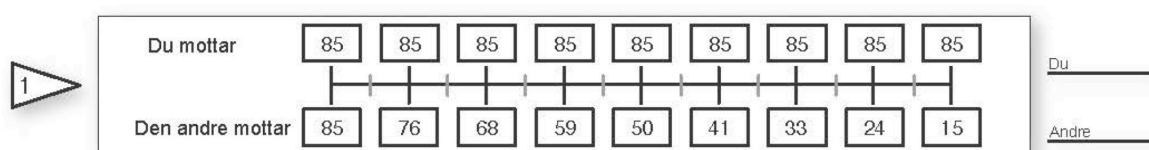
høyere enn verdien, gir dette et forventet tap for kjøperen for alle positive bud. Riktig svar vil dermed være å tilby 0 kroner for bilen.

Ved å gi respondentene oppgaver som de vi har beskrevet ovenfor, kan vi undersøke hvorvidt de tar beslutninger på bakgrunn av kognitive skjevheter og heuristikker, som igjen kan føre til irrasjonalitet.

3.4.2 Sosial verdiorientering

For å måle sosial verdivurdering benyttet vi *The Social Value Orientation Slider Measure* (Murphy et al., 2011). Dette er et rammeverk for måling av sosiale preferanser i fordelingssituasjoner. Respondenten måtte her ta et ressursfordelingsvalg for felles utbetalinger mellom seg selv og en annen part. Den andre er i dette tilfelle en anonym, imaginær person. SVO Slider Measure er en målingsteknikk som har vist seg å demonstrere god intern konsistens så vel som retestingsreliabilitet (De Dreu & Van Lange, 1995).

SVO Slider Measure består av seks primære og ni valgfrie sekundære elementer, alle med lik utforming. Vi valgte kun å benytte de seks primære elementene. Årsaken til dette er at det er disse som gir et pålitelig mål på en persons generelle sosiale preferanser, mens de sekundære elementene går mer i dybden på motivasjonen bak de positive sosiale preferansene, hvilket vi ikke har behov for i vår analyse (Ackermann & Murphy, 2012). Under følger et eksempel på et fordelingselement.



Figur 2: SVO Slider Measure

Ved bruk av rammeverket regnet vi ut en verdi for hver enkelt respondent ved hjelp av følgende formel:

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

A_S tilsvarer hvor mye ressurser du allokterer til deg selv, mens A_O er hvor mye du gir til den andre. Hvordan en aktør velger å fordele summer til seg selv og til den andre, vil sammenlagt plassere han eller henne i en av fire kategoriske verdiorienteringer; altruist, prososial, individualist eller kompetitiv.

En altruist vektlegger utelukkende andres interesser, og ønsker å gi størst mulig gevinst til andre fremfor seg selv. Prososiale er opptatt av å maksimere total gevinst, og vektlegger både andres og egne interesser. Hvis et individ ønsker å maksimere egne ressurser, og er likegyldig til hvor stor gevinst andre mottar, kategoriserer vi vedkommende som individualistisk. Kompetitive aktører er på sin side opptatt av å oppnå størst relativ gevinst til seg selv. De ønsker å gi mest mulig til seg selv og minst mulig til andre.

SVO sliderens styrke er dens sensitivitet ovenfor individuelle forskjeller, hvilket gjør det enkelt å kategorisere respondentene. The SVO Slider Measure er en effektiv måte å måle sosiale verdiorienteringer på, og har vist seg å være mer reliabel enn tidligere utformede målemetoder (Murphy et al., 2011).

3.4.3 Motivasjonsmessig orientering

Blake og Moutons (1964) Dual interesse-modell ble tatt i bruk for å måle konfliktstiler. Dette instrumentet er godt egnet for å måle folks tilnærming til konflikthåndtering. Modellen har hatt flere modifiseringer gjennom tiden, men vi har benyttet Pruitt's utgave (Pruitt, 1983). Versjonen vi brukte bestod av fire elementer som måler integrerende tilnærming; problemløsning, ettergivelse, dominanse og unngåelse. Spørsmålene omhandlet følgende konfliktscenario utformet av Ting-Toomey et al. (1991), hvor deltakerne leste følgende:

I denne oppgaven ber vi deg anta et prosjekt på jobben. Prosjektet gjennomføres av en gruppe og dere får avlønning etter kvaliteten på arbeidet som er utført. Alle medlemmene i gruppen får samme lønn. Innsatsen til hvert enkelt gruppedlem har derfor stor betydning for lønnen til de andre medlemmene. Ledelsen har tildelt deg jobben som prosjektleder for din gruppe. Du har derfor ansvaret for å samordne arbeidet til gruppedlemmene og påse at arbeidet er ferdig i tide. Etter din vurdering har alle bortsett fra en person gjort en god jobb. Arbeidet til denne personen er imidlertid så dårlig at det vil kunne ha påvirkning på kvaliteten på prosjektet og derfor også lønnen til de andre i gruppen. Du vil at denne personen skal gjøre arbeidet sitt en gang til. Personen må i så tilfelle gjøre arbeidet sitt ferdig

på tre dager, et arbeid dere har jobbet jevnt med i lengre tid. Personen kan kanskje greie det, men da må vedkommende arbeide døgnet rundt i disse tre døgn. Du kjenner ikke personen noe særlig, bortsett fra gjennom møtene i prosjektarbeidet.

I hvilken grad gir følgende påstander en god beskrivelse av hvordan du ville opptre i en slik situasjon?

Deltakerne ble bedt om å angi, på en fem-punkts likert skala, i hvilken grad (1 = *i svært lav grad*, 5 = *i svært høy grad*) de ville håndtert situasjonen basert på ulike påstander. Av de totalt 16 spørsmålene representeres hver konfliktstil med fire påstander. Et eksempel på et utsagn relatert til problemløsning er: *Jeg vil utveksle informasjon med grupped medlemmet slik at vi kan løse problemet sammen*. Ettergivelse testes for gjennom blant annet itemet: *Jeg vil akseptere ønskene til dette grupped medlemmet*. Videre er *Jeg vil på en bestemt måte ivareta mine interesser*, et mål på den dominerende konflikttilnærmingen. *Jeg vil holde min uenighet med grupped medlemmet for meg selv for å unngå negative følelser* representerer grad av unngåelse i konflikthåndteringen.

Respondentenes svar gir dem en poengsum mellom 1 og 5 per spørsmål, tilsvarende likertskalaens overnevnte nummerering. Av dette følger at hver respondent får fire gjennomsnittsscorer, én for hver av de fire konfliktstilene. Dess høyere score man får, dess mer har man benyttet seg av den aktuelle stilen i dette konfliktscenariet.

3.5 Dataanalyse

Dataanalyse innebærer en systematisk bearbeiding av innhentet informasjon (Sander, 2014). Vi startet med å klargjøre de innsamlede dataene for analyse. Deretter gjennomførte vi deskriptive analyser, for å få en oversikt over materialet og utelukke feil. For å teste for sammenhenger, variasjoner og avvik ble det utført flere statistiske tester, herunder t-tester, variansanalyser og kjikvadrattester. Vi har benyttet det statiske analyseverktøyet IBM SPSS (Statistical Package for the Social Sciences) for å behandle resultatene. Vi vil i dette delkapittelet beskrive fremgangsmåtene vi benyttet for å analysere dataene våre. Resultatene av analysene blir presentert i kapittel 4.

3.5.1 Klargjøring av datasett

Etter å ha registrert alle besvarelsene elektronisk, gjennomgikk vi datasettet grundig for å avdekke eventuelle uregelmessigheter. Ettersom vi utførte spørreundersøkelsen i et klasserom der vi selv var tilstede, opplevde vi ingen frafall blant respondentene. Enkelte spørreskjema inneholdt derimot spørsmål uten svar, eller svar som ikke var blant de oppgitte alternativene, og disse ble definert som “manglende verdi” i datasettet. Forekomsten av feilregistreringer var lav, sannsynligvis som et resultat av bruken av lukkede spørsmål i undersøkelsen, i tillegg til vår tilstedeværelse. Da manglende og avvikende verdier kun var gjeldende for et lite antall spørsmål, har vi valgt å inkludere alle 115 respondenter i analysen. Vi tildelte hvert svaralternativ numeriske verdier for å muliggjøre analyse i SPSS.

Vi utførte videre en reliabilitetsanalyse av dataene innenfor konflikthåndtering for å teste for intern konsistens. Cronbach’s alpha gir oss et mål på hvorvidt likert-spørsmålene i skalaen måler samme begrep. Dersom Cronbach’s alpha-verdien er over 0,7 kan man anta at spørsmålene måler samme begrep (Saunders et al., 2009).

3.5.2 Deskriptiv statistikk

Deskriptiv statistikk er et effektivt virkemiddel for å få en informativ og oversiktlig fremstilling av respondentene og deres biografiske informasjon, samt de kvantitative resultatene fra undersøkelsen (Saunders et al., 2009). Vi inkluderte informasjon om deltakernes alder, kjønn og studiested. Videre så vi på fordelingen av svarene på de ulike spørsmålene. Det vil bli presentert frekvenser ved bruk av gjennomsnittsverdier og spredning ved standardavvik der det er aktuelt.

Vedrørende våre spørsmål omkring konflikthåndtering, er disse representert med svaralternativer i en likert-skala. Dette innebærer at svarene er i form av ordinale data. I utgangspunktet kan man ikke benytte gjennomsnittsverdier når man opererer med en ordinal skala. Likevel har vi valgt å gjøre dette for å være i stand til å analysere disse dataene. Dette kan forsvares fordi vi antar at svaralternativene på den ordinale skalaen har lik avstand (Gripsrud, Olsson, & Silkoset, 2010).

Ulempen med gjennomsnittsverdier er at de er sensitive for ekstremverdier i datasettet og kan gi misvisende resultater i analysene (Saunders et al., 2009). Av den grunn valgte vi i tillegg å evaluere datasettets egnethet for videre analyse ved å se på spredning av variablene.

Spredningen ble målt ved standardavvik, som kvantifiserer variasjonen i dataverdiene. Et lavt standardavvik indikerer at datapunktene har en tendens til å være nær datasettets gjennomsnitt, mens et høyt standardavvik tilsier at datapunktene er spredt ut over et større område av verdier.

3.5.3 T-test

En t-test kan benyttes for en statistisk sammenligning av to populasjoner (Keller, 2014). Vi gjennomførte t-tester for uavhengige utvalg for å undersøke om gjennomsnittet i to grupper, herunder innenfor kjønn og innenfor studiested, var signifikant forskjellig. Dette gjorde vi for rasjonalitet sammenlagt og for motivasjonsmessig orientering. I tillegg utførte vi t-tester da vi så på de enkelte rasjonalitetsspørsmålene sammenlignet med motivasjonsorientering. Det ble benyttet et konfidensintervall på 95%, hvilket gir oss en øvre og nedre grense som med 95% sikkerhet inneholder gjennomsnittet.

3.5.4 Kjikvadrattest

Kjikvadrattester tillater oss å finne ut hvor sannsynlig det er at to variabler er tilknyttet hverandre når vi opererer med kategorier. Etersom SVO-verdiene våre har en nominal skala, brukte vi kjikvadrattester for å undersøke om det forelå eventuelle sammenhenger mellom respondentenes kjønn og deres sosiale verdiorientering, og tilsvarende for respondentenes studiested (Keller, 2014).

3.5.5 Variansanalyse

Variansanalyser brukes til å sammenligne gjennomsnitt når vi har flere enn to uavhengige populasjoner. Som navnet tilsier analyserer en slik test variansen i dataene, det vil si spredningen både innad og mellom gruppene (Saunders et al., 2009). Dette egnet seg da vi skulle sammenligne på tvers av de tre temaene våre; rasjonalitet, sosial verdiorientering og motivasjonsmessig orientering, samt undersøke eventuell sammenhenger mellom faktorene.

3.6 Evaluering av metode

Det er essensielt at forskningsmetoden vi har benyttet egner seg for vårt studie og produserer korrekte resultater. For å vurdere kvaliteten på valgt fremgangsmåte ser vi derfor på validiteten og reliabiliteten i datainnsamlingen.

3.6.1 Validitet

Validitet er et uttrykk for hvor godt studiet vårt faktisk måler det vi har til hensikt å måle (Saunders et al., 2009). På et generelt grunnlag skilles det mellom intern og ekstern validitet.

Intern validitet referer til hvorvidt vi kan trekke gyldige slutninger fra forskningsresultatene (Dahlum, 2015). Dette innebærer å ha kontroll over mulige feil og unøyaktigheter (Messick, 1995). For vårt studie er det her relevant å se på såkalt begrepsvaliditet og innholdsvaliditet.

Begrepsvaliditet sier noe om våre begreper fanger opp de teoretiske definisjonene på en presis måte. Det er viktig å operasjonalisere faktorene slik at de måler begrepene korrekt, spesielt ettersom vi opererer med lukkede spørsmål (Dahlum, 2015). For å sikre god begrepsvaliditet har vi tatt utgangspunkt i eksisterende og veletablerte skalaer for å måle sosial verdiorientering og motivasjonsorientering. Selv om rammeverkene opprinnelig ble laget på engelsk, er de norske versjonene blitt oversatt av fagfolk og begrepene er blitt benyttet flere ganger i tidligere forskning (f.eks. Rognes & Schei, 2010). Spørsmålene omkring rasjonalitet inneholder ingen teoretiske begreper, så her er ikke denne form for validitet like relevant.

Innholdsvaliditet ser på hvorvidt spørsmålene dekker problemstillingen tilstrekkelig (Saunders et al., 2009). Vi utførte en systematisk gjennomgang av spørreundersøkelsens innhold for å sørge for at den dekket et representativt utvalg innenfor våre tre atferdsområder (rasjonalitet, motivasjonsorientering og sosial verdiorientering). Det er derfor det er tatt med flere forskjellige oppgaver relatert til rasjonalitet, for å dekke flere ulike avvik og skjevheter som kan oppstå. Både spørsmålene i forbindelse med sosial verdiorientering og motivasjonsmessig orientering er tidligere benyttet i samme format for å måle nettopp disse faktorene. Dette mener vi gjør innholdsvaliditeten godkjent.

Ekstern validitet forklarer i hvilken grad funnene har en generaliseringsverdi (Dahlum, 2015). Dette innebærer hvorvidt konklusjonene vi trekker fra resultatene våre kan overføres til andre grupper og omstendigheter, innenfor målgruppen undersøkelsen forsøker å representere. En avgjørende faktor er således utvalgsrepresentativitet. I vår studie av økonomistudenter og ikke-økonomistudenter er det ikke vår hensikt å generalisere funnene våre til en større populasjon. Studien kan likevel være interessant som utgangspunkt og sammenligningsgrunnlag for videre forskning på området. Utvalget vårt er foretatt ved en skjønsmessig utvelgelse, altså valgte vi deltakergruppene med tanke på hvor representative

de var for populasjonen. Derfor anser vi utvalgsrepresentativiteten i vår studie som akseptabel. Som alltid er det nødvendig å være forsiktig med å generalisere fra eksperimentelle data utført på studenter.

Videre er et randomisert utvalg med på å styrke den eksterne validiteten (Messick, 1995). Vårt utvalg kan ikke direkte sies å være randomisert, i og med at vi bevisst utførte undersøkelsen blant studenter basert på at de studerte henholdsvis økonomi og et annet fagområde på NHH og HiB. Utover dette var det dog ingen personlige egenskaper eller karakteristikk som lå bak valget, og vi hadde ingen kunnskap om hvem som ville møte opp. Vi poengterte også at deltakelse var frivillig, derfor visste vi ikke på forhånd hvem som ville ende opp med å faktisk gjennomføre undersøkelsen. For vårt studie er dette en tilstrekkelig grad av randomisering.

Studiet vårt har et relativt stort antall respondenter, hvilket ofte er en av styrkene til kvantitativ forskning og som forsterker den eksterne validiteten (Dahlum, 2014). Et annet aspekt er høy responsrate, noe vi oppnådde ved å være personlig tilstede da respondentene gjennomførte undersøkelsen. Vår tilstedeværelse økte terskelen for å ikke svare eller å ikke gjennomføre undersøkelsen ordentlig, noe som bidrar til sterkere eksperimentell gyldighet.

3.6.2 Reliabilitet

Reliabilitet, eller pålitelighet, er også en forutsetning for validitet. Hvis forskningen skal kunne betegnes som pålitelig, må den gi konsistente funn, måle nøyaktig og gi samme resultat om den gjentas flere ganger (Ghauri & Grønhaug, 2010).

Spørsmålene er utformet slik at de måler det vi har til hensikt å måle (Saunders, et al., 2009). De bygger på etablerte rammeverk som har vist pålitelighet i tidligere forskning. Instrumentene er således utprøvd i andre sammenhenger tidligere, hvilket er med på å forsterke nytteverdien til spørreskjemaet. Dette, i kombinasjon med at spørsmålene er lukkede, hindrer at vi som forskere kan produsere skjeve og subjektive tolkninger av svarene, for eksempel på bakgrunn av ordlegging.

En ulempe ved å benytte spørreundersøkelse som forskningsmetode er at spørsmålene er bestemt på forhånd, slik at vi måtte bestemme hvilken informasjon som var relevant i forkant. Ettersom det ikke var muligheter for å stille oppfølgingsspørsmål, gir dette en relativt lite fleksibel forskningsmetode (Saunders, et al., 2009).

At vi har hatt stort fokus på robuste spørreskjemaer basert på avkrysning, fører til at spørsmålene er vanskelige å mistolke for deltakerne. Likevel er det ved kvantitative metoder en fare for forekomster av feil og unøyaktigheter som man ikke får justert for underveis med mindre deltakerne velger å ta kontakt. Vi hadde derfor grundige instruksjoner i starten og oppfordret respondentene til å kontakte oss dersom noe var uforståelig.

Det kan også være uheldig at rasjonalitetsspørsmålene i spørreskjemaet blir presentert med så åpenbare alternativ, hvilket kan få kandidatene til å tenke seg om hvorfor et slikt spørsmål i det hele tatt er inkludert (Kahneman, 2011). Hvis dette fungerer oppklarende for kandidatene, vil måleeffekten av oppgavene forsvinne. Likevel kan man ikke ta høyde for alt i et forskningsprosjekt, og i og med at oppgavene er benyttet i mange andre sammenhenger for å måle avvik fra rasjonalitet, vurderte vi det som godt nok også for vår studie.

Forsøksobjektene kan oppføre seg annerledes enn de ville gjort i en naturlig setting fordi de vet de blir observert. Vi tror derimot at anonymitet og at deltakerne ikke vet *hva* de testes for i undersøkelsen, sikrer studiet mot dette. Det at selve gjennomførelsen av undersøkelsen ikke innebærer noen direkte kontakt med oss eller andre, slik et intervju ville krevd, bidrar også til å sikre påliteligheten.

En ytterligere fordel med å bruke en metode hvor man ikke har direkte personlig kontakt, er at vi som forskere ikke påvirker respondenten på noen måte. Vi unngår risikoen for at respondenten svarer annerledes, særlig på spørsmål som er sensitive, fordi han eller hun vil ta seg best mulig ut.

Det kan stilles spørsmål ved hvor virkelighetsnært det er å gi forsøksobjektene oppgaver og situasjoner som ikke faktisk skal utføres i realiteten, men bare i en tenkt setting. Vi har forsøkt å veie opp for dette ved å gi en oppfordring før undersøkelsen om å svare så realistisk og ærlig som mulig, i tillegg til å gi grundige beskrivelser av situasjonene.

Det at undersøkelsen ble gjennomført i en skoletime som studentene hadde satt av tid til på forhånd, hindret at studentene stresset seg gjennom spørsmålene med unøyaktige og lite gjennomtenkte svar for å bli fort ferdig. Dette kan ha bidratt positivt til motivasjon og konsentrasjon blant respondentene. Studentene ble testet i omtrent samme tidsrom, alle i løpet av litt over ett døgn og i vanlig arbeidstid.

For konfliktrammeverket utførte vi en reliabilitetsanalyse i SPSS for å teste for indre konsistens. Denne ga en Cronbach's alpha verdi på omkring 0,7 for alle fire konfliktstilene, hvilket tyder på at spørsmålene innenfor hver kategori måler samme begrep.

Vi konkluderer med at spørreundersøkelsen vår oppfyller kravene til validitet og reliabilitet.

3.7 Forskningsetikk

Avslutningsvis i dette kapitlet ønsker vi å presentere hvilke etiske hensyn som er tatt i arbeidet med utredningen. Etikk er definert som et sett leveregler som angår menneskers moralske beslutninger i interaksjon med andre mennesker (Cooper & Schindler, 2008). Etisk forskning referer til forskernes oppførsel, og i hvilken grad forskerne tar hensyn til forskningsobjektene rettigheter (Saunders, et al., 2009). I forskningsarbeid er det viktig å samle inn, behandle og presentere arbeidet på en ansvarlig og moralsk måte.

Ved utdeling av spørreskjema ble det nøye poengtert for deltakerne at det var frivillig å fylle ut skjema. Vi forklarte at vi var åpne for spørsmål ved uklarheter underveis. Det ble også poengtert, både muntlig og skriftlig i informasjonsskrivet, at undersøkelsen var anonym. Vi samlet inn undersøkelsene ved at deltakerne la ferdig utfylt spørreskjema i en eske ved utgangen av rommet. Når vi lover slik anonymitet har vi som forskere et ansvar for at ingen enkeltindivider kan gjenkjennes ved presentasjonen av data (Saunders, et al., 2009).

Ved å diskutere oppgavens reliabilitet og validitet har vi poengtert både fordeler og ulemper ved innsamlingen av data. Det er forskerens plikt å rapportere ærlig, og dermed fremheve både styrker og svakheter ved forskningen. Videre begrensninger ved utredningen vil bli presentert i kapittel 6.3.

Ved innsamling av data var vi åpne om at dataene skulle brukes i vår masterutredning. Innsamlet data har kun vært tilgjengelig for forfatterne av oppgaven, og taushetsplikten er opprettholdt. Data er blitt behandlet konfidensielt, og er destruert ved ferdigstilling av oppgaven.

4. Resultat

Denne delen vil ta for seg resultatene av de statistiske testene for å nærmere kunne besvare studiets problemstilling. Formålet med undersøkelsen har vært å belyse hvordan rasjonalitet, sosial verdiorientering og motivasjonsmessig orientering fordeler seg blant utvalget vårt, og hvilke sammenhenger disse har med hverandre og med forhandlingsatferd. Hensikten med dette kapittelet er å foreta en systematisk undersøkelse av de innsamlede dataene og presentere resultatene.

Vi vil starte med å presentere beskrivende statistikk for utvalget vårt, som gir oss en oversikt over respondentene og deres demografi. Deretter tar vi for oss de syv delspørsmålene som konkretiserer den overordnede problemstillingen. Resultatene blir gjennomgått med utgangspunkt i disse spørsmålene. Vi benytter deskriptiv statistikk for å forstå fordelingen av datamaterialet, ettersom det gir oss enkle oppsummeringer av de grunnleggende egenskapene til dataene i studien vår. Sammen med enkel grafisk analyse, vil dette danne grunnlaget for vår kvantitative analyse. Dernest belyses resultatene fra de statistiske testene for å studere sammenhenger, variasjoner og avvik på tvers av både grupper og tema. Dette for å forsøke å trekke slutninger fra våre data til mer generelle forhold.

4.1 Utvalg og demografi

Av de 115 respondentene som deltok i vår undersøkelse, var 38 prosent kvinner og 62 prosent menn. De aller fleste befant seg i 20-årene, med en gjennomsnittsalder på 24 år. Fordelingen mellom de to skolene var svært jevn, der 59 stykker studerte økonomi ved Norges Handelshøyskole og 56 av respondentene studerte ved Høgskolen i Bergen. Felles for studentene ved NHH var at de alle tok faget *Forhandlinger*, i to ulike undervisningsgrupper. Det var tidlig i kurset, men studentene hadde deltatt på fire forelesninger med øvelser da undersøkelsen ble distribuert. Studentene ved NHH tok ulike mastergrader innenfor økonomi og administrasjon. Studentene ved HiB var bachelorstudenter på linjer som ikke var relatert til økonomi, herunder byggingeniør og eiendomsdesign.

Vi vil nå ta for oss ulike statistiske analyser og tester for å forsøke å besvare spørsmålene i analysemodellen vår. Hvert delkapittel er dedikert til en delproblemstilling.

4.2 Avvik fra rasjonalitet

4.2.1 I hvilket omfang er avvik fra rasjonalitet utbredt blant deltakerne?

Vi startet med å undersøke om avvik fra rasjonalitet er utbredt og hvilke avvik som eventuelt gjør seg gjeldende i utvalget vårt. Først presenterer vi den deskriptive statistikken for de syv rasjonalitetsspørsmålene vi stilte deltakerne i starten av undersøkelsen. Under vises fordelingen av gale og riktige svar. På de tre første spørsmålene var det ett ugyldig svar, hvilket forklarer hvorfor $N = 114$.

<i>Spørsmål</i>	Svarfordeling rasjonalitet		N	Galt svar		Riktig svar	
		<i>Kognitiv skjevhet</i>		<i>Frekvens</i>	<i>Prosent</i>	<i>Frekvens</i>	<i>Prosent</i>
Spørsmål 1: Ball og balltre	System 1 tenkning		114	56	49 %	58	51 %
Spørsmål 2: Risiko bil vs fly	Tilgjengelighet: The vividness bias		114	9	8 %	105	92 %
Spørsmål 3: Ord med r	Tilgjengelighet: Minnesstruktur		114	36	32 %	78	68 %
Spørsmål 4: Ansettelse	Representativitet: Misforsåtelse av sjanse		115	11	10 %	104	90 %
Spørsmål 5: Linda problemet	Representativitet: Konjunksjonsfeilen		115	55	48 %	60	52 %
Spørsmål 6: Monty Hall problemet	Ignorere andres tenkemåte		115	84	73 %	31	27 %
Spørsmål 7: Oppkjøp av bil	Ignorere andres tenkemåte		115	109	95 %	6	5 %

Tabell 1: Svarfordeling rasjonalitetsspørsmål

Fra tabellen ser vi at visse spørsmål jevnt over var vanskeligere for respondentene å svare riktig på enn andre. Spørsmålet som utpeker seg her er nummer 7. I denne oppgaven har kun et mindretall på seks respondenter mestret å komme frem til riktig svar. Som tidligere forklart måler oppgaven menneskers tilbøyelighet til å ignorere andres beslutninger, samt situasjonens detaljer og spilleregler. Resultatene våre viser at flesteparten av studentene overser det faktum at selgeren kjenner til bilens verdi og kun vil godta et tilbud som er høyere enn den egentlige verdien. På denne måten unnlater de å vurdere de taktiske og selvsentrerte motivene til selgeren.

Det neste spørsmålet som deltakerne strevde mest med, var spørsmål 6. I underkant av 30 prosent mestret å medregne den nye informasjonen fra programlederen i valg av dør. Programlederens handlinger og den nye innsikten man får underveis i dilemmaet, betyr at vintersjansene til de gjenværende dørene er forandret. Man må derfor revurdere sine valg, men resultatene våre viser at et mindretall gjorde dette i praksis.

Videre har både spørsmål 1 og spørsmål 5 relativt høy frekvens av gale svar, i underkant av 50 prosent på begge spørsmål. Det første spørsmålet omhandler system 1 tenkning, og

resultatene tyder på at et stort antall studenter benyttet seg av denne måten å tenke på fremfor system 2 tenkning. Dette innebærer at de intuitivt kom frem til svaret, istedenfor å foreta en grundig vurdering av svaralternativene. Spørsmål 5 måler hvorvidt konjunksjonfeilen forekom i respondentenes vurderinger av en beslutningssituasjon, og våre resultater tilsier at nesten halvparten av testobjektene foretok denne feilvurderingen. Med andre ord lar de representativitetsheuristikken overstyre en fundamental regel for sannsynlighet; sannsynligheten for at to hendelser forekommer sammen er alltid mindre eller lik sannsynligheten for at hver enkelt av hendelsene forekommer alene.

Oppgaver deltakerne jevnt over mestret godt, var først og fremst spørsmål 2 og spørsmål 4. Spørsmål 2 ba respondenten ta en risikovurdering mellom det å kjøre fly versus det å kjøre bil, og testet således for tendensen til *the vividness bias*. Dette klarte hele 105 av 114 å svare riktig på, noe som viser oss at denne tilgjengelighetsheuristikken i svært liten grad var tilstede. Spørsmål 4 dekker vurderinger av sjanse, og hvorvidt man tror på en utjevningsteori. Denne feilvurderingen klarte i overkant av 90 prosent av studentene å unngå. På disse to spørsmålene var altså avvikene fra rasjonalitet særdeles få.

Deretter følger også spørsmål 3 med flere korrekte svar enn gale, dog raten for gale svar ligger på 31,3 prosent, så det var en del forekomster av irrasjonalitet også her. Aktuell kognitiv skjevhet i dette spørsmålet var tilgjengelighetsheuristikken basert på minnestruktur.

Vi valgte også å se på deltakernes totale sum innen rasjonalitet, for å oppnå et samlet mål på rasjonalitet. Dette er gunstig for å ha en sum av alle delene, som får med alle ulike sider av rasjonalitet som vi har forsøkt å måle. Da fikk alle respondenter tildelt ett poeng per riktig svar, med en potensiell totalsum på 7.

	N	Min.	Maks.	Gjennomsnitt	Standardavvik
Totalsum rasjonalitet	115	1	7	3.84	1.328

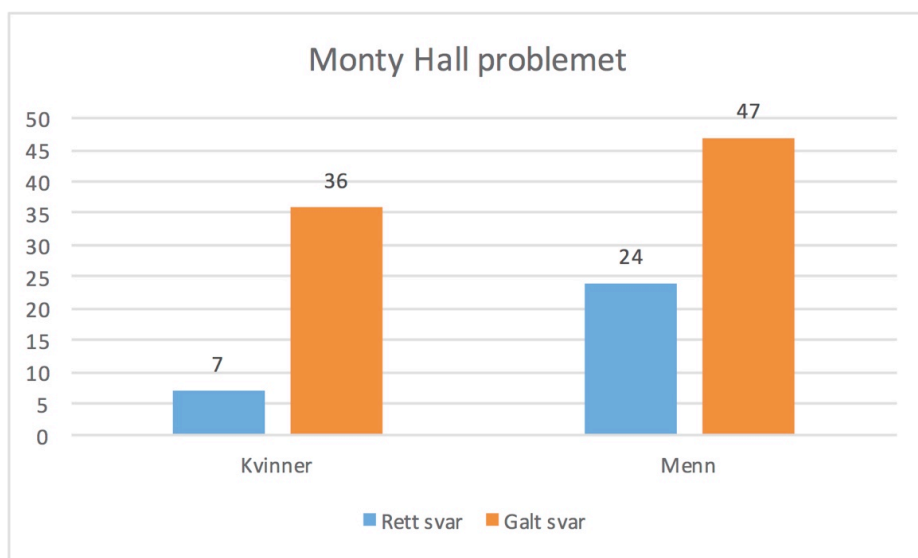
Tabell 2: Samlet gjennomsnitt rasjonalitet

Det samlede gjennomsnittet ble 3.84, med et standardavvik på 1.328. Totalt er det ergo en merkbar forekomst av avvik fra rasjonalitet, men fremdeles overgår antall rasjonelle svar antall irrasjonelle svar. Standardavviket impliserer at spredningen blant respondentene er forholdsvis lav, hvilket innebærer at avvikene fra rasjonalitet fordeler seg jevnt blant respondentene.

Kort oppsummert har vi funnet at avvik fra rasjonalitet er gjeldende i utvalget vårt. Den kognitive skjevheten som viste seg mest gjeldende var tendensen til å ignorere andres tenkemåte, både ved *Aquiring a company* problemet og *Monty Hall* problemet. Videre følger feil bruk av system 1 tenkning og konjunksjonfeilen. Avvikene fra rasjonalitet som studentene unngikk i størst grad, var *the vividness bias* og misforståelse av sjanse, etterfulgt av tilgjengelighetsheuristikken. Totalt er gjennomsnittsummen kun noen desimalpoeng over halvparten av mulig totalscore, så vi ser at det helt klart er irrasjonalitet tilstede.

4.2.2 Har kjønn og utdanning en effekt på rasjonalitet?

Videre vil vi undersøke om kjønn og utdanning har en effekt på rasjonalitet. For å avdekke om det er signifikante forskjeller i gjennomsnittet til kvinner og menn for de ulike rasjonalitetsoppgavene, gjennomførte vi kjikvadrattester for hvert av de syv spørsmålene. Resultatene av kjikvadrattestene viste at kun ett av spørsmålene hadde en merkbar differanse på tvers av kjønnene. I spørsmål 6 klarte en tredjedel av mennene å unngå den kognitive feilvurderingen å ikke bytte dør, mens på kvinnesiden var det bare 16 prosent som klarte det samme ($p=0.042$). Vi observerer at kvinnene i større grad ekskluderte handlingen til den andre aktøren og ikke innså hvordan informasjonen endrer oppgavens logikk. Resultatene av testen kan sees i vedlegg 2.



Figur 3: Kjønnfordeling spørsmål 6

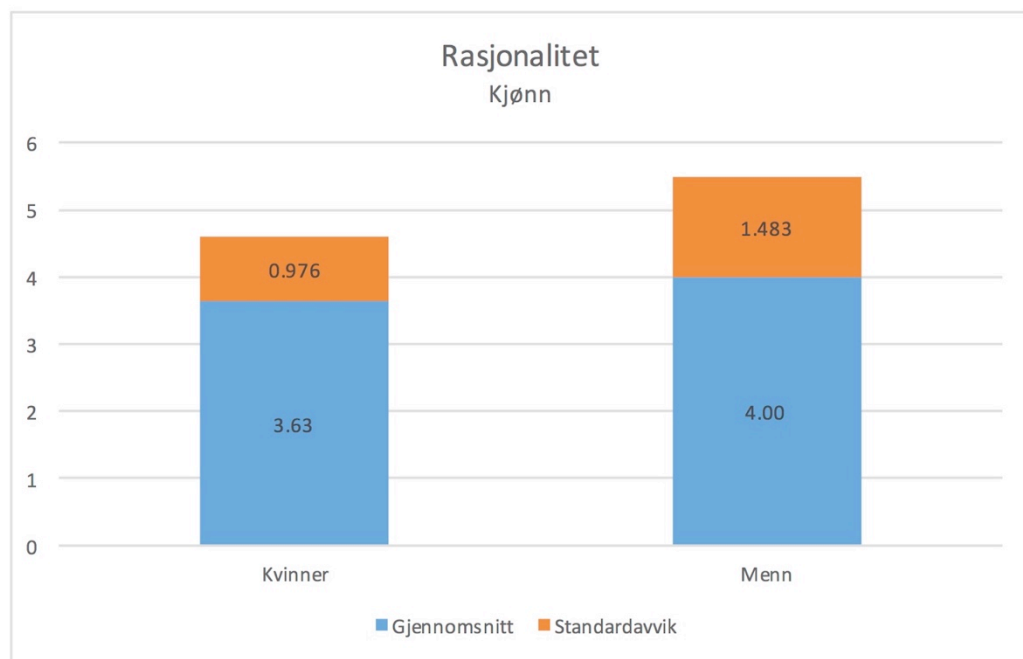
Utover dette spørsmålet var det ingen signifikante forskjeller mellom fordelingen av rette og gale svar blant kjønnene.

I tillegg til å se på enkeltavvikene, vil vi nå ta for oss samlet rasjonalitet for å få en enda bedre forståelse for studentenes avvik fra rasjonalitet. For å studere eventuelle forskjeller i det totale avviket fra rasjonalitet mellom kvinner og menn, kjørte vi en uavhengig t-test. Dette var gjennomførbart for rasjonalitet sett under ett fordi vi her opererer med gjennomsnitt. T-testen viste ingen signifikant forskjell mellom kvinner og menns rasjonalitetssum ved 5% signifikansnivå.

Poengsum rasjonalitet	N	Gjennomsnitt	Standardavvik
Kvinner	43	3.63	0.976
Menn	71	4.00	1.483

Tabell 3: Kjønnfordeling gjennomsnitt rasjonalitet

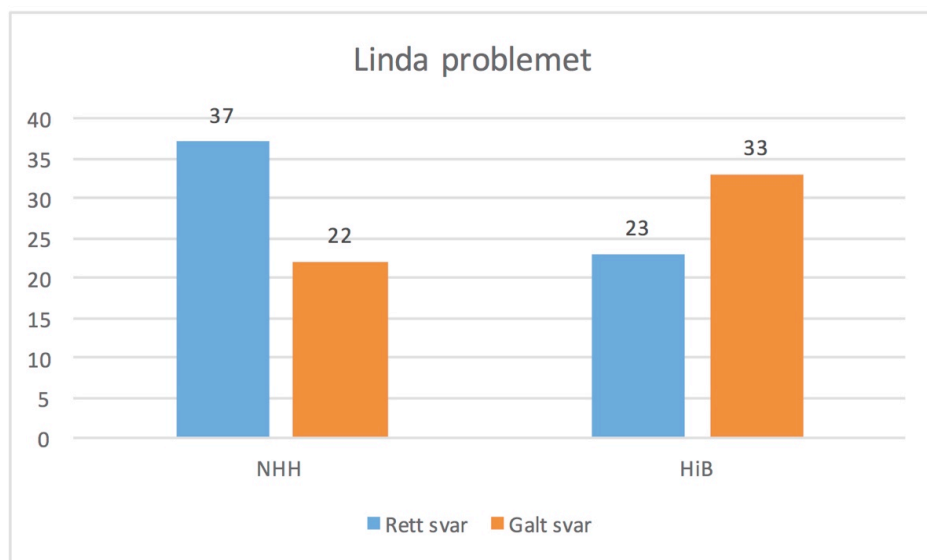
Det kan likevel belyses at mennene i studien opptrådte samlet sett mer rasjonelt enn kvinnene, med en gjennomsnittscore på 4.00 mot kvinnenens 3.63. Samtidig har mennene et merkbart høyere standardavvik, så spredningen i denne gruppen er større.



Figur 4: Kjønnfordeling gjennomsnitt rasjonalitet

Videre undersøkte vi for forskjeller i respondentenes utdannelse. Det var signifikans i avvikene mellom studiestedenes poengsum på spørsmål 5. Denne oppgaven, som omhandlet konjunksjonfeilen, konkluderte med at NHH-studentene gjorde det klart bedre enn HiB-

studentene, med en Pearson Chi-Square verdi på 0.020. På dette spørsmålet har NHH et tydelig overtall av riktige svar, mens HiB faktisk har flest gale svar, nesten like mange som NHH har riktige. I figur 5 ser vi den grafiske fordelingen blant respondentene. Testen er å finne i sin helhet i vedlegg 3.



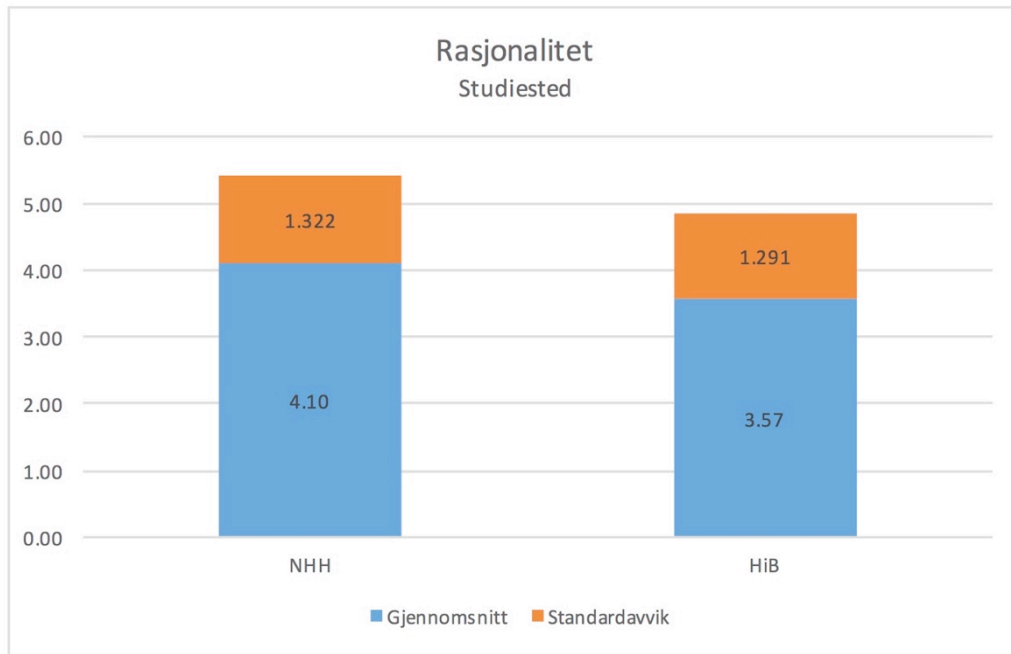
Figur 5: Skolefordeling spørsmål 5

Også for effektene av utdanning på rasjonalitet så vi på de totale rasjonalitetssummene for å avdekke eventuelle variasjoner mellom studiestedene. Her fant vi en signifikant forskjell mellom gruppene, nærmere bestemt var studentene fra NHH mer rasjonelle i sin oppgaveløsning enn studentene fra HiB ($p = 0.032$). Den fullstendige t-testen kan studeres i vedlegg 4.

Poengsum rasjonalitet	N	Gjennomsnitt	Standardavvik
NHH	59	4.10	1.322
HiB	56	3.57	1.291

Tabell 4: Skolefordeling gjennomsnitt rasjonalitet

Gjennomsnittsverdiene til de to gruppene var på henholdsvis 4.10 og 3.57. Her er differansen altså større enn mellom kjønnene. Sammenlignet med utvalgets totale gjennomsnittsscore på 3.84 har skolene en like lang avstand fra denne i hver sin retning. NHH ligger en god del over gjennomsnittet, mens HiB trekker snittet ned.



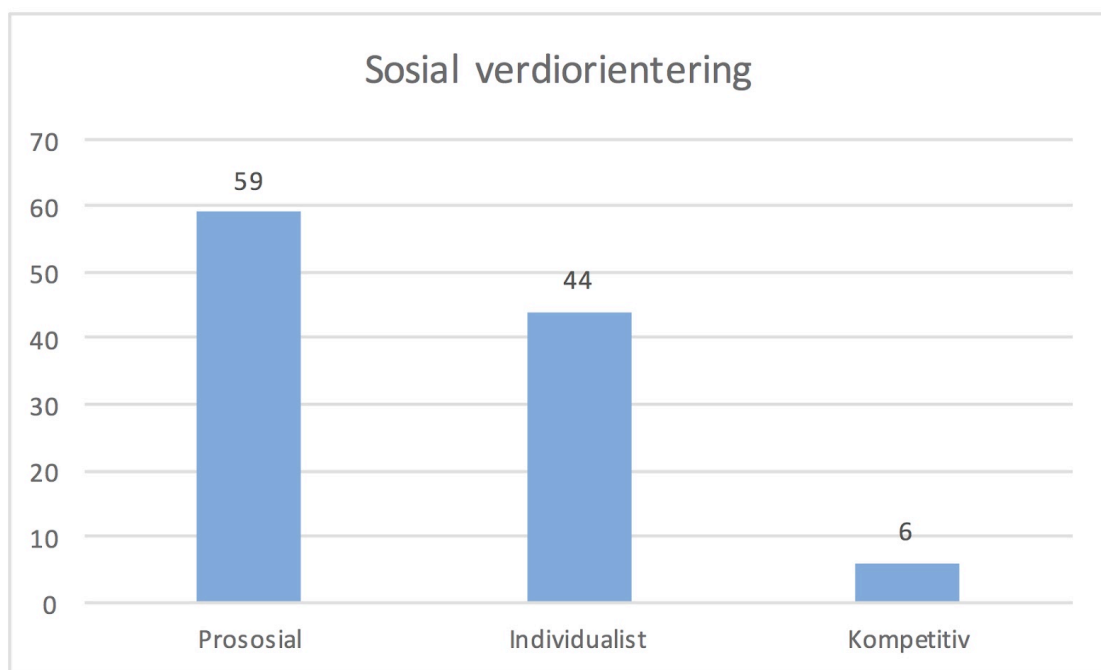
Figur 6: Skolefordeling gjennomsnitt rasjonalitet

Konklusjonsvis har vi sett at det ikke er betydningsfulle forskjeller mellom kvinner og menn i hvor mye de avviker fra rasjonalitet i oppgaveløsningen i vår undersøkelse. Mennene opptrer en anelse mer rasjonelt enn kvinnene, men dette er ikke statistisk signifikant. Likevel skiller spørsmål 6 seg ut, som måler for evnen til å ta til seg ny informasjon i en vurdering av alternativer. Her viste det seg gjeldende en gyldig forskjell mellom kvinner og menn. Når det gjelder utdanning er dette en i større grad medvirkende variabel for hvor gode resultater man oppnår. Studentene med økonomiutdanning viste seg å ha mindre avvik fra rasjonalitet enn de andre studentene, især for konjunksjonfeilen i spørsmål 5. Vi kan fastslå at utdanning har en effekt på rasjonalitet, mens kjønn i liten grad har det.

4.3 Sosial verdiorientering

4.3.1 Hvordan er den sosiale verdiorienteringen blant deltakerne?

Denne delen tar for seg den sosiale verdiorienteringen og hvordan denne er fordelt blant deltakerne. Respondentenes allokering i seks etterfølgende items, kategoriserte dem i én av fire mulige sosiale verdiorienteringer. Basert på hvor mye man vektet egen gevinst og gevinst til en annen part, ble man klassifisert som enten altruist, prososial, individualist eller kompetitiv. Her følger forekomsten av de fire kategoriene.



Figur 7: Fordeling sosial verdiorientering

Ingen av deltakerne ble definert som altruist, ellers er de resterende tre orienteringene representert. Overvekten av studentene endte som prososiale, herunder 59 stykker. Dette tilsvarer 51 prosent av utvalget. Disse veker eget og andres utfall like mye, og er opptatt av et så jevnt resultat som mulig. Deretter følger 44 tilfeller av individualister (38 prosent) hvilket er personer som vil maksimere egne gevinster uten omtanke for hvordan den andre parten gjør det. Til slutt var det kun seks stykker (5 prosent) med en kompetitiv verdiorientering, som i tillegg til å ville maksimere egne resultater også ønsker oppnå en størst mulig differanse mellom seg og motparten.

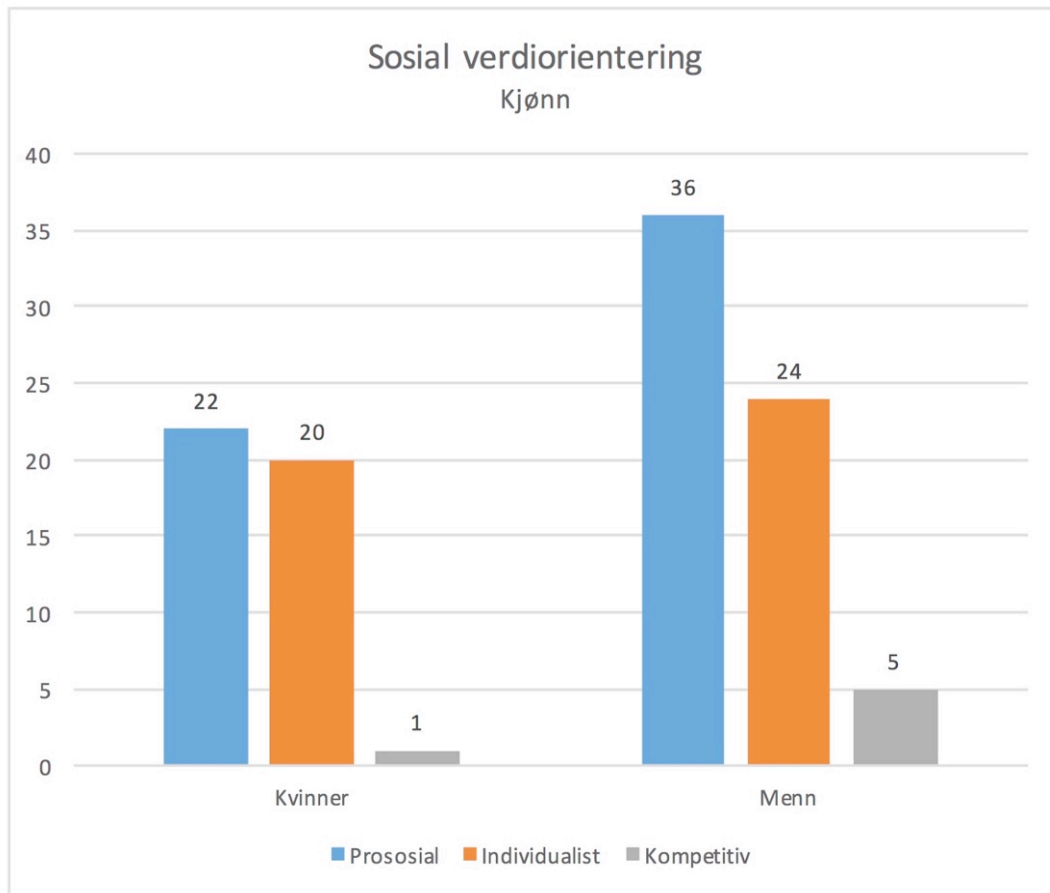
Den sosiale verdiorienteringen blant studentene består altså av flest prososiale, etterfulgt av et høyt antall individualister og noen få kompetitive.

4.3.2 Har kjønn og utdanning en effekt på sosial verdiorientering?

Det neste spørsmålet vi ville studere nærmere omhandler sosial verdiorientering og eventuelle variasjoner på tvers av grupper på dette området. Etersom orienteringene består av kategoriske data benyttet vi kjiqvadrattester til analysen.

Vi fant ingen signifikant forskjell mellom kvinner og menn innenfor SVO. For både det mannlige og det kvinnelige kjønn var det størst overvekt av prososiale, etterfulgt av individualister og et fåtall kompetitive. Dette kan vi se av figur 8. Selv om forskjellene ikke

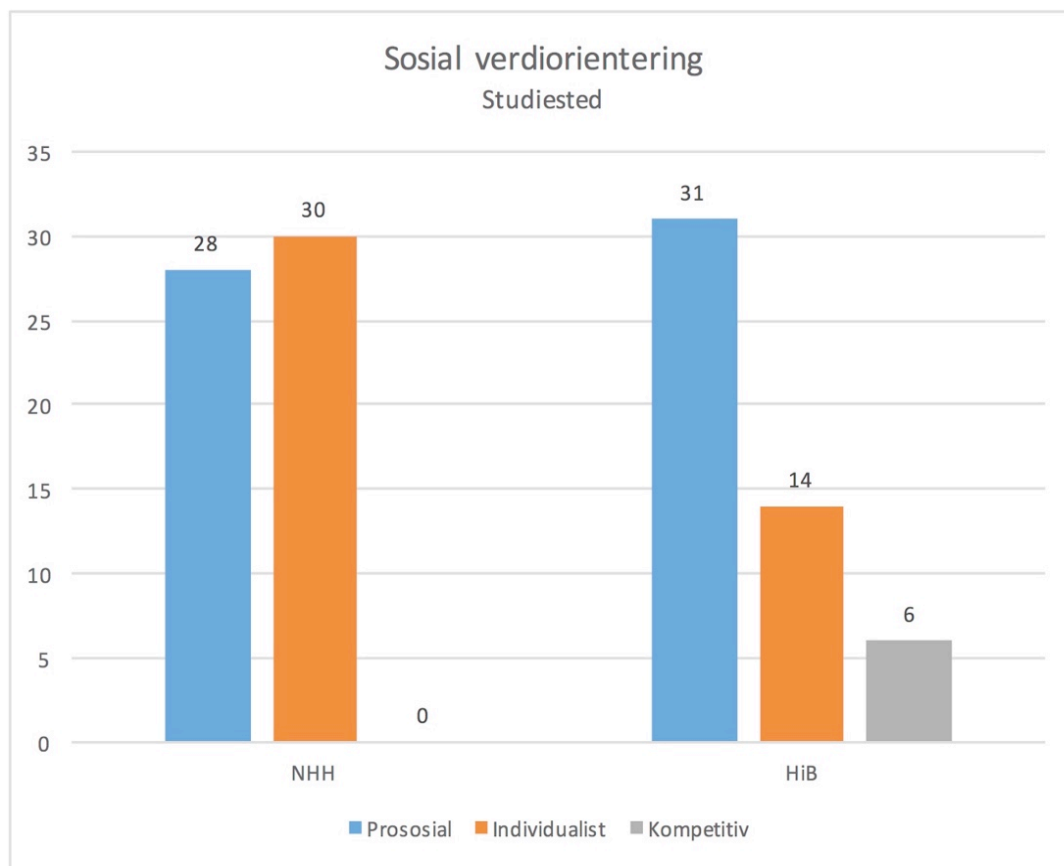
er signifikante, observerer vi likevel noe variasjon. Begge kjønn har en prosentandel på 51 prosent prososiale. Imidlertid har kvinnene 47 prosent individualister og 2 prosent kompetitive, mens mennene til sammenligning har 37 prosent individualister og 8 prosent kompetitive. I tillegg var det seks mannlige respondenter som ikke avga gyldige svar.



Figur 8: Kjønnsfordeling sosial verdiorientering

Da vi studerte de ulike orienteringene på tvers av studiestedene avdekket vi til gjengjeld en signifikans. Med en Pearson-verdi på 0.003 viste testen at det var merkbare forskjeller mellom studentene på Norges Handelshøyskole og de på Høgskolen i Bergen. Det forelå omtrent dobbelt så mange individualister ved NHH enn ved HiB, henholdsvis 30 stykker og 14 stykker (se figur 9). Samtidig var de eneste seks tilfellene av kompetitiv verdiorientering å finne på Høgskolen i Bergen. Antall prososiale var tilnærmet lik på begge skoler, 28 tilfeller på NHH og 31 tilfeller på HiB. Vi ser at det samlet sett er større variasjoner på Høgskolen i Bergen. Handelshøyskolen har omtrentlig like mange prososiale og individualister, mens høgskolestudentene har et overtall av prososiale, kun halvparten så mange individualister, og i tillegg noen studenter som er kompetitive. Dermed kan vi

konkludere med at studiested samvarierer med ens sosiale verdiorientering. Kjikvadrattesten er å finne i vedlegg 5.



Figur 9: Skolefordeling sosial verdiorientering

I dette delkapittelet har vi statistisk analysert deltakernes preferanser for hvordan ressurser skal fordeles mellom seg selv og en annen part med opprinnelse i individuelle egenskaper. Oppsummert har vi sett at flertallet av studentene var prososiale med en andel på 51 prosent, deretter fulgte 38 prosent individualister og 5 prosent kompetitive. Det var ingen betydelig forskjell mellom den sosiale verdiorienteringen blant kvinner og menn, derimot viste de to studiestedene seg å ha en betydning for hvordan man vektet egen og andres interesse. Her kom vi frem til at NHH-studenter er enten prososiale eller individualister med cirka like stor sannsynlighet, mens HiB-studenter har langt flere prososiale enn individualister, og i tillegg en liten andel kompetitive. Her er variasjonen med andre ord større.

4.4 Motivasjonsmessig orientering

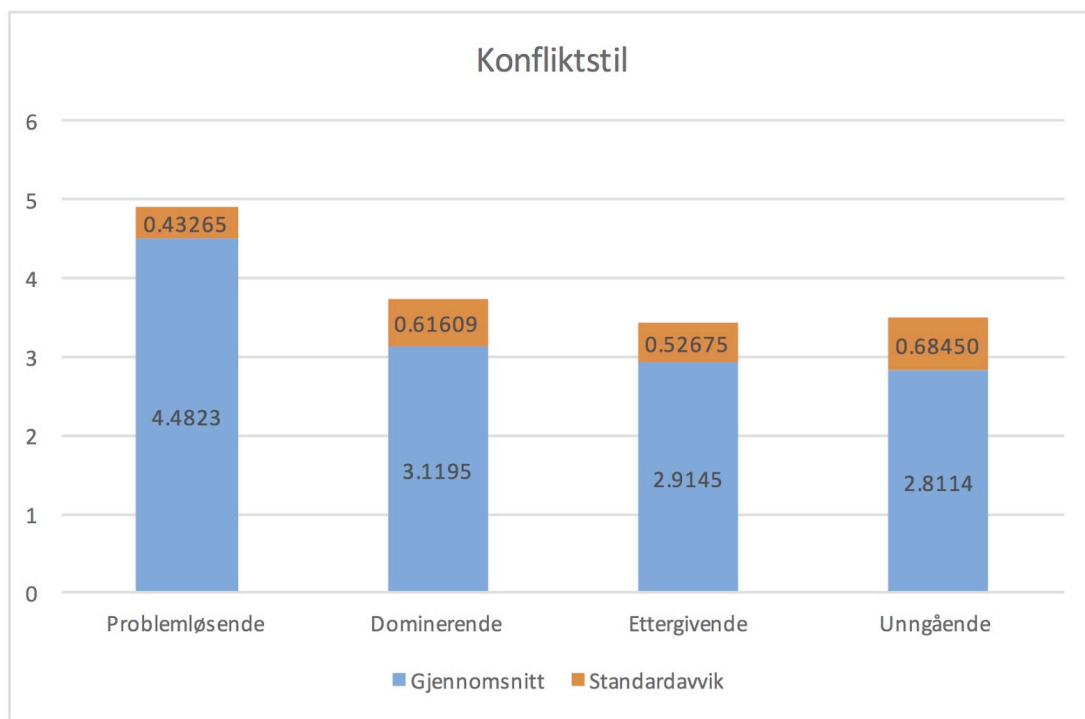
4.4.1 Hvordan er den motivasjonsmessige orienteringen blant deltakerne?

Den siste faktoren vi ønsket å analysere var den motivasjonsmessige orienteringen. Gjennom rammeverktøyet for konflikthåndteringsstiler vurderte vi respondentens situasjonsbestemte interesse for seg selv og for andre i det aktuelle teamarbeid-scenariet. Måleverktøyet resulterte i at hver respondent fikk fire summer, én for hver konfliktstil. De fire stilene tilsvarer problemløsning, dominanse, ettergivelse og unngåelse. Summen vil være et sted mellom 1 og 5, og representerer gjennomsnittsverdien man fikk på hver enkelt konfliktstil, der høyere score tilsier høyere forekomst av den gitte konfliktstil. Siden vi dermed får skalaverdier, kan vi her vise samlet gjennomsnittsverdi for hver konfliktstil, minimums- og maksimumsverdier, samt standardavvik.

Svarfordeling konfliktstil	N	Min.	Maks.	Gjennomsnitt	Standardavvik
Problemløsende	113	3.50	5.00	4.4823	0.43265
Dominerende	113	1.50	5.00	3.1195	0.61609
Ettergivende	114	1.25	4.00	2.9145	0.52675
Unngående	114	1.25	4.50	2.8114	0.68450

Tabell 5: Fordeling konfliktstiler

Av tabellen kan vi etterprøve datainnsamlingens nøyaktighet ved å observere at ingen av minimumsverdiene eller maksimumsverdiene for skalavariablene er utenfor likert-skalaens fordeling mellom 1 og 5. Dette ble også kontrollert for da vi klargjorde datasettet i forkant av de statistiske analysene.



Figur 10: Fordeling konfliktstiler

Vi kan merke oss at gjennomsnittet er betraktelig høyere for den problemløsende konfliktstilen enn de tre andre. Det innebærer at studentene scorer bedre på dette området, og i større grad møter en konflikt av typen beskrevet i scenarioet med høy interesse både for seg selv og for motparten. Med en merkbar lavere sum finner vi den dominerende konfliktstilen, som er et uttrykk for stor egeninteresse og lav omtanke for andre i en slik konfliktsituasjon. Deretter følger den ettergivende fremgangsmåten. Denne betegner lite fokus på egne interesser til fordel for et høyt fokus på andres. Til slutt, og med lavest gjennomsnitt, finner vi den unngående konfliktstilen, som hverken vektet egne eller andres interesser i særlig grad. De tre sistnevnte stilene har et klart lavere gjennomsnitt enn problemløsende. Spredningen, målt ved standardavvik, er også høyere for disse tre motivasjonsorienteringene.

Resultatene viser dermed at studentene har en motivasjonsmessig orientering som scorer klart høyest på den problemløsende konfliktstilen, etterfulgt av henholdsvis dominerende, ettergivende og unngående konflikthåndtering i studiens aktuelle konfliktsituasjon.

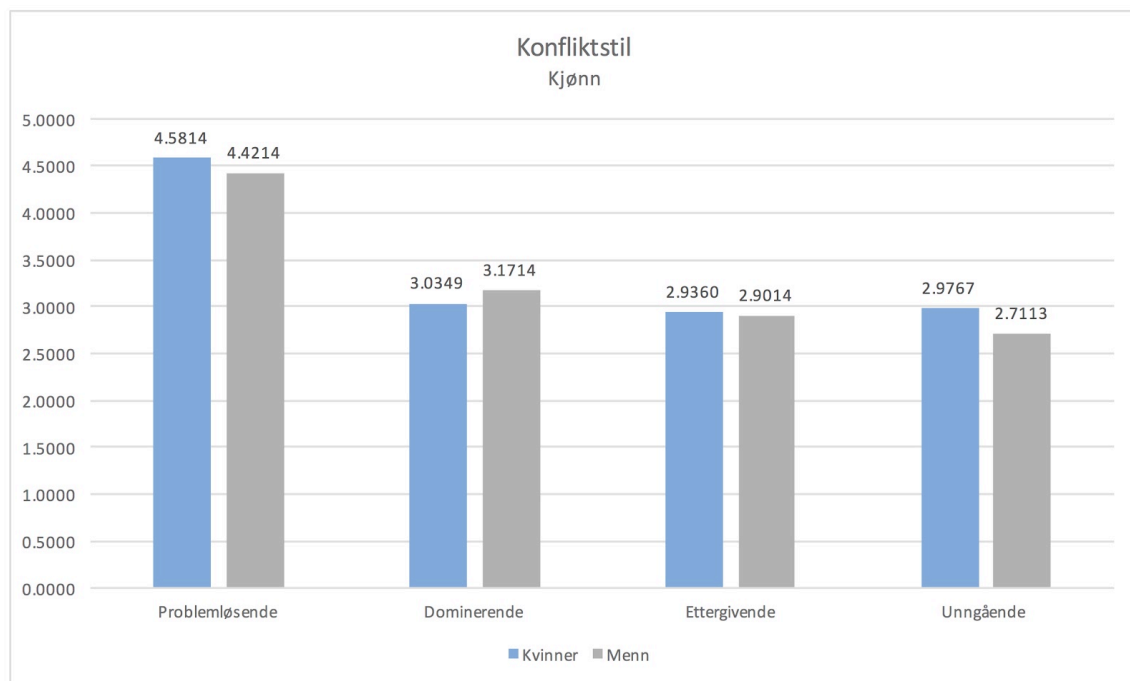
4.4.2 Har kjønn og utdanning en effekt på motivasjonsmessig orientering?

Videre ønsket vi å kaste lys over den motivasjonsmessige orienteringen til begge kjønn og begge skoler. Før vi utførte testing av dataene fra konfliktskalaen, gjennomgikk vi en reliabilitetsanalyse for å vurdere samvariansen mellom svarene på de fire delene. Den problemløsende, dominerende og ettergivende tilnæringskalaen viste akseptabel pålitelighet målt med Cronbach's alpha. Den unngående tilnæringsmåten hadde et litt svakere reliabilitetsresultat, men vi valgte likevel å beholde rammeverket. Dette kan forsvares med at denne strukturen er svært etablert som mål på konflikthåndtering. De noe svake verdiene kan blant annet skyldes at vi har et mindre utvalg. Reliabilitetsanalysen ligger i sin helhet i vedlegg 6.

Reliabilitetsanalyse for konfliktrammeverk	Cronbach's alpha
Problemløsning	0.699
Dominanse	0.765
Ettergivelse	0.694
Unngåelse	0.614

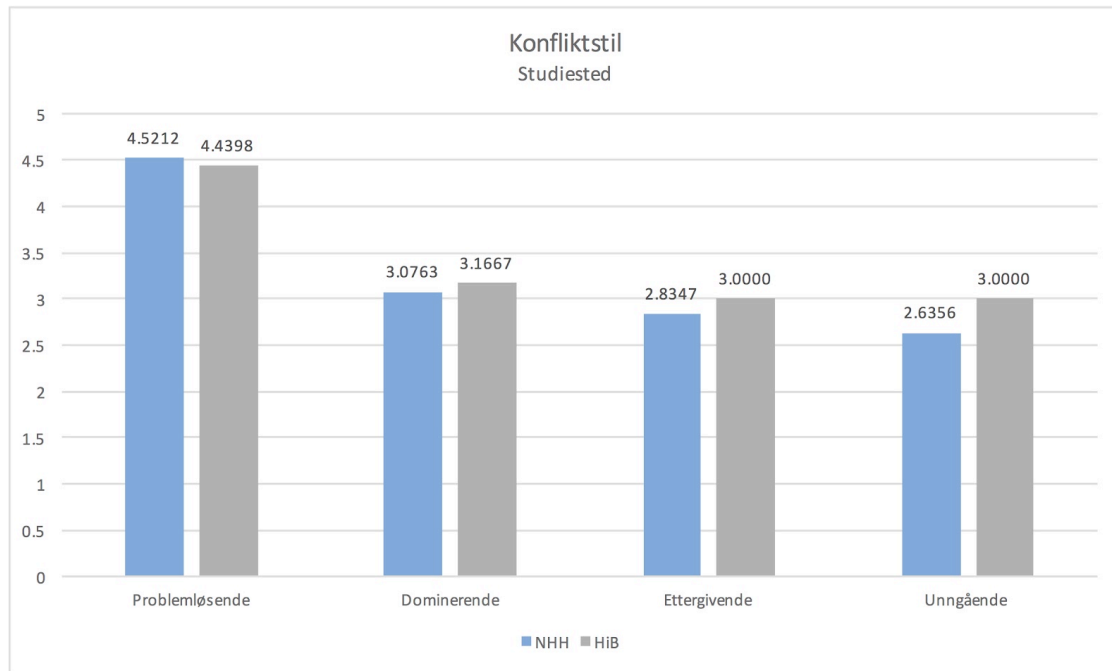
Tabell 6: Reliabilitetsanalyse konfliktrammeverk

Det ble deretter gjennomført t-tester for hver av de fire håndteringsmetodene for å sammenligne grupper. Vi tok først for oss kvinner og menn. T-testen viste at det var en signifikant differanse for den unngående orienteringen ($p = 0.044$). Det vil si at i konfliktsituasjonen som respondentene ble presentert for i vår studie, var kvinnene mer tilbøyelige til å benytte seg av en unngående konflikthåndtering enn mennene. De andre konfliktstilene viste ingen tydelige forskjeller, dog den problemløsende stilen grenset til å være signifikant forskjellig for de to kjønnene ($p = 0.056$). Også her har kvinnene en høyere gjennomsnittsscore enn mennene. Det kan dessuten nevnes at mennene scorer høyere på den dominerende konfliktstilen, mens ettergivelse er den motivasjonsmessige orienteringen som er jevnest fordelt hos begge kjønn. Fordelingen mellom kvinner og menn kan studeres nærmere i figur 11. Den tilhørende t-testen er plassert i vedlegg 7.



Figur 11: Kjønnfordeling konfliktstiler

Testene for NHH og HiB viste likeledes noen forskjeller i konfliktstil, spesifikt gjaldt det også her for konfliktstilen unngående. Her var det en signifikant forskjell mellom skolene ved 5% signifikansnivå ($p = 0.004$). Nærmere forklart viste det seg at studentene fra Høgskolen i Bergen heller mer mot å benytte seg av en unngående håndteringsstil i møte med konflikter, enn NHH-studentene. Utover dette kan vi påpeke at Høgskolen i Bergen har et høyere snitt på alle konfliktstiler foruten problemløsning, hvor NHH scorer en anelse høyere. Gjennomsnittsverdiene for konfliktstiler til de to studiestedene er presentert i sin helhet i grafen under, mens resultatet av t-testen ligger i vedlegg 8.



Figur 12: Skolefordeling konfliktstiler

Vi kan oppsummere med at begge kjønn og begge skoler scorer høyest på den problemløsende konfliktstilen, i tråd med det totale gjennomsnittet for utvalget. Videre finner vi signifikante forskjeller mellom begge grupper for den unngående fremgangsmåten. Kvinner benytter seg i større grad av unngåelse i en konfliktsituasjon enn menn, det samme gjelder for studentene fra Høgskolen i Bergen sammenlignet med studentene fra Norges Handelshøyskole.

4.5 Sammenhenger mellom rasjonalitet, sosial verdiorientering og motivasjonsmessig orientering

4.5.1 Hvilken sammenheng er det mellom rasjonalitet, sosial verdiorientering og motivasjonsmessig orientering?

Til nå har vi sett på fordelinger blant utvalget og sammenhenger på tvers av kjønn og skoler innenfor hvert av de tre temaene rasjonalitet, sosial verdiorientering og motivasjonsmessig orientering. Likeledes ønsket vi å undersøke for eventuelle relasjoner på tvers av de overordnede temaene. Dette benyttet vi kjiqvadratter, t-tester og variansanalyser til.

I første omgang behandlet vi temaene rasjonalitet og sosial verdiorientering. Vi analyserte rasjonalitetsspørsmålene enkeltvis satt opp mot SVO ved hjelp av kjiqvadratter. Både

prososialistene, individualistene og de kompetitive viste seg å jevnt over ha like fordelinger av riktige og gale svar på alle spørsmålene. Det samme resultatet fikk vi da vi benyttet variansanalyse for å studere sammenhengen mellom SVO og rasjonalitet samlet (se vedlegg 9). Analysen resulterte i ingen signifikant forskjell på rasjonalitetssummen i de tre SVO-kategoriene. Med andre ord er gruppene veldig like.

<i>Gjennomsnittsscore rasjonalitet</i>			
	N	Gjennomsnitt	Standardavvik
Prososial	59	3.86	1.395
Individualist	44	3.91	1.235
Kompetitiv	6	3.50	1.378

Tabell 7: Sosial verdiorientering og rasjonalitet

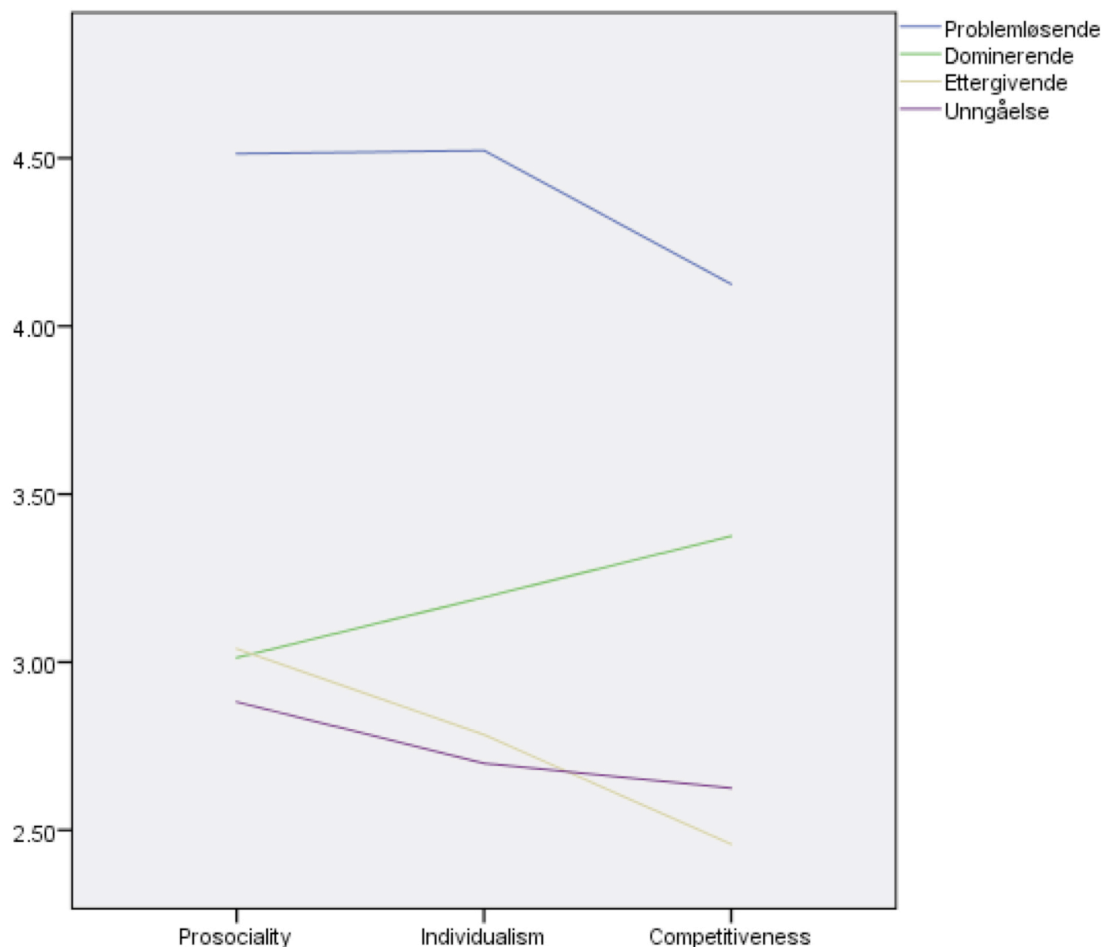
Det neste steget innebar å undersøke forholdet mellom sosial verdiorientering og motivasjonsmessig orientering. Her startet vi med å sammenligne gjennomsnittene i konfliktstilene i hver av de tre verdiorienteringene, se tabell 8.

<i>Sosial verdiorientering</i>		<i>Motivasjonsmessig orientering</i>			
		Problemløsende	Dominerende	Ettergivende	Unngående
Prososial	Gjennomsnitt	4.5216	3.0132	3.0345	2.8922
	N	58	57	58	58
	Standardavvik	0.3841	0.5871	0.4226	0.6739
Individualist	Gjennomsnitt	4.5227	3.1932	2.7841	2.6989
	N	44	44	44	44
	Standardavvik	0.4505	0.6238	0.5797	0.7325
Kompetitiv	Gjennomsnitt	4.1250	3.3750	2.4583	2.6250
	N	6	6	6	6
	Standardavvik	0.6275	0.7027	0.6599	0.4677
Total	Gjennomsnitt	4.5000	3.1075	2.9005	2.7986
	N	108	107	108	108
	Standardavvik	0.4323	0.6125	0.5261	0.6916

Tabell 8: Sosial verdiorientering og motivasjonsmessig orientering

Det er interessant å se hvordan gjennomsnittssummen endrer seg i de tre SVO-orienteringene. Både for den ettergivende og unngående konfliktstilen observerte vi en synkende trend fra prososialister videre til individualister og til slutt kompetitive. Når det

gjelder den dominerende stilen forekommer det her en økning i motsatt retning. Dette kan vi også se i diagrammet under. Variansanalysen lot oss klassifisere hvorvidt forskjellene var signifikante. Resultatene viste at dette kun var gjeldende for sammenhengen mellom ettergivelse og SVO, med en p-verdi på 0.005. Det er med andre ord en klar sammenheng mellom disse to faktorene. Graden av ettergivelse er høyest for de med en prososial verdiorientering, og lavest for de kompetitivt orienterte. Et annet resultat å merke seg er at både prososiale og individualister scorer tilnærmet like høyt på den problemløsende konfliktstilen. Variansanalysen for sosial verdiorientering og motivasjonsmessig orientering ligger i vedlegg 10.



Figur 13: Grafisk fremstilling av sosial verdiorientering og motivasjonsmessig orientering

Videre gjennomførte vi statistiske analyser for å se hvorvidt vi kunne påvise sammenhenger mellom rasjonalitet og motivasjonsmessig orientering. Igjen startet vi med rasjonalitetsspørsmålene enkeltvis, og benyttet oss av t-tester. Av alle syv spørsmål og fire

konfliktstiler var det kun to signifikante forhold å finne. For spørsmål 2 var det en signifikant forskjell mellom gjennomsnittsscoren innen den motivasjonsmessige orienteringen problemløsning for de som hadde svart riktig og de som hadde svart galt på spørsmålet. Som nevnt tester dette spørsmålet for *the vividness bias* i risikovurdering. De med riktig svar scorete høyere på den problemløsende konfliktstilen (gjennomsnitt på 4.5216) enn de med galt svar (gjennomsnitt på 4.1944), med en p-verdi på 0.035. Det bør likevel påpekes at N med galt svar her kun tilsvarer 9 stykker, mot 105 stykker som svarte riktig. Dette innebærer at det vanskeligere lar seg tillegge særlig vekt, ettersom sannsynligheten for å treffe en tilfeldighet er større jo færre observasjoner en har. Det andre spørsmålet som viste seg å ha en sammenheng med konfliktstil, var spørsmål 4. Her var det en lesbar differanse mellom gjennomsnittsscoren innen unngåelse for de med riktig og de med galt svar, henholdsvis 2.7524 og 3.3636 ($p = 0.004$). Dette spørsmålet tok for seg feilvurdering av sjanse, men også her var det en stor differanse i N blant gale og riktige svar (11 og 104). Vi kommer derfor ikke til å diskutere disse resultatene nærmere.

Til slutt vurderte vi samlet rasjonalitet og motivasjonsmessig orientering. Variansanalysen viste ingen signifikant sammenheng på tvers av rasjonalitetscore og de fire konfliktorienteringene, dog sammenhengen mellom rasjonalitet og unngåelse var på grensen med $p = 0.054$. Det er likevel antydninger til relasjoner mellom de to kategoriene. Tendensen er at graden av unngående atferd synker med økt rasjonalitet. Grad av ettergivende konflikthåndtering holder seg relativt stabilt uansett rasjonalitetsnivå, mens dominanse og problemløsning forekommer forholdsvis uregelmessig. Analyseresultatet er lagt i vedlegg 11.

Vi har her ønsket å studere om det foreligger noen sammenheng mellom rasjonalitet, sosial verdiorientering og motivasjonsmessig orientering. Vi har sett at det er liten kobling mellom våre tre faktorer. Det kunne ikke påvises en relasjon mellom rasjonalitet og sosial verdiorientering. Mellom sosial verdiorientering og motivasjonsmessig orientering fant vi noe sammenheng. Analysene viste at prososiale er mer ettergivende og unngående enn andre, samt at de kompetitive er mest dominerende. Alle de sosiale verdiorienteringene hadde en tilnærmet lik tendens til problemløsning. Når det gjaldt motivasjonsmessig orientering og rasjonalitet identifiserte vi ingen kobling man kan tillegge betydelig vekt, selv om det var antydninger til at graden av unngående atferd øker med økt rasjonalitet. Utover dette var det kun uregelmessige sammenhenger.

4.6 Oppsummering av resultater

Dette kapittelet har tatt for seg deskriptiv statistikk og statistiske analyser for å nærmere kunne besvare vår problemstilling vedrørende rasjonalitet, sosial verdiorientering og motivasjonsmessig orientering.

Resultatene har vist oss at med hensyn til rasjonalitet er de mest gjeldende avvikene de som omhandler tendensen til å ignorere motpartens beslutninger. Til motsetning mestrer respondentene godt å unngå både *the vividness bias* og feilvurdering av sjanse. For alle spørsmål sett under ett får utvalget vårt en gjennomsnittsscore på 3.84 av 7 mulige poeng. Med andre ord er det utvilsomt avvik fra rasjonalitet blant utvalget. Statistiske analyser konkluderte med at det ikke var signifikante forskjeller mellom kvinner og menn i antall rasjonelle svar. Likevel åpenbarte ett spørsmål seg som signifikant bedre hos mennene, hvorav kvinnene hadde større avvik fra rasjonalitet. Dette var gjeldende for den kognitive skjevheten å ikke ta til ny informasjon i vurderingen av alternativene i en beslutningssituasjon, et tegn på ignorering av motpartens handlinger. Når det gjaldt effekten utdanning har på rasjonalitet, var denne merkbart større. Det var en tydelig differanse mellom Norges Handelshøyskole og Høgskolen i Bergen i favør Handelshøyskolen. Her var det konjunksjonfeilen som viste seg mest forskjellig.

Vedrørende sosial verdiorientering kom vi til den slutning at det befinner seg flest prososiale blant studiens deltakere, etterfulgt av individualister og et lite antall kompetitive. Det var dessuten en signifikant ulik fordeling mellom de to utdanningsinstitusjonene. Antall individualister er fordoblet blant NHH-studentene sammenlignet med HiB-studentene. Sistnevnte har dessuten alle tilfellene av kompetitive blant utvalget. Kvinner og menn viste ingen signifikante forskjeller i sin verdiorientering.

Videre har studien latt oss avgjøre hvilken konflikthåndteringsstil som er mest benyttet blant utvalget for den aktuelle konfliktsituasjonen. Det viser seg at det er en klar overvekt av problemløsende orienteringer, men også betydelig mange dominerende, en god del ettergivelse og noe unngåelse. Her observerte vi en signifikant forskjell både mellom kjønnene og mellom skolene. Mer spesifikt gjaldt dette den unngående konfliktstilen i begge tilfeller. Her fant vi at kvinner og HiB-studenter scorete forholdsvis mye høyere enn henholdsvis menn og NHH-studenter.

Avslutningsvis ønsket vi å se på overordnede sammenhenger på tvers av rasjonalitet, sosial verdiorientering og motivasjonsmessig orientering. Basert på testene vi utførte fant vi ingen sammenheng mellom rasjonalitet og sosial verdiorientering. Derimot oppdaget vi at valg av motivasjonsmessig orientering endrer seg ganske mye i de ulike SVO-kategoriene. Ettergivelse og unngåelse økte jo høyere man vektla andres interesser i en beslutningssituasjon. På samme måte steg tilbøyeligheten for dominerende oppførsel dersom man hadde lite omtanke for andres utfall. Av disse trendene viste sammenhengen mellom sosial verdiorientering og den ettergivende konfliktstilen seg å være signifikant. Til slutt så vi også tendenser til koherens mellom rasjonalitet og motivasjonsmessig orientering i form av at desto mer rasjonelt man opptrer, jo mer er man mottakelig for å møte en konflikt med unngåelse. Utover dette var det heller ustabile forhold mellom grad av rasjonalitet og benyttelse av konfliktstiler.

Tabell 9 viser en oppsummering av resultatene.

Spørsmål	Resultat								
S1: <i>I hvilket omfang er avvik fra rasjonalitet utbredt blant deltakerne?</i>	Avvik fra rasjonalitet er tilstede. Ignorere andres tenkemåte er mest gjeldende.								
S2: <i>Har kjønn og utdanning en effekt på rasjonalitet?</i>	Kjønn har lav effekt på rasjonalitet. Utdanning har en effekt på rasjonalitet.								
S3: <i>Hvordan er verdiorienteringen blant deltakerne?</i>	<table> <tr> <td>Prososiale</td> <td>51% av studentene</td> </tr> <tr> <td>Individualister</td> <td>38% av studentene</td> </tr> <tr> <td>Kompetitive</td> <td>5% av studentene</td> </tr> </table>	Prososiale	51% av studentene	Individualister	38% av studentene	Kompetitive	5% av studentene		
Prososiale	51% av studentene								
Individualister	38% av studentene								
Kompetitive	5% av studentene								
S4: <i>Har kjønn og utdanning en effekt på sosial verdiorientering?</i>	Kjønn har ikke en effekt på sosial verdiorientering. Utdanning har en effekt på sosial verdiorientering.								
S5: <i>Hvordan er den motivasjonsmessige orienteringen blant deltakerne?</i>	<table> <tr> <td>Problemløsning</td> <td>4.48 av 5 mulige poeng</td> </tr> <tr> <td>Dominanse</td> <td>3.12 av 5 mulige poeng</td> </tr> <tr> <td>Ettergivelse</td> <td>2.91 av 5 mulige poeng</td> </tr> <tr> <td>Unngåelse</td> <td>2.81 av 5 mulige poeng</td> </tr> </table>	Problemløsning	4.48 av 5 mulige poeng	Dominanse	3.12 av 5 mulige poeng	Ettergivelse	2.91 av 5 mulige poeng	Unngåelse	2.81 av 5 mulige poeng
Problemløsning	4.48 av 5 mulige poeng								
Dominanse	3.12 av 5 mulige poeng								
Ettergivelse	2.91 av 5 mulige poeng								
Unngåelse	2.81 av 5 mulige poeng								
S6: <i>Har kjønn og utdanning en effekt på motivasjonsmessig orientering?</i>	Kjønn har en effekt på motivasjonsmessig orientering. Utdanning har en effekt på motivasjonsmessig orientering.								
S7: <i>Hvilken sammenheng er det mellom rasjonalitet, sosial verdiorientering og motivasjonsmessig orientering?</i>	Ingen sammenheng mellom rasjonalitet og orientering. Delvis sammenhenger mellom motivasjonsmessig orientering og sosial verdiorientering.								

Tabell 9: Oppsummering av hovedfunn

5. Diskusjon

I dette kapittelet skal vi diskutere delproblemstillingene ved hjelp av resultatene som ble presentert i forrige kapittel. Videre ønsker vi å sammenligne funnene våre opp mot eksisterende teori og tidligere forskning, for å forsøke å besvare utredningens problemstilling. Hensikten med studien har vært å observere hvordan irrasjonalitet, sosial verdiorientering og motivasjonsmessig orientering fordeler seg blant respondentene, de mellomliggende forholdene mellom disse faktorene, samt hvilken betydning dette har for forhandlingsatferd. I denne delen ønsker vi å drøfte de ulike faktorenes tilstedeværelse blant studentene, og i hvilken grad kjønn og utdanning samvarierer med resultatene. Til slutt diskuterer vi hvorvidt det er noen sammenhenger mellom de tre faktorene.

Vi vil nå drøfte resultatene opp mot utredningens problemstilling:

I hvor stor grad er avvik fra rasjonalitet tilstede blant norske studenter, og hvilke sosiale verdi- og motivasjonsmessige orienteringer har de?

5.1 I hvilket omfang er avvik fra rasjonalitet utbredt blant deltakerne?

I henhold til resultatene våre i de deskriptive analysene eksisterer det klare avvik fra rasjonalitet blant norske studenter.

Den kognitive skjevheten som var mest dominerende var tendensen til å ignorere motpartens tenkemåte og prosessering av ny informasjon gitt av en motpart. Dette demonstrerer betydningen av å jobbe med fullstendig informasjon i en beslutningssituasjon. Situasjonene studentene mestret dårligst er begge knyttet til atferd i forhold til den *andre* parten i beslutningen. Funnene støtter opp om forskningen som har vist menneskers fundamentale vanskelighet med å sette seg inn i motpartens tenkemåte (Rognes, 2015; Bazerman, 1991). Det er interessant å se at det er i sammenheng med tillit og hensyn for andre at respondentene gjør det dårligst rasjonelt sett. Resultatene kan tilsa at individer finner det vanskeligere å tenke og handle etter en rasjonell modell i beslutningsprosesser knyttet til relasjoner til en motpart. Dette bekrefter at beslutninger ikke bare er avhengig av egne

kognisjoner og prosesser, men også relasjonelle aspekter knyttet til omgivelsene. Det virker som at mange av studentene har et selvsentrert perspektiv, og lite fokus på omgivelsene sine.

Som forklart i teorikapittelet oppstår den kognitive feilen ved å ignorere andres tenkemåte gjerne i komplekse problemer, som en metode for å forenkle situasjonen. Dette kan således også ha vært tilfellet her. Disse oppgavene kan ha hatt en høyere vanskelighetsgrad enn de andre oppgavene, noe vi som forskere kan ha tilbøyelighet til å tro.

Videre observerte vi at nærmere halvparten av respondentene var offer for system 1 tenkning og konjunksjonfeilen, resultater som også stemmer godt overens med litteraturen gitt av Kahneman (2011) og Bazerman (1991). Det sentrale punktet her er at kandidatene ikke tar seg tid til å fordøye informasjonen gitt i de ulike oppgavene. De to nevnte kognitive skjevhetene skyldes at kandidatene ikke setter seg tilstrekkelig inn i oppgavene, noe som fører til vektlegging av gal informasjon og feilvurderinger. Også disse funnene poengterer viktigheten av god informasjonsprosessering og gjennomtenkte beslutninger. Ved system 1 tenkning kan det hevdes at kandidatene som avlegger feil svar er tilhengere av minste motstands vei i beslutningssituasjonen, bevisst eller ubevisst.

Vi fant ingen fremtredende avvik fra rasjonalitet for de andre skjevhetene vi målte for. Ut i fra litteraturen gitt av Bazermann (1990), er det ingen momenter som tyder på at avvikene fra disse heuristikkene skulle være mindre betydningsfulle enn de allerede nevnte oppgavene. Mulige forklaringer kan være at disse oppgavene er mer kjente dilemmaer som mange av kandidatene har vært presentert for tidligere, og derfor styrer unna de kognitive skjevhetene. Dette er i så fall en bekreftelse på at kunnskap om heuristikker bidrar til å styre unna kognitive skjevheter. Det er likefullt betydningsfulle forskjeller i forekomsten av avvikene. Et viktig funn fra undersøkelsen vår er at hovedfeilen som begås i beslutninger er relatert til ignorering av informasjon, i aller størst grad fra motpartens kognisjoner.

5.2 Har kjønn og utdanning en effekt på rasjonalitet?

De stereotypiske oppfatningene om at menn er mer rasjonelle enn kvinner både bekrefte og avkreftes av studien vår. Det var kun ett spørsmål som skilte kjønnene fra hverandre. I spørsmål 6 klarte dobbelt så stor prosentandel menn å justere valget sitt etter den nye informasjonen fra Monty Hall i forhold til kvinnene. Det er grunn til å tro at de mannlige studentene er mer oppmerksomme på den andre partens påvirkning på en beslutning.

Mennene ser ut til å være flinkere til å prosessere tildelt informasjon, og bruke logiske slutninger når de tar beslutninger. Likevel viser ikke resultatene en overordnet differanse i avvik fra rasjonalitet. Vi føyer oss derfor i rekken av forskere som ikke klarer å bestemme klare forskjeller i rasjonalitet mellom kvinner og menn. Kanskje dette er gunstig, så vi heller kan konkludere med at det er såpass mange andre og viktigere individuelle faktorer som spiller inn i hvordan et menneske tar beslutninger, at kjønn rett og slett ikke har en konsekvent effekt.

På den annen side observerte vi signifikante differanser mellom studiestedene, og konkluderte med at utdanning har en effekt på rasjonalitet. Totalt sett viste NHH-studentene seg å opptre mer rasjonelt enn HiB-studentene. Hvorvidt det er aspekter ved den valgte utdannelsen som har spilt inn eller om det er allerede etablerte egenskaper ved individet som påvirket valg av utdanning, kan vi ikke si uten videre forskning. Det kan for eksempel være økonomistudentenes kjennskap til økonomiske teorier med utgangspunkt i at mennesker er rasjonelle og nyttemaksimerende, som har lært dem å tenke og handle etter en rasjonell modell. Forskjellen i rasjonalitet mellom skolene var spesielt gjeldende for konjunksjonfeilen. Resultatene tyder på at økonomistudentenes jevnlige møte med sannsynlighet og matematiske problemer lærer dem å bedre unngå feilaktig bruk av representativitetsheuristikken i beslutninger. Tidligere studier har påvist at konjunksjonfeilslutningen reduseres hos de med større kognitiv evne, selv om den ikke forsvinner helt (Oechssler, Roider, & Schmitz, 2009). Dette impliserer at økonomistudent er bedre anlagt til å tilegne seg og bruke kunnskap. En mulig årsaksforklaring kan være at samtlige NHH-studenter var masterstudenter og hadde således kommet lengre i studieførløpet sitt, mens HiB-studentene alle var på bachelornivå. Dette kan også forklare den totalt sett lavere graden av avvik fra rasjonalitet blant studentene fra NHH. Vi trekker den slutning at en høy evne til å lære kombinert med erfaring gir et godt grunnlag for å unngå avvik fra rasjonalitet.

5.3 Hvordan er den sosiale verdiorienteringen blant deltakerne?

Fra de statistiske analysene fikk vi en fordeling av de ulike orienteringene blant deltakerne i vårt studie. Majoriteten ble kategorisert som prososialister på 51 prosent, etterfulgt av 38 prosent individualister og kun et fåtall på 5 prosent kompetitive. Fordelingene samsvarer

godt med tidligere forskning på SVO (Schei & Rognes, 2007; Murphy et al., 2011). På den måten kan vi påstå at vårt utvalg bekrefter tidligere funn, og at våre respondenter ikke skiller seg merkbart i sin verdiorientering.

Det var oppmuntrende resultater at det var såpass få kompetitive verdiorienteringer, hvilket viser oss at respondentene er mer opptatt av å maksimere total eller egen gevinst, fremfor å prioritere relative gevinstforskjeller til egen fordel. Videre ble ingen av studentene kategorisert som altruister. Dette er ikke overraskende, da samtlige mennesker har en grunnleggende egeninteresse og trang til å oppfylle egne ønsker. Et slikt poeng kan vise seg spesielt gjeldende for studenter. Den typiske studenten har begrensede ressurser, og har valgt å investere tid og ressurser i utdanning for å sikre seg gevinster i fremtiden. Derfor er det rimelig å anta at studenter har en iboende egeninteresse i bunn.

5.4 Har kjønn og utdanning en effekt på sosial verdiorientering?

Vi avslørte signifikante forskjeller i sosial verdiorientering mellom utdanningsinstitusjonene. Over halvparten av respondentene fra NHH ble kategorisert som individualister, mot rundt 25 prosent på HiB. Samtidig viste resultatene over 55 prosent prososiale ved Høyskolen i Bergen mot 47 prosent ved NHH. Disse resultatene støtter eksisterende teori om at økonomistudenter er mer egoistiske enn ikke-økonomistudenter. Slik individualistisk holdning kan forklares av seleksjon, det vil si at mer egoistiske mennesker velger å ta høyere utdanning innen økonomi. En annen mulighet er at opplæring i økonomi oppfordrer studentene til å etterligne *homo economicus* fra mikroøkonomisk teori, som sier at mennesker er konsekvent rasjonelle med snevre egeninteresser, og vanligvis søker å maksimere egen nytte.

Det var generelt en større variasjon innad i gruppen HiB-studenter enn NHH-studentene. Der NHH var omtrent likt fordelt mellom prososiale og individualister, hadde HiB en ujevn fordeling mellom både prososiale, individualister og kompetitive. Studentene fra Handelshøyskolen er en mer homogen gruppe, mens mangfoldet ser ut til å være større ved HiB. Dette kan skyldes at alle på NHH tar samme mastergrad, mens deltakerne våre fra HiB representerte to ulike bachelorprogram. Videre var det noe overraskende at alle tilfellene av kompetitiv orientering befant seg på Høyskolen i Bergen. Dette tyder på at studentene ved HiB er mer trigget av konkurranse enn hva som er tilfellet for økonomistudenter. En mulig

forklaring her kan skyldes at økonomistudentene heller opptrer individualistisk, ved å stille krav til egen prestasjon fremfor å fokusere på å vinne over andre.

Det ble ikke avdekket at kjønn har noen signifikant effekt på sosial verdiorientering. I tråd med presentert teori kan vi derfor konkludere med at kjønnsforskjeller ikke er konsekvente for SVO.

5.5 Hvordan er den motivasjonsmessige orienteringen blant deltakerne?

Studentene scorer best på den problemløsende tilnærmingen til konflikter, som representerer høy interesse for seg selv og for andre. De tre andre kategoriene, dominerende, ettergivende og unngående, hadde en betydelig lavere gjennomsnittssum enn problemløsende konfliktstil. Ifølge litteraturen anbefales ofte en problemløsende konflikthåndtering fremfor de andre, og er vanligvis nødvendig for å finne løsninger av høy kvalitet ved konflikter (Rognes & Schei, 2010). Dette gjelder også for vårt aktuelle konfliktszenario som omhandler et prosjektarbeid på arbeidsplassen. I forhold til vår konfliktsituasjon er dette derfor gode resultater. For å løse slike konflikter slik at begge parter interesser er ivaretatt, kreves samarbeid og god informasjonsutveksling. Ved at kandidatene har erfaringer med å samarbeide i team, kan dette gjøre at de enklere kommer fram til løsninger som er akseptable for begge parter. Arbeid i team er noe som blir verdsatt høyere og høyere i arbeidslivet, og norske skolars prioritering på dette kan forklare de gode resultatene hos våre studenter.

5.6 Har kjønn og utdanning en effekt på motivasjonsmessig orientering?

Det ble observert en tydelig større tilbøyelighet for en unngående konfliktstil for kvinner enn for menn. Dette stemmer med en forutinntatt oppfatning av at kvinner er mer konfliktsky, slik at kvinner har enklere for å trekke seg tilbake, eller late som om konflikten ikke har funnet sted. Vi fant også en merkbar og på grensen til signifikant høyere grad av problemløsende konfliktstil hos kvinnene, som stemmer godt med teori presentert av Rognes og Schei (2010). De fant at å være mannlig økonomistudent var negativt knyttet til integrasjon i en liknende konfliktsituasjon. Resultatene gjenspeiler at kvinner tradisjonelt sett har høyere omsorg for andre, og ønsker derfor å tilfredsstille både egne og andres interesser.

Det virker som de kvinnelige studentene både er mer tilbøyelige til å trekke seg unna en konflikt, samtidig som at når de først velger å møte konflikten gjør de dette med større grad av problemløsning enn menn. Dette blir også forsterket av at resultatene gir en høyere tendens til dominerende konfliktstil hos menn, som demonstrerer at menn kan opptre egoistisk for å sikre egne interesser, selv om det går på bekostning av motparten.

Testene viste også signifikant forskjell mellom skolene når det gjaldt unngående konfliktstil, i form av at HiB-studentene tenderer mot å i større grad benytte seg av en unngående konflikthåndtering. Siden NHH-studentene hadde vært gjennom noen øvelser i kurset *Forhandlinger*, kan det hevdes at de har fått en introduksjon til konflikthåndtering gjennom forhandlingsøvelser. Erfaringen kan hindre dem i å bli usikre og skygge unna en konflikt.

Den unngående konflikttilnærmingen skiller seg ut med en klart større variasjon blant utvalget. Vi tror dette kan være resultat av at unngåelse gjerne benyttes når man er usikker på hvordan situasjonen skal håndteres, og derfor forekommer denne konfliktstilen i mer sporadiske mønstre. Generelt scorer alle grupper høyt på den problemløsende konfliktstilen, hvilket er et oppmuntrende funn ettersom denne tilnæringsmåten i fleste situasjoner er å anbefale over de andre.

5.7 Hvilken sammenheng er det mellom rasjonalitet, sosial verdiorientering og motivasjonsmessig orientering?

Tidligere studier manglet forskning på hvilken sammenheng det er mellom disse ulike psykologiske faktorene. Vi ønsker derfor å drøfte hvorvidt de ulike faktorene kan knyttes sammen.

Det mest oppsiktsvekkende funnet vi gjorde var at det ikke forelå noen sammenheng mellom rasjonalitet og sosial verdiorientering. Alle verdiorienteringene ga jevnt over lik fordeling av rette og gale svar på alle rasjonalitetsspørsmålene. Vi hadde forventet en sammenheng ettersom det påstås at sosial verdiorientering også påvirker kognisjon (De Dreu & Boles, 1998; Murphy et al., 2011). Som bemerket i teorien, er begrepet om sosiale verdipreferanser ment å være en utvidelse av rasjonalitetsperspektivet. Forskning på SVO hevder at individers valg også påvirkes av andre og at det følgelig ikke kun handler om å maksimere *egne* interesser, slik klassisk rasjonell teori påstår. Vi finner det derfor overraskende at det ikke kan knyttes noen forbindelse mellom sosial verdiorientering og rasjonalitet. Slik vi ser det er

begge faktorer befestet i et individs tankeprosesser og motiver. Siden SVO også er en avveining rundt interesser, skulle det antyde et mellomliggende forhold mellom faktorene.

De tidligere diskuterte resultatene vedrørende rasjonalitet og sosial verdiorientering, ga oss i tillegg en indikasjon på at det ville foreligge en sammenheng. Oppgavene med størst avvik fra rasjonalitet omhandlet vurdering av motparten, hvilket impliserer at det er vanskeligere å tenke rasjonelt når man må ta stilling til andre. Derfor forventet vi å finne at prososiale var mindre rasjonelle. Videre opptrådte økonomistudentene mer rasjonelt samtidig som de også i større grad hadde en individualistisk verdiorientering. Av den grunn ville det vært naturlig å anta en sammenheng mellom rasjonalitet og den individualistiske verdiorienteringen. Dette er også en rimelig prediksjon ettersom å opptre rasjonelt betyr å maksimere egne interesser, uten å si noe om andres interesser eller det å skulle vinne over en motpart. Likevel fant vi altså ingen sammenhenger da vi testet for rasjonalitet og SVO sammen. Konklusjonen er at de to begrepene er uavhengige. Det vil derfor være nødvendig å være bevisst på begge når man studerer beslutninger.

Vi fant heller ingen tydelig sammenheng mellom rasjonalitet og motivasjonsmessig orientering. Vi observerte likevel en tendens til at grad av unngående konfliktstil avtok jo mer rasjonelle aktørene er. Dette tyder på at en rasjonell tankegang tilsier at konflikter ikke bør løses ved å unngå dem. Det er ofte ikke å anbefale å benytte en unngående konfliktstil, av den grunn at den i realiteten bare utsetter problemet (Rognes, 2015). Testene våre bekrefter altså at unngåelse ikke er en optimal fremgangsmåte som maksimerer en beslutningstakers interesser i en slik konfliktsituasjon. Siden unngåelse også var den konfliktstilen med størst spredning blant utvalget, virker dette å være en lite gjennomtenkt og rasjonell måte å løse konflikter på. Utover dette fant vi ingen relasjoner mellom rasjonalitet og motivasjonsmessig orientering.

Videre målte vi sammenhengen mellom sosial verdiorientering og motivasjonsmessig orientering. Her fant vi at unngående og ettergivende motivasjonsmessig orientering begge har en synkende trend fra prososial, til individualistisk og til slutt kompetitiv verdiorientering. Sammenhengen mellom ettergivelse og SVO viste seg å være signifikant. Med andre ord kan man være tilbøyelig til å ettergi for den andre parten desto mer man vektlegger andres utfall, hvilket virker rimelig. Dette forteller oss at kandidatene evner å se forbi sine egne interesser, og prioriterer å maksimere sammenlagt utfall. Videre viste resultatene våre at de med kompetitiv verdiorientering var mest tilbøyelige til å gå frem med

en dominant konfliktstil. Også dette gir mening da kompetitive ønsker å øke relativ gevinst for seg selv. Selv om funnet ikke var signifikant, er det en trend å merke seg.

Både prososiale og individualister scorer høyt på problemløsning. Dette var forventet for de prososiale da disse har høy egeninteresse og interesse for andre, preferanser den problemløsende konfliktstilen også representerer. Det mer overraskende funnet var at individualistene score like høyt på problemløsning. Dette kan tyde på at individualister innser at for å gjøre det best for seg selv må det også tas hensyn til den andre parten, slik forhandlingsteori poengterer. Disse funnene vil belyses ytterligere under implikasjoner for forhandlinger.

Resultatene våre bekrefter at sosial verdiorientering og motivasjonsmessig orientering til en viss grad er to sider av samme sak, men samtidig at det er to ulike fenomener som kan og bør vurderes hver for seg.

Avslutningsvis ønsker vi å trekke frem det vi mener bør tas med videre fra disse funnene. En beslutningstaker later ikke til å bli mindre rasjonell av å ta hensyn til andre. Vi har sett at prososiale aktører opptrer like rasjonelt som individualistiske, og at det snarere er når man *ignorerer* andre at avvik fra rasjonalitet vil oppstå. Videre kan både prososiale og individualister opptre problemløsende, tross ulik vektlegging av andres interesser. Gjennom en forståelse for hvordan ivaretagelse av andres interesser også kan være gunstig for en selv, kan også individualister tilnærme en spesifikk situasjon med problemløsning.

6. Konklusjon

I utredningens siste kapittel starter vi med å oppsummere hovedfunnene fra forrige kapittel. Videre vil vi belyse hvilke implikasjoner hovedfunnene har for forhandlingspraksis. Dette for å fremstille hvordan forhandlere kan gå frem for å ta bedre beslutninger. Deretter ser vi på begrensninger ved vårt studie ved å avdekke aspekter som kan gjøre at våre funn ikke nødvendigvis kan tolkes som gjeldende i alle forhandlingssammenhenger. Avslutningsvis foreslår vi videre forskning som vil være interessant på dette området.

6.1 Oppsummering av hovedfunn

Gjennom resultatene fra analysene har forskningen vår flere bidrag til beslutnings- og forhandlingsteori. For det første viser funnene våre at beslutningstakere benytter forenkende heuristikker i beslutningssituasjoner som kan føre til avvik fra rasjonalitet. Irrasjonalitetene som forekommer hyppigst blant studentene er tendensen til å ignorere relevant informasjon, både gitt av motparten og fra trekk ved beslutningssituasjonen.

Videre fant vi at prososial verdiorientering og problemløsende konfliktstil er mest utbredt blant norske studenter. Dette er begge orienteringer som viser egeninteresse kombinert med interesse for motparten, hvilket er gunstig for integrative løsninger. Samtidig har vi funnet at både prososiale og individualistiske aktører har et like godt utgangspunkt for å opptre problemløsende. De to verdiorienteringene fører heller ikke til forskjeller i grad av rasjonalitet. Vi observerte altså ingen sammenhenger mellom rasjonalitet og orientering, til tross for at alle faktorene kan knyttes til en beslutningstakers interesser. Med andre ord er bevissthet for alle tre feltene å anbefale for å bli en god forhandler.

Jevnt over virker utdanning å ha mer påvirkning enn kjønn nødvendigvis har. Dette impliserer at i en beslutningssituasjon har egne valg større betydning enn disposisjonelle faktorer man er født med.

6.2 Implikasjoner for forhandlinger

Det er et betydelig funn at så mange har problemer med å sette seg inn i motpartens tenkemåte. Selv om dette er vist i tidligere forskning, er det en viktig stadfestelse at denne

kognitive skjevheten er tilstede på tvers av kjønn og studiesteder hos unge studenter. Bevissthet rundt denne feilen er noe forhandlere bør ta med seg inn i en forhandling. I en forhandlingssituasjon, hvor man er avhengig av motparten for å komme til enighet, vil irrasjonell oppførsel av denne sorten kunne forsake integrative muligheter. Når forhandlere systematisk ekskluderer motpartens handlinger og interesser, fører dette til at de jobber med ukomplett informasjon. Det hindrer dem i å vurdere alle potensielle alternativer, og det vanskeliggjør muligheten for å komme frem til en avtale begge parter aksepterer.

Effektive virkemidler for å oppnå bedre forståelse av motpartens situasjon starter med gode rutiner i forkant av en forhandling. Aktivt arbeid med interesseanalyser tvinger forhandlerne til å tenke på motpartens interesser. Videre bør det utvikles pakkedøsninger i forkant av forhandlingene som har mulighet til å ivareta begge parter interesser. Vi tror et grundig forarbeid vil hjelpe forhandlere å overkomme problemer med å sette seg inn i andres kognisjoner. Likeledes er det essensielt å ha god informasjonsutveksling underveis i forhandlingen. For å få innsikt i motpartens tenkemåte er et godt tiltak å aktivt lytte, gjennom oppfølgingsspørsmål der fokuset er å spørre hvorfor og ikke bare hva. Da vil kandidatene enklere få testet forståelsen og oppsummert forhandlingssituasjonen underveis. I etterkant er det viktig å vurdere både egen og motpartens atferd i forhandlingene. Vi tror at man ved slik evaluering lærer å ta hensyn til motparten, og hvilke momenter som fungerte og ikke fungerte ved den nylige avsluttede forhandlingen.

I tillegg fant vi kognitive avvik knyttet til system 1 tenkning og konjunksjonfeilen. System 1 tenkning kan føre med seg forhastede utsagn og konklusjoner, som både kan skade forhandlingsklimaet og relasjonene mellom partene, samt forverre forhandlingsutfallet. For å unngå system 1 tenkning og heller ta i bruk system 2 tenkning, kan det være lurt å sørge for at forhandlingene ikke foregår under tidspress. Det bør settes av tilstrekkelig tid til forhandlingene slik at forholdene ligger til rette for at partene får tatt gjennomtenkte beslutninger. Av samme grunn er også planlegging av forhandlingsprosessen av stor betydning. En strukturert fremdrift, med innlagte pauser med særmøter og kanskje en prosess spredt over flere dager, kan gi nødvendig rom for å anvende system 2 tenkning. Slike system 1 feil kan også unngås ved at forhandlere lærer seg å kjenne igjen situasjoner hvor system 1 skjevheter typisk forekommer.

Også en manglende evne til å bedømme sannsynlighet og heller stole på representasjon, leder til feilvurderinger og dårlige beslutninger. For å unngå slike feilslutninger ser vi det

som hensiktsmessig å ha som praksis å demontere hendelser og tilgjengelig informasjon når man evaluerer dem. Dette vil bidra til å tydeligere se hvilke sammenhenger som er der og ikke. Dessuten, i de tilfellene det lar seg gjøre, vil det å jobbe i team sørge for at man som beslutningstaker får rådført seg med andre og utvider perspektivene sine.

At NHH-studentene opptrådte mer rasjonelt enn HiB-studentene, tyder på at økonomistudenter står bedre rustet til forhandlinger enn ikke-økonomistudenter. Det kan sees i sammenheng med at samtlige respondenter ved NHH var deltakere i kurset *Forhandlinger*. En påbegynt opplæring i forhandlingsteknikk og møte med situasjoner med usikre utfall kan sies å ha gitt økonomistudentene bedre forutsetninger til å ta gode, rasjonelle beslutninger i forhandlinger. Dette demonstrerer viktigheten av bevisstgjøring og opplæring for å unngå irrasjonaliteter i beslutninger og forhandlinger.

I utredningen vår har vi også funnet at majoriteten av studentene defineres som prososiale, etterfulgt av en høy andel individualister. Prososiale er mer motiverte for å inngå i integrasjonsforhandlinger og ivareta begge parters interesser. Individualister er forventet å opptre pragmatisk og opportunistisk, og vil på sin side oftere ende opp i distributive forhandlinger preget av argumentasjon og press (Deutsch, 1977). Det medfølger betydelige utfordringer i forhandlingssituasjoner med et integrativt potensiale.

Et viktig tiltak er derfor at individualistene knytter sammen egeninteressen sin med en forståelse for at et godt individuelt resultat gjerne oppnås best gjennom et samarbeid med motparten. Såkalt *opplyst egeninteresse* bidrar til en gunstig kombinasjon av fremdriften de selvsentrerte motivene bringer med seg, og innsikten i hvordan man gjennom å fremme andres interesser vil realisere egne ønsker (Schei & Rognes, 2007). Da kan energien individualister gjerne har fra sine høye målsettinger kunne føre til gode resultater gjennom intensiv prøving og feiling av løsningsforslag, spesielt i mer komplekse situasjoner (Rognes, 2015).

Mange forhandlere mangler forståelse for at å gi noe til motparten ikke må bety at man taper noe selv. Også individualister kan oppnå sine mål gjennom integrative forhandlinger, gjennom et fokus på strategier som skaper, og ikke bare kaprer, verdier. Dersom man fokuserer på å "utvide kaken" kan man selv også få et større stykke. Herunder bør forhandleren i forkant av forhandlingene identifisere sine multiple interesser, og prioriteringen av disse, samt avdekke den andre partens interesser. Under selve

forhandlingene anbefaler vi å forhandle langs flere saker samtidig. Da unngår man at forhandlingene blir et nullsumspill.

Selv om en prososial verdiorientering gir et godt grunnlag for integrative forhandlinger, kan også dette lede til suboptimal forhandlingsatferd. Prososiale kan på sin side konsentrere seg for mye om samarbeidselementet i forhandlingene og å skape gode relasjoner, på bekostning av å identifisere de beste løsningene. Disse kan derfor også ende opp med urealiserte gevinster på bordet. Nødvendige tiltak vil da være å gå inn i forhandlingene med høye ambisjoner og mål. Derfor bør man i planleggingen av forhandlingene sette seg optimistiske aspirasjoner, og klargjøre egne interesser så disse er tydelige for forhandleren når han eller hun går inn i selve prosessen. Hvis man i forkant også har utarbeidet løsningsforslag med høye mål innbakt i løsningene, er sannsynligheten mindre for at man går bort fra sine aspirasjoner.

Hverken en prososial eller en individualistisk verdiorientering er en fasitløsning for hvorvidt man greier å forhandle integrativt. Det er med andre ord tydelig at for å oppnå et godt resultat i forhandlinger må en kunne kombinere de to grunnleggende drivkreftene konflikt og samarbeid. Resultatene våre viser også at prososiale og individualister scorer like høyt på problemløsende konfliktstil, noe som er et interessant funn sett i sammenheng med forhandlingslære. I følge presentert teori vil høy interesse for seg selv og andre fremme en problemløsende atferd, hvilket skulle tilsi at prososiale ville fått en høyere gjennomsnittssum. At individualister scorer så høyt på problemløsende konfliktstil viser fleksibilitet til å variere konfliktstil i forhold til hvordan situasjonen oppfattes. En god forhandler vil kunne variere bruk av konfliktstil (Rognes, 2015). I motsetning til sosial verdiorientering er valg av konflikthåndtering en mer spesifikk atferd i en gitt situasjon, hvilket tilsier at den kan og bør varieres gitt den aktuelle konflikten. Et nødvendig formål ved opplæring i konflikthåndtering vil derfor være å studere styrker og svakheter ved alle tilnærmingene og i hvilke situasjoner hver enkelt egner seg.

Undersøkelsen viste at studentmassen som helhet scorte betydelig høyere på den problemløsende konfliktstilen enn de resterende tre tilnærmingene. Dette impliserer at det foreligger et stort integrasjonspotensiale blant de norske studentene. En problemløsende tilnærming er gunstig i vårt teambaserte konfliktszenario. Her vil en vilje til samarbeid og informasjonsutveksling med gruppe medlemmet som har gjort en dårlig jobb, være en fornuftig fremgangsmåte. Dernest var det den dominerende konfliktstilen som i størst grad

ble benyttet. Selv om denne tilnærmingen vil innebære bruk av makt og fordelingsorientert atferd, er den likevel å foretrekke over en unngående konfliktstil, som egentlig bare utsetter problemet. I denne situasjonen vil det å la den dårlige innsatsen til gruppe medlemmet gå forbi i stillhet sannsynligvis bare føre til frustrasjon og negative konsekvenser ved neste prosjektarbeid. En uerfaren forhandler vil i mindre grad være klar over mulighetene for integrasjon i en forhandling. Dette vil kunne trigge usikkerhet i valg av konfliktstil. Da vil det være mer gunstig om forhandleren lar seg drive av selvsentrerte motiver og benytter en dominerende konfliktstil, enn å skygge unna konflikten. Valg av konfliktstil fordrer en bevisst innsikt og holdning til konflikter og håndteringsmekanismer.

Det er interessant at vi fant såpass lite sammenheng mellom rasjonalitet og både personspeifikke og situasjonsbegrunnede orienteringer. Dette funnet innebærer at en antakelig må arbeide med både rasjonalitet og orienteringer samtidig for å bli bedre rustet i forhandlinger. På den ene siden må man være en rasjonell aktør, unngå skjevheter og maksimere egeninteresser, men dette beskriver bare en del av situasjonen. Orienteringene bidrar til at forhandleren i tillegg ser det relasjonelle aspektet ved forhandlingene, og at også den andre parten må være med i den helhetlige vurderingen. En beslutningstaker blir følgelig ikke mindre rasjonell av å ta hensyn til andre i sine avgjørelser.

På bakgrunn av funnene våre observerer vi dermed hvor avgjørende rasjonelle beslutninger og ulike orienteringer er for å inngå gode avtaler, der begge partenes interesser blir ivaretatt. Vi konkluderer med at grunnlaget for gode forhandlinger ligger i at forarbeidet er grundig gjennomført. Studien vår understreker at det er planleggingen som skiller gode forhandlere fra dårlige. Avslutningsvis har studien vår bekreftet den utbredte oppfatningen om at forhandlinger er komplekse, at systematisk kompetanse i forhandlinger er viktig, og at forhandlinger kan læres.

6.3 Begrensninger

Utredningens resultater vil ha en del begrensninger og svakheter, som et følge av at studiet ønsker å forenkle og forklare deler av en sammenheng. Styrker og svakheter ble presentert under evaluering av metode og i diskusjonen av funnene. Vi finner det allikevel naturlig å presentere de mest aktuelle begrensningene på en oversiktlig måte som en avslutning på utredningen.

En av begrensningene ved denne studien er at vi har et forholdsvis smalt utvalg. Resultatene bygger på svar fra 115 respondenter fordelt på to ulike utdanningsinstitusjoner. For å kunne trekke mer generaliserte slutninger ville det vært hensiktsmessig med et bredere forskningsutvalg. Av den grunn er det vanskelig å si med sikkerhet om funnene våre er representative for norske studenter som helhet. Vi mener imidlertid utvalget er tilstrekkelig for forskningsprosjektets omfang med sin begrensede tid og ressurser, og at konklusjoner for økonomistudenter kontra ikke-økonomistudenter er gyldige.

Selv om rammeverkene for sosial verdiorientering og motivasjonsmessig orientering, herunder SVO Slider Measure og Dual interesse-modellen, er veletablerte og bevist effektive måleinstrumenter, kan det begrense forklaringsevnen å bruke slike absolutte inndelinger. Det er mulig det ikke fanger opp deltakernes fullstendige avveining mellom egeninteresser og andres interesser. Noen forskere har argumentert for at konfliktstiler for eksempel er mer komplekse enn det Dual interesse-modellen portretterer (Christie, 2011).

Både rasjonalitet og orienteringer vil sannsynlig måles mer nøyaktig i simulerte settinger fremfor tenkte situasjoner på et stykke papir. Oppgaver og situasjoner formulert på papirbaserte spørreskjema får bare frem enkelte sider ved beslutningssituasjonen, og gir derfor ikke et helhetlig bilde av situasjonen. En får ikke frem sosiale aspekter som ofte oppstår i beslutninger, herunder press fra andre aktører og tidspress. Dette begrenser funnenes virkelighetsnærhet.

6.4 Forslag til videre forskning

Utredningen er ment til å bidra med å gi en innsikt i sammenhengen mellom rasjonalitet, sosial verdiorientering og motivasjonsmessig orientering, og deres innflytelse på forhandlingsatferd. Vi er ikke kjent med at det foreligger annen litteratur som omhandler denne sammenhengen.

Gjennom arbeidet med studiet har vi identifisert flere områder som kan være interessante å utforske ytterligere. For det første ville det vært nyttig å gjennomføre studiet på et større utvalg respondenter, for å kunne generalisere funnene i større grad. Dette med bakgrunn i at forhandlinger bør være et prioritert satsningsområde på universitetsnivå. Det ville også vært givende å utføre undersøkelsen på et annet utvalg for å se om resultatene samsvarer med resultatene fra vårt studie. Videre ville det vært bidragsgivende å foreta en sammenlignende

studie med studenter med ytterligere kunnskaper innen forhandlinger, og se hvorvidt deres resultater skiller seg fra våre. Dette kan bidra til å eventuelt styrke konklusjonene rundt viktigheten av forhandlingskompetanse.

Til slutt synes vi det ville vært spennende å gjennomføre et lignende studie der man i tillegg observerer direkte de effektene rasjonalitet og orientering har på forhandlingsatferd, for eksempel gjennom et eksperiment med en simulert forhandlingsøvelse. Da vil man kunne trekke empiriske konklusjoner om implikasjonene for forhandlinger, fremfor å kun basere seg på slutninger fra teori.

Litteraturliste

- Ackermann, K. A., & Murphy, R. O. (2012). *Tutorial on how to evaluate the SVO Slider Measure's secondary items*. Hentet fra:
http://vlab.ethz.ch/svo/SVO_Slider/SVO_Slider_scoring_files/Second_item_Tutorial.pdf.
- Balliet, D., Parks, C. & Joireman, J. A. (2009). Social value orientation and cooperation in social dilemmas: A meta-analysis. *Group Processes & Intergroup Relations*, 12(4), 533-547.
- Bazerman, M. H. (1990). *Judgment in managerial decision making* (2. utg.). New York, NY: John Wiley & Sons.
- Bazerman, M. H. (2002). *Judgment in managerial decision making* (5. utg.), New York, NY: John Wiley & Sons.
- Bazerman, M. H., Curhan, J. R., Moore, D. A., & Valley, K. L. (2000). Negotiation. *Annual Review of Psychology*, 51, 279-314.
- Bazerman, M. H., & Malhotra, D. (2006). It's not intuitive: Strategies for negotiating more rationally. *Negotiation*, 9(5).
- Biel, A., Eek, D., Gärling, T., & Gustafsson, M. (2008). *New Issues and Paradigms in Research on Social Dilemmas*. New York, NY: Springer.
- Blake, R., & Mouton, J. (1964). *The managerial grid: The key to leadership excellence*. Houston, TX: Gulf Publishing Co.
- Brett, J. M., & Rognes, J. K. (1986). Intergroup relations. I P. S. Goodman, *Designing effective work groups*. San Fransisco, CA: Jossey Bass.
- Cappelen, A. W., Nygaard, K., Sørensen, E. Ø., & Tungodden, B. (2015). Social preferences

in the lab: A comparison of students and a representative population. *The Scandinavian Journal of Economics*, 117(4), 1306-1326.

Carroll, J. S., Bazerman, M. H., & Maury, R. (1988). Negotiator cognitions: A descriptive approach to negotiator's understanding of their opponents. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 41, 352-370.

Christie, D. J. (2011). *The Encyclopedia of Peace Psychology*. Hoboken, NJ: Wiley-Blackwell.

Cooper, D. R., & Schindler, P. S. (2008). *Business Research Methods* (10.utg). Boston, MA: McGraw Hill.

Dahlum, S. (2014). Kvantitativ analyse. I *Store Norske Leksikon*. Hentet fra: https://snl.no/kvantitativ_analyse

Dahlum, S. (2015). Validitet. I *Store Norske Leksikon*. Hentet fra <https://snl.no/validitet>

De Dreu, C. K. W., & Boles, T. L. (1998). Share and share alike or winner take all?: The influence of social value orientation upon choice and recall of negotiation heuristics. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 76, 253–276.

De Dreu, C. K. W., & Van Lange, P. A. M. (1995). The impact of social value orientations on negotiator cognition and behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 1178-1188.

De Dreu, C. K. W., Weingart, L. R., & Kwon, S. (2000). Influence of social motives on integrative negotiation: A meta-analytic review and test of two theories. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78(5), 889-905.

Deutsch, M. (1949). A theory of co-operation and competition. *Human Relations*, 2(2), 129-152.

Deutsch, M. (1960). The effect of motivational orientation upon trust and suspicion. *Human*

Relations, 13, 123-139.

Deutsch, M. (1977). *The resolution of social conflict: Constructive and destructive processes*. New Haven, CT: Yale University Press.

deVaus, D. (2002) *Survey in social research* (5. utg.). London: Routledge.

Frank, R. H., Gilovich, T., & Regan, D. T. (1993). Does studying economics inhibit cooperation?. *Journal of Economic Perspectives*, 7(2), 159–171.

Frey, B. S., & Meier, S. (2005). Selfish and indoctrinated economists?. *European Journal of Law and Economics*, 19(2), 165–171.

Forsyth, D. R. (2014). *Group Dynamics* (6. utg.). Pacific Grove, CA: Brooks/Cole.

Ghuri, P., & Grønhaug, K. (2010). *Research methods in business studies* (4. utg.). Essex: Prentice Hall.

Gripsrud, G., Olsson, U.H., & Silkoset, R. (2010). *Metode og datanalyse* (2. utg.). Kristiansand: Høyskoleforlaget.

Grosskopf, B., Bereby-Meyer, Y., & Bazerman, M. (2007). On the robustness of the winner's curse phenomenon. *Theory and Decision*, 63(4), 389-418.

Henrich, J., Boyd, R., Bowles, S., Camerer, C., Fehr, E., Gintis, H., ... Tracer, D. (2005). "Economic man" in cross-cultural perspective: Behavioral experiments in 15 small-scale societies. *Behavioral and Brain Sciences*, 28, 795–855.

Holt, J. L., & DeVore, C. J. (2005). Culture, gender, organizational role, and styles of conflict resolution: A meta-analysis. *International Journal of Intercultural Relations*, 29, 165-196.

Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow*. New York, NY: Farrar, Straus and Giroux.

-
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1972). Subjective probability: A judgment of representativeness. *Cognitive Psychology*, 3(3), 430–454.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1982). *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*. New York, NY: Cambridge University Press.
- Kelley, H. H., & Thibaut, J. (1978). *Interpersonal relations: A theory of interdependence*. New York, NY: Academic Press.
- Keller, G. (2014). *Statistics for management and economics* (10. utg.). Stamford, CT: Cengage Learning.
- Korobkin, R., & Guthrie, C. (2004). Heuristics: Heuristics and biases at the bargaining table. *Marquette Law Review*, 87(4), 795-808.
- Krauss, S., & Wang, X. T. (2003). The psychology of the monty hall problem: Discovering psychological mechanisms for solving a tenacious brain teaser. *Journal of Experimental Psychology*, 132(1), 3–22.
- Kray, L. J., & Thompson, L. (2005). Gender stereotypes and negotiation performance: An examination of theory and research. *Research in Organizational Behavior*, 26, 103-182.
- Lewicki, R. J., Barry, B., Saunders, D. M., & Minton, J. W. (2003). *Negotiation* (4. utg.). New York, NY: McGraw-Hill.
- Malhotra, D., & Bazerman, M. H. (2007). *Negotiation Genius*. New York, NY: Bantam Books.
- McClintock, C. G. (1978). Social values: Their definition, measurement and development. *Journal of Research and Development in Education*, 12(1), 121-137.
- McClintock, C. G., & Allison, S. T. (1989). Social value orientation and helping behaviour. *Journal of Applied Social Psychology*, 19(4), 353-362.

- Messick, S. (1995). Validity of psychological assessment. *American Psychologist*, *50*(9), 741-749.
- Messick, D. M., & McClintock, C. G. (1968). Motivational bases of choice in experimental games. *Journal of Experimental Social Psychology*, *4*(1), 1-25.
- Murphy, R. O., & Ackermann, K. A. (2014). Social value orientation: theoretical and measurement issues in the study of social preferences. *Personality and Social Psychology review*, *18*(1), 13-41.
- Murphy, R. O., Ackermann, K. A., & Handgraaf, M. J. J. (2011). Measuring social value orientation. *Judgement and Decision Making*, *6*(8), 771-781.
- Mykland, S. (2002). Hvorfor forhandlinger ikke lykkes. *Bergens Tidende*. Hentet fra: <http://www.bt.no/meninger/kronikk/Hvorfor-forhandlinger-ikke-lykkes-2398424.html>
- Neale, M. A., & Bazerman, M. H. (1991). *Cognition and rationality in negotiation*. New York, NY: The Free Press.
- Neale, M. A., & Bazerman, M. H. (1992). Negotiating rationally: The power and impact of the negotiator's frame. *Academy of Management Executive*, *6*(3), 42-51.
- Neale, M. A., & Bazerman, M. H. (1994). *Negotiating rationally*. New York, NY: The Free Press.
- Oechssler, J., Roider, A., & Schmitz, P. W. (2009). Cognitive abilities and behavioral biases. *Journal of Economic Behavior & Organization*, *72*(1), 147-152.
- Olekalns, M., Smith, P. L., & Kibby, R. (1996). Social value orientations and negotiator outcomes. *European Journal of Social Psychology*, *26*(2), 299-313.
- Pruitt, D. G. (1981). *Negotiation behavior*. New York, NY: Academic Press.

- Pruitt, D. G. (1983). Strategic choice in negotiation. *American Behavioral Scientist*, 27(2), 167-194.
- Pruitt, D. G., & Carnevale, P. J. (1993). *Negotiation in Social Conflict*. Pacific Grove, CA: Brooks/Cole.
- Pruitt, D. G., & Rubin, J. Z. (1986). *Social conflict: Escalation, stalemate, and settlement*. New York, NY: Random House.
- Rahim, M. A. (1983). A measure of styles handling interpersonal conflict. *Academy of Management Journal*, 26, 368-376.
- Rahim, M. A. (2001). *Managing conflict in organizations* (3. utg.). Westport, CT: Praeger.
- Rahim, A., & Magner, N. (1995). Confirmatory factor analysis of the styles of handling interpersonal conflict: First-order factor model and its invariance across groups. *Journal of Applied Psychology*, 80(1), 122-132.
- Rognes, J. K. (2015). *Forhandlinger* (4. utg.). Oslo: Universitetsforlaget.
- Rognes, J. K., & Schei, V. (2010). Understanding the integrative approach to conflict management. *Journal of Managerial Psychology*, 25(1), 82-97.
- Samuelson, W. F. (1984). Bargaining under asymmetric information. *Econometrica*, 52(4), 995-1006.
- Samuelson, W. F., & Bazerman, M. H. (1985). Negotiation under the winner's curse. I V. Smith (ed.) *Research in Experimental Economics*. Greenwich, CT: JAI Press.
- Sander, K. (2014). Hva er en dataanalyse? I *Kunnskapscenteret*. Hentet fra: <http://kunnskapscenteret.com/hva-er-en-dataanalyse/>
- Saunders, M., Lewis, P., & Thornhill, A. (2009). *Research methods for business*

students (6. utg.). Essex: Pearson Education Limited.

Schei, V. (1999). *Forhandlinger i grupper: Effekter av målorientering på resultat* (Doktoravhandling). Norges Handelshøyskole, Bergen.

Schei, V., & Rognes, J. K. (2003). Knowing me, knowing you: Own orientation and information about the opponent's orientation in negotiation. *The International Journal of Conflict Management*, 14(1), 43-59.

Schei, V., & Rognes, J. K. (2007). Egoister og kollektivister i forhandlinger. *Magma*, 10(5), 29-37.

Schei, V., Rognes, J. K., & Mykland, S. (2002). *Thinking deep and feeling good: Cognitive motivation and positive affect in negotiation* (Diskusjonsnotat). Norges Handelshøyskole, Bergen.

Simon, H. A. (1957). *Models of man, social and rational: Mathematical essays on rational human behavior in a social setting*. New York, NY: John Wiley and Sons.

Sternberg, R. J., & Sternberg, K. (2009). *Cognitive psychology* (6. utg.). Belmont, CA: Wadsworth, Cengage Learning

Stuhlmacher, A.F., & Walters, A.E. (1999). Gender differences in negotiation outcome: A meta-analysis. *Personell Psychology*, 52, 653-677.

Thompson, L. (1998). *The mind and heart of the negotiator*. Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall.

Ting-Toomey, S., Gao, G., Trubisky, P., Yang, Z., Kim, H. S., Lin, S., & Nishida, T. (1991). Culture, face maintenance, and styles of handling interpersonal conflict: A study in five cultures. *The international Journal of Conflict Management*, 2, 275-296.

Tsay, C. J., & Bazerman, M. H. (2009). *A decision-making perspective to negotiation: A review of the past and a look into the future* (Arbeidsnotat). Harvard Business

School, Boston.

Tsay, C.J., Shu, L.L., & Bazerman, M. H. (2011). Naivete and cynicism in negotiations and other competitive contexts. *The Academy of Management Annals*, 5(1), 495-518.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185(4157), 1124-1131.

Van Lange, P. A. M. (1999). The pursuit of joint outcomes and equality in outcomes: An integrative model of social value orientation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 337-349.

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

Wilson, M. G., Northcraft, G. B., & Neale, M. A. (1989). Information competition and vividness effects in on-line judgments. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 44, 132-139.

Vedlegg

Vedlegg 1: Spørreundersøkelse

Hei kjære deltaker,

Denne spørreundersøkelsen skal brukes i masterutredningen til to studenter ved Norges Handelshøyskole våren 2016. Dataene vil bli behandlet konfidensielt, og undersøkelsen vil være anonym.

Dette er en individuell spørreundersøkelse som er beregnet til å ta 30 minutter. Det er viktig at hvert spørsmål blir besvart, og at du kun avgir ett svar på hver oppgave. Les spørsmålene nøye, og hvis du har spørsmål i forbindelse med noen av oppgavene, kan du ta kontakt med oss så kan vi bistå med assistanse. Det er viktig at du forstår hva du blir spurt om. Det er ikke tillatt å kommunisere med medstudenter underveis.

I et spørreskjema er det ikke alltid mulig å gi nøyaktig uttrykk for hva en mener. Svar ut fra det du synes passer best.

Tusen takk for ditt bidrag!

Vennligst fyll ut personlig informasjon.

Alder

Kjønn

Kvinne Mann

Stuedsted

Studieprofil

Sett en ring rundt **ett** av svarene.

1. Du har en ball og et balltre som koster 210 kroner totalt. Balltreet koster 200 kroner mer enn ballen. Hvor mye koster ballen?

- a) 20 kr
- b) 5 kr
- c) 10 kr

2. Ulrik vurderer om det er mest risikofylt å

- a) Kjøre bil fra Bergen til Oslo?
- b) Fly fra Bergen til Oslo?

3. Av alle ord som består av fire bokstaver i det engelske alfabetet; hvilke ord er det flest av?

- a) Ord som har R som tredje bokstav
- b) Ord som begynner på bokstaven R

4. Tobias er leder i et legemiddelfirma, og er i ferd med å ansette sin femte salgsdirektør på ett år. Tobias antar at siden de fire forrige salgsdirektørene han ansatte var mislykkede ansettelse, vil denne ansettelsen bli vellykket, fordi oddsen favoriserer at en av fem ansettelse blir en suksess. Slik tankegang er

- a) Korrekt
- b) Ukorrekt

5. Linda er 31 år gammel og er singel, utadvendt, og veldig smart. Hun har mastergrad i filosofi. Som student var hun sterkt engasjert i arbeid mot diskriminering og sosial urettferdighet, og har én gang tidligere deltatt i demonstrasjoner mot atomvåpen. Hva synes du er mest sannsynlig?

- a) Linda jobber i bank
- b) Linda jobber i bank og er aktiv i feministbevegelsen

6. Du er deltaker i TV programmet "Let's make a Deal". Du skal velge mellom tre dører, der bare én av dørene skjuler en premie. Verten Monty Hall vet hvilken dør som skjuler premien. Du velger en av dørene. Før du kan åpne denne, åpner Monty Hall en av dørene du *ikke* valgte, og viser at den ikke hadde en premie skjult bak. Nå tilbyr Monty Hall deg å bytte dør, hva velger du å gjøre?

- a) Bytte dør
- b) Holde på din opprinnelige dør

7. Oppkjøp av bil

I følgende øvelse skal du gi et tilbud på en 1999 Polo fra Kayas Bruktbiler. Bilforhandleren kan enten godta eller avslå tilbudet ditt, og dette vil avslutte forhandlingene. Målet ditt er å formulere det tilbudet som maksimerer din egen forventede verdi, uansett om du kjøper bilen eller ei.

Verdien på bilen er proporsjonal med kilometerstanden. Forhandleren har nullstilt kilometertelleren, derfor har du ingen mulighet til å vite den sanne kjørelengden. Forhandleren, derimot, kjenner til denne.

I verste fall er bilen verdiløs for forhandleren. I beste fall er den verdt 20.000 kroner. Alle verdier mellom 0 kr og 20.000 kr er like sannsynlige.

Siden du kan ha god nytte av denne bilen, vil den være mer verdt for deg enn for forhandleren. Faktisk er bilen verdt 50% mer for deg. Bilen kan være verdt 0 kr for både forhandleren og for deg. Men det vil også si at hvis den er verdt 10.000 kr for forhandleren, er den verdt 15.000 kr for deg. På samme måte vil en bil som er verdt 20.000 kr for forhandleren, ha en verdi på 30.000 kr for deg.

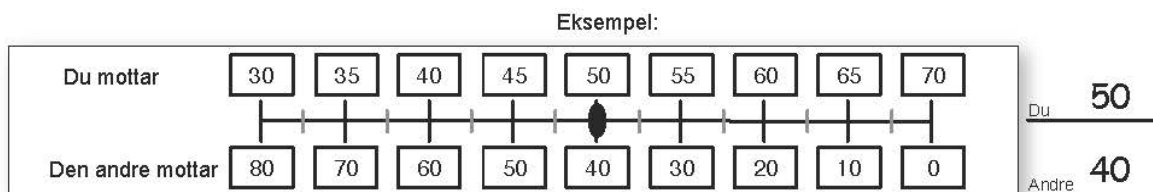
Du må bestemme prisen du skal tilby for bilen uten at du vet dens sanne verdi. Forhandleren kan godta tilbudet og gi deg bilen til tilbudt pris, eller han kan avvise tilbudet, forhandlingene avsluttes og du får ingen bil. Du bør anta at forhandleren kun vil godta lønnsomme tilbud.

Du kjenner altså ikke til verdien på bilen når du gir tilbudet ditt, mens forhandleren kjenner til verdien når han velger å godta eller avslå tilbudet. I tillegg vil forhandleren kun akseptere et tilbud som er større eller lik verdien bilen har for ham.

Du vurderer en pris mellom 0 kr og 30.000 kr. Hvilken pris tilbyr du for bilen? _____

8. "Den andre"

I denne oppgaven ber vi deg anta at du har blitt satt sammen med en tilfeldig annen person. Denne personen kalles heretter "den andre". Denne andre personen er en du ikke kjenner fra før og som du ikke regner med å bli kjent med i fremtiden. Du og "den andre" skal gjøre valg ved å markere ønsket alternativ. Dine egne valg vil gi poeng til både deg og til "den andre". Hvert poeng har verdi: Jo flere poeng du får, dess bedre for deg, og jo flere poeng "den andre" får, dess bedre for han/henne. Her er et eksempel på hvordan oppgaven fungerer:



Hvis du velger alternativet i eksempelet ovenfor får du 50 og "den andre" får 40. Så du ser at dine valg påvirker både hvor mange poeng du får og hvor mange poeng "den andre" får. Vær klar over at det ikke finnes noen riktige eller gale svar. Velg det alternativet som du foretrekker, uavhengig av hvilken grunn. Husk også at poengene har verdi. Jo flere poeng du klarer å samle, dess bedre for deg. Det er på samme måten fra "den andre" sitt ståsted. Jo flere poeng "den andre" klarer å samle, dess bedre er det for han/henne.

For hvert av de seks alternativene, vennligst skriv opp hvilken sum du mottar og hvilken sum den andre mottar, avhengig av hvilken kolonne du foretrekker:

1

Du mottar	85	85	85	85	85	85	85	85	85
Den andre mottar	85	76	68	59	50	41	33	24	15

Du _____
Andre _____

2

Du mottar	85	87	89	91	93	94	96	98	100
Den andre mottar	15	19	24	28	33	37	41	46	50

Du _____
Andre _____

3

Du mottar	50	54	59	63	68	72	76	81	85
Den andre mottar	100	98	96	94	93	91	89	87	85

Du _____
Andre _____

4

Du mottar	50	54	59	63	68	72	76	81	85
Den andre mottar	100	89	79	68	58	47	36	26	15

Du _____
Andre _____

5

Du mottar	100	94	88	81	75	69	63	56	50
Den andre mottar	50	56	63	69	75	81	88	94	100

Du _____
Andre _____

6

Du mottar	100	98	96	94	93	91	89	87	85
Den andre mottar	50	54	59	63	68	72	76	81	85

Du _____
Andre _____

9. Prosjektarbeidet

I denne oppgaven ber vi deg anta et prosjekt på jobben. Prosjektet gjennomføres av en gruppe og dere får avlønning etter kvaliteten på arbeidet som er utført. Alle medlemmene i gruppen får samme lønn. Innsatsen til hvert enkelt gruppemedlem har derfor stor betydning for lønnen til de andre medlemmene. Ledelsen har tildelt deg jobben som prosjektleder for din gruppe. Du har derfor ansvaret for å samordne arbeidet til gruppemedlemmene og påse at arbeidet er ferdig i tide. Etter din vurdering har alle bortsett fra en person gjort en god jobb. Arbeidet til denne personen er imidlertid så dårlig at det vil kunne ha påvirkning på kvaliteten på prosjektet og derfor også lønnen til de andre i gruppen. Du vil at denne personen skal gjøre arbeidet sitt en gang til. Personen må i så tilfelle gjøre arbeidet sitt ferdig på tre dager, et arbeid dere har jobbet jevnt med i lengre tid. Personen kan kanskje greie det, men da må vedkommende arbeide døgnet rundt i disse tre døgn. Du kjenner ikke personen noe særlig, bortsett fra gjennom møtene i prosjektarbeidet.

I hvilken grad gir følgende påstander en god beskrivelse av hvordan du ville opptre i en slik situasjon?

a) Jeg vil utveksle informasjon med gruppemedlemmet slik at vi kan løse problemet sammen

I meget liten grad	I liten grad	I noen grad	I stor grad	I meget stor grad

b) Jeg vil akseptere ønskene til dette gruppemedlemmet

I meget liten grad	I liten grad	I noen grad	I stor grad	I meget stor grad

c) Jeg vil på en bestemt måte ivareta mine interesser

I meget liten grad	I liten grad	I noen grad	I stor grad	I meget stor grad

d) Jeg vil holde min uenighet med gruppemedlemmet for meg selv for å unngå negative følelser

I meget liten grad	I liten grad	I noen grad	I stor grad	I meget stor grad

e) Jeg vil prøve å tilfredstille forventingene til gruppemedlemmet

I meget liten grad	I liten grad	I noen grad	I stor grad	I meget stor grad

f) Jeg vil bruke min makt som gruppeleder til å vinne en konflikt med gruppemedlemmet

I meget liten grad	I liten grad	I noen grad	I stor grad	I meget stor grad

g) Generelt vil jeg prøve å tilfredsstille behovene og ønskene til gruppemedlemmet

I meget liten grad	I liten grad	I noen grad	I stor grad	I meget stor grad

h) Jeg vil drøfte problemet med gruppemedlemmet slik at vi forstår problemet begge to

I meget liten grad	I liten grad	I noen grad	I stor grad	I meget stor grad

i) Jeg vil prøve å få frem alle interessene slik at problemet kan løses på best mulig måte

I meget liten grad	I liten grad	I noen grad	I stor grad	I meget stor grad

j) Jeg vil prøve å unngå ubehagelige diskusjoner med gruppemedlemmet

I meget liten grad	I liten grad	I noen grad	I stor grad	I meget stor grad

k) Jeg vil bruke min ekspertise til å fatte en beslutning som passer for meg

I meget liten grad	I liten grad	I noen grad	I stor grad	I meget stor grad

l) Jeg vil gi etter for ønskene til gruppemedlemmet

I meget liten grad	I liten grad	I noen grad	I stor grad	I meget stor grad

m) Jeg vil prøve å unngå uenigheter med gruppemedlemmet

I meget liten grad	I liten grad	I noen grad	I stor grad	I meget stor grad

n) Jeg vil prøve å samarbeide med gruppe-medlemmet for å finne en løsning som tilfredsstillende våre forventninger

I meget liten grad	I liten grad	I noen grad	I stor grad	I meget stor grad

o) Jeg vil bruke min autoritet som gruppeleder til å ta en beslutning som passer meg

I meget liten grad	I liten grad	I noen grad	I stor grad	I meget stor grad

p) Jeg vil prøve å unngå å komme i søkelyset, og vil prøve å holde uenigheten med gruppe-medlemmet for meg selv

I meget liten grad	I liten grad	I noen grad	I stor grad	I meget stor grad

Vedlegg 2: Kjikvadrattest kjønnsfordeling spørsmål 6

Monty Hall * Kjønn på respondent Crosstabulation

Count

		Kjønn på respondent		Total
		Kvinne	Mann	
Monty Hall	Feil svar	36	47	83
	Rett svar	7	24	31
Total		43	71	114

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymptotic Significance (2- sided)	Exact Sig. (2- sided)	Exact Sig. (1- sided)
Pearson Chi-Square	4.154 ^a	1	.042		
Continuity Correction ^b	3.316	1	.069		
Likelihood Ratio	4.371	1	.037		
Fisher's Exact Test				.051	.032
Linear-by-Linear Association	4.117	1	.042		
N of Valid Cases	114				

a. 0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 11,69.

b. Computed only for a 2x2 table

Vedlegg 3: Kjikvadrattest skolefordeling spørsmål 5

Linda problemet * Studiested på respondent Crosstabulation

Count

		Studiested på respondent		Total
		NHH	HiB	
Linda problemet	Feil svar	22	33	55
	Rett svar	37	23	60
Total		59	56	115

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymptotic Significance (2- sided)	Exact Sig. (2- sided)	Exact Sig. (1- sided)
Pearson Chi-Square	5.392 ^a	1	.020		
Continuity Correction ^b	4.560	1	.033		
Likelihood Ratio	5.434	1	.020		
Fisher's Exact Test				.025	.016
Linear-by-Linear Association	5.345	1	.021		
N of Valid Cases	115				

a. 0 cells (0.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 26.78.

b. Computed only for a 2x2 table

Vedlegg 4: T-test skolefordeling gjennomsnitt rasjonalitet

Group Statistics

	Stuedsted på respondent	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Totalsum rasjonalitet	NHH	59	4.10	1.322	.172
	HiB	56	3.57	1.291	.173

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
Totalsum rasjonalitet	Equal variances assumed	.009	.926	2.174	113	.032	.530	.244	.047	1.013
	Equal variances not assumed			2.176	112.905	.032	.530	.244	.047	1.013

Vedlegg 5: Kjikvadrattest skolefordeling sosial verdiorientering

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymptotic Significance (2-sided)
Pearson Chi-Square	11.569 ^a	2	.003
Likelihood Ratio	13.974	2	.001
Linear-by-Linear Association	.004	1	.949
N of Valid Cases	109		

a. 2 cells (33.3%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 2.81.

Vedlegg 6: Reliabilitetsanalyse motivasjonsmessig orientering

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.697	.699	4

Inter-Item Correlation Matrix

	Konfliktstil a	Konfliktstil h	Konfliktstil i	Konfliktstil n

Konfliktstil a	1.000	.353	.345	.436
Konfliktstil h	.353	1.000	.422	.321
Konfliktstil i	.345	.422	1.000	.329
Konfliktstil n	.436	.321	.329	1.000

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.761	.765	4

Inter-Item Correlation Matrix

	Konfliktstil c	Konfliktstil f	Konfliktstil k	Konfliktstil o
Konfliktstil c	1.000	.419	.469	.425
Konfliktstil f	.419	1.000	.294	.558
Konfliktstil k	.469	.294	1.000	.530
Konfliktstil o	.425	.558	.530	1.000

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.688	.694	4

Inter-Item Correlation Matrix

	Konfliktstil b	Konfliktstil e	Konfliktstil g	Konfliktstil l
Konfliktstil b	1.000	.393	.367	.374
Konfliktstil e	.393	1.000	.432	.351
Konfliktstil g	.367	.432	1.000	.257
Konfliktstil l	.374	.351	.257	1.000

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.611	.614	4

Inter-Item Correlation Matrix

	Konfliktstil d	Konfliktstil j	Konfliktstil m	Konfliktstil p
Konfliktstil d	1.000	.163	.259	.414
Konfliktstil j	.163	1.000	.516	.205
Konfliktstil m	.259	.516	1.000	.149
Konfliktstil p	.414	.205	.149	1.000

Vedlegg 7: T-test kjønnsfordeling motivasjonsmessig orientering

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	90% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
problemløsende	Equal variances assumed	.398	.530	1.931	111	.056	.15997	.08282	.02259	.29735
	Equal variances not assumed			1.954	92.364	.054	.15997	.08186	.02396	.29597
dominerende	Equal variances assumed	.223	.638	-1.145	111	.254	-.13654	.11921	-.33427	.06118
	Equal variances not assumed			-1.124	83.739	.264	-.13654	.12144	-.33853	.06544
tettergivende	Equal variances assumed	.194	.660	.339	112	.735	.03464	.10219	-.13485	.20412
	Equal variances not assumed			.332	82.925	.741	.03464	.10435	-.13894	.20822
innngående	Equal variances assumed	3.196	.077	2.035	112	.044	.26548	.13047	.04908	.48187
	Equal variances not assumed			1.911	72.179	.060	.26548	.13892	.03401	.49695

Vedlegg 8: T-test skolefordeling motivasjonsmessig orientering

Independent Samples Test

			Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
			F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
										Lower	Upper
Problem løsende	Equal variances assumed	.587	.445	.999	111	.320	.08137	.08148	-.08009	.2428	
	Equal variances not assumed			.994	107.068	.322	.08137	.08186	-.08090	.2436	
Dominerende	Equal variances assumed	.921	.339	-.778	111	.438	-.09040	.11623	-.32072	.1399	
	Equal variances not assumed			-.777	109.810	.439	-.09040	.11631	-.32090	.1401	
Ettergivende	Equal variances assumed	1.104	.296	-1.687	112	.094	-.16525	.09793	-.35930	.0287	
	Equal variances not assumed			-1.696	111.332	.093	-.16525	.09742	-.35830	.0277	
Unngående	Equal variances assumed	.143	.706	-2.934	112	.004	-.36441	.12418	-.61046	-.1183	
	Equal variances not assumed			-2.946	111.820	.004	-.36441	.12370	-.60950	-.1193	

Vedlegg 9: Variansanalyse sosial verdiorientering og rasjonalitet

ANOVA

Poengsum rasjonalitet

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	.760	2	.380	.203	.817
Within Groups	198.488	106	1.873		
Total	199.248	108			

Descriptives

Totalsum rasjonalitet

	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error	95% Confidence Interval for Mean		Minimum	Maximum
					Lower Bound	Upper Bound		
Prososial	59	3.86	1.395	.182	3.50	4.23	1	7
Individualist	44	3.91	1.235	.186	3.53	4.28	1	7
Kompetitiv	6	3.50	1.378	.563	2.05	4.95	2	6
Total	109	3.86	1.323	.127	3.61	4.11	1	7

Vedlegg 10: Variansanalyse sosial verdiorientering og motivasjonsmessig orientering

Report

Sosial verdiorientering		Problemløsende	Dominerende	Ettergivende	Unngående
Prososial	Mean	4.5216	3.0132	3.0345	2.8922
	N	58	57	58	58
	Std. Deviation	.38413	.58710	.42263	.67394
Individualist	Mean	4.5227	3.1932	2.7841	2.6989
	N	44	44	44	44
	Std. Deviation	.45051	.62381	.57967	.73251
Kompetitiv	Mean	4.1250	3.3750	2.4583	2.6250
	N	6	6	6	6
	Std. Deviation	.62750	.70267	.65986	.46771
Total	Mean	4.5000	3.1075	2.9005	2.7986
	N	108	107	108	108
	Std. Deviation	.43234	.61248	.52612	.69162

ANOVA

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Problemløsende	Between Groups	.893	2	.447	2.455	.091
	Within Groups	19.107	105	.182		
	Total	20.000	107			
Ettergivende	Between Groups	2.810	2	1.405	5.504	.005
	Within Groups	26.807	105	.255		
	Total	29.617	107			
Dominerende	Between Groups	1.260	2	.630	1.701	.188
	Within Groups	38.504	104	.370		
	Total	39.764	106			
Unngående	Between Groups	1.127	2	.564	1.182	.311
	Within Groups	50.055	105	.477		
	Total	51.182	107			

Vedlegg 11: Variansanalyse rasjonalitet og motivasjonsmessig orientering

ANOVA

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Problemløsende	Between Groups	1.056	6	.176	.876	.516
	Within Groups	21.502	107	.201		
	Total	22.558	113			

Dominerende	Between Groups	1.156	6	.193	.494	.812
	Within Groups	41.357	106	.390		
	Total	42.512	112			
Ettergivende	Between Groups	.263	6	.044	.151	.988
	Within Groups	30.744	106	.290		
	Total	31.008	112			
Unngående	Between Groups	5.680	6	.947	2.143	.054
	Within Groups	47.265	107	.442		
	Total	52.945	113			