



# Handelshøyskolen BI

## MAN 50391 Påvirkning og makt i lederrollen

Term paper 60% - W

### Predefinert informasjon

<b>Startdato:</b>	31-08-2021 09:00	<b>Termin:</b>	202210
<b>Sluttdato:</b>	20-05-2022 12:00	<b>Vurderingsform:</b>	Norsk 6-trinns skala (A-F)
<b>Eksamensform:</b>	P		
<b>Flowkode:</b>	202210  10125  IN04  W  P		
<b>Intern sensor:</b>	(Anonymisert)		

### Deltaker

<b>BannerId:</b>	Monica Mjones Varan, Daniel Kreutz Sjølie og Marianne Mortensen
------------------	---

### Informasjon fra deltaker

<b>Tittel *:</b>	Gode råd på austand?
<b>Navn på veileder *:</b>	Linda Lai

**Inneholder besvarelsen  
konfidensielt  
materiale?:** Nei

**Kan besvarelsen  
offentliggjøres?:** Ja

### Gruppe

**Gruppenavn:** (Anonymisert)  
**Gruppenummer:** 7  
**Andre medlemmer i  
gruppen:**

- Gode råd på avstand? -

**MAN 50391 – Påvirkning og makt i lederrollen**

Innleveringsdato:

20.05.2022

Stuedsted:

BI Oslo

# Innholdsfortegnelse

<b>SAMMENDRAG</b> .....	<b>III</b>
<b>INNLEDNING</b> .....	<b>1</b>
<b>TEORETISK BAKGRUNN</b> .....	<b>3</b>
RISIKOFYLTE BESLUTNINGER .....	3
<i>Prospektteorien</i> .....	3
<i>Affektheuristikk</i> .....	5
FRAMING .....	6
SOSIAL DISTANSE .....	8
<i>Eksisterende forskning på avgjørelser med sosial distanse</i> .....	9
HYPOTESER .....	11
<b>METODE</b> .....	<b>12</b>
DELTAKERE .....	12
FREM GANGSMÅTE .....	12
MÅLINGER .....	13
<i>Sosial distanse og risikovillighet</i> .....	13
<i>Lederskap og antall års ledererfaring</i> .....	14
<i>Demografi</i> .....	14
<b>RESULTATER</b> .....	<b>15</b>
BESKRIVELSER .....	15
HYPOTSETESTING .....	15
<i>Sosial distanse og risikovillighet i gevinstrammen</i> .....	16
<i>Sosial distanse og risikosøking i tapsrammen</i> .....	16
<i>Sosial distanse, antall år ledererfaring og risikosøking i gevinstrammen</i> .....	17
<i>Sosial distanse, antall år ledererfaring og risikosøking i tapsrammen</i> .....	17
<b>DISKUSJON</b> .....	<b>18</b>
GENERELL DISKUSJON .....	18
METODE .....	19
<i>Framing – sosial distanse</i> .....	19
<i>Egenskaper ved utvalget</i> .....	20
<i>Størrelse på utvalg</i> .....	21
<i>Forståelse av planene/svaralternativene</i> .....	22
ANBEFALINGER OM VIDERE FORSKNING .....	23
<b>REFERANSELISTE</b> .....	<b>24</b>



## Sammendrag

Denne studien har som formål å undersøke hvilken påvirkning sosial distanse, det vil si om man tar beslutninger på egne eller andres vegne, har på lederes beslutninger som innebærer risiko. Tar ledere de samme beslutninger for seg selv, som når de gir råd til eller beslutter på vegne av andre? Tidligere forskning på sosial distanse og beslutninger som innebærer risiko, har vært sprikende.

Det ble gjennomført et eksperiment med ledere i Oslo kommune som deltakere. Deltakerne fikk velge mellom ulike planer fremstilt i henholdsvis tap- og gevinstrammer basert på et scenario med ulike alternativer for budsjettkutt. Effekten av sosial distanse ble målt ved at halvparten av deltakerne skulle velge for seg selv og resten skulle gi råd til en tidligere kollega. Resultatene fra de statistiske analysene viste ingen signifikante sammenhenger, og en effekt av sosial distanse på beslutningen kunne ikke påvises. Mulige forklaringer på disse nullfunnene drøftes, og vinklinger for videre studier foreslås.

## Innledning

Mennesker gjør valg og tar beslutninger under risiko daglig. Det kan være enkle beslutninger som å ta med paraply på gåturen, eller det kan være komplekse avgjørelser som hvordan man skal spare til pensjon. Gjennom sitt virke tar ledere beslutninger daglig. Også her varierer det mellom enkle dagligdagse beslutninger og komplekse avgjørelser som kan ha store økonomiske eller menneskelige konsekvenser.

Grunnleggende forskning på beslutningsstrategier i valg med risiko, spesielt Kahneman og Tverskys prospektteori (1979), går blant annet ut på at et tap smerter mye mer enn en eventuell gevinst gleder. Hvordan beslutningssituasjonen rammes inn har også mye å si for valgene som tas. Dette gjenspeiles i resultater fra en rekke studier som tyder på at mennesker oftere har en tendens til å ta risikoaverse valg i situasjoner med sikker gevinst. Motsatt har de en tendens til å ta risikovillige valg i situasjoner med sikkert tap. Dette gjelder i situasjoner der mennesker tar valg for seg selv. Hvordan situasjonen er når de tar samme valg på vegne av andre er interessant. Hvordan påvirker den sosiale distansen samme valg, når konsekvensen ikke nødvendigvis rammer beslutningstakeren? Tar mennesker høyere risiko for andre enn for seg selv, eller lavere?

Det finnes robuste teorier og forskning på hvordan beslutninger under risiko tas når det gjøres på egne vegne. Når beslutninger gjøres på andres vegne, er forskningen sprikende og tvetydig. Den sosiale distansen mellom beslutningstaker og den beslutningen tas på vegne av kan være av betydning, men effekten er typisk liten de gangene den kan påvises (Eriksen et al., 2020; Polman & Wu, 2020).

Denne studien forsøker å belyse problemstillingen:

**Hvordan påvirker sosial distanse (beslutninger på vegne av seg selv versus andre) beslutninger som innebærer risiko?**

Spesielt ledere tar mange viktige beslutninger på vegne av andre og har dette som arbeidsoppgave. Det kan være mer daglige avgjørelser som en personalsak eller store strategiske valg for virksomheten som helhet. De fleste beslutninger en leder tar gjøres på vegne av en eller flere, og de får konsekvenser for mange.

Basert på forskningen som så langt er gjort på risikofylte valg med sosial distanse (Hsee & Weber, 2006; Sun et al., 2017), kan man anta at risikovilligheten og risikoaversjonen «nøytraliseres» sett opp mot den opprinnelige prospektteorien. Det vil si at når valget er påvirket av sosial distanse vil man ha en tendens til å ta høyere risiko i gevinstsituasjoner og lavere risiko i tapssituasjoner enn når man velger for seg selv.

Formålet med studien er å se nærmere på om beslutninger som innebærer risiko påvirkes av om de tas på vegne av en selv, kontra på vegne av andre. I tillegg ses det på hvordan ellers like alternativer rammes inn, det vil si i en gevinstramme eller tapsramme, påvirker beslutningen. Innsikt i disse prosessene kan være av betydning for hvordan beslutningsprosesser bør se ut når viktige valg skal tas. Dersom den sosiale distansen i en beslutning kan påvirke kvaliteten på beslutningen vil det kunne være relevant å hensynta dette for å skape gode beslutningsprosesser. Kunnskap om hvordan ellers like alternativer fremstilles, det vil si i en gevinstramme eller tapsramme, påvirker beslutninger kan også være nyttig dersom man ønsker en beslutning i en viss retning.

## Teoretisk bakgrunn

I dette kapittelet ses det nærmere på ulike områder som er belyst i forskningen de siste 40 årene når det gjelder det å ta beslutninger som innebærer risiko. Først belyses risikofylte beslutninger, deretter ses det på hvordan innramming (framing) påvirker disse beslutningene og til slutt utdypes effekten av sosial distanse.

### *Risikofylte beslutninger*

I hverdagen står mennesker overfor valg og beslutninger som kan ha sikre, usikre, kjente eller ukjente utfall. Når en beslutning om en investering tas eller når en behandlingsmetode for en alvorlig sykdom velges, står man overfor valg som involverer både risiko og usikkerhet. Kognitive trekk i de automatiske beslutningsprosessene og hvordan mennesker oppfatter risiko, spiller begge en sentral rolle når risikofylte beslutninger skal tas (Kahneman, 2011). Forskning på risikofylte beslutninger har lange tradisjoner. Det er utviklet flere modeller som redegjør for mange av mekanismene og konsekvensene knyttet til beslutninger under risiko (Fiedler & Glöckner, 2012).

### *Prospektteorien*

I 1979 publiserte Kahneman og Tversky artikkelen *Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk*. Dette er en deskriptiv teori, som ble utarbeidet som et alternativ til Neumann og Morgensterns (1953) nytteteori. Denne hadde frem til da vært rådende for å beskrive beslutninger tatt under risiko. Prospektteorien forsøker å forklare menneskelig atferd ved valg under risiko, og sier at beslutninger ikke tas rasjonelt, men ut fra en subjektiv oppfatning av tap og gevinst (Kahneman & Tversky, 1979).

Kahneman (2011) beskriver i prospektteorien tre sentrale kognitive trekk som spiller en grunnleggende rolle i mange automatiserte beslutningsprosesser.

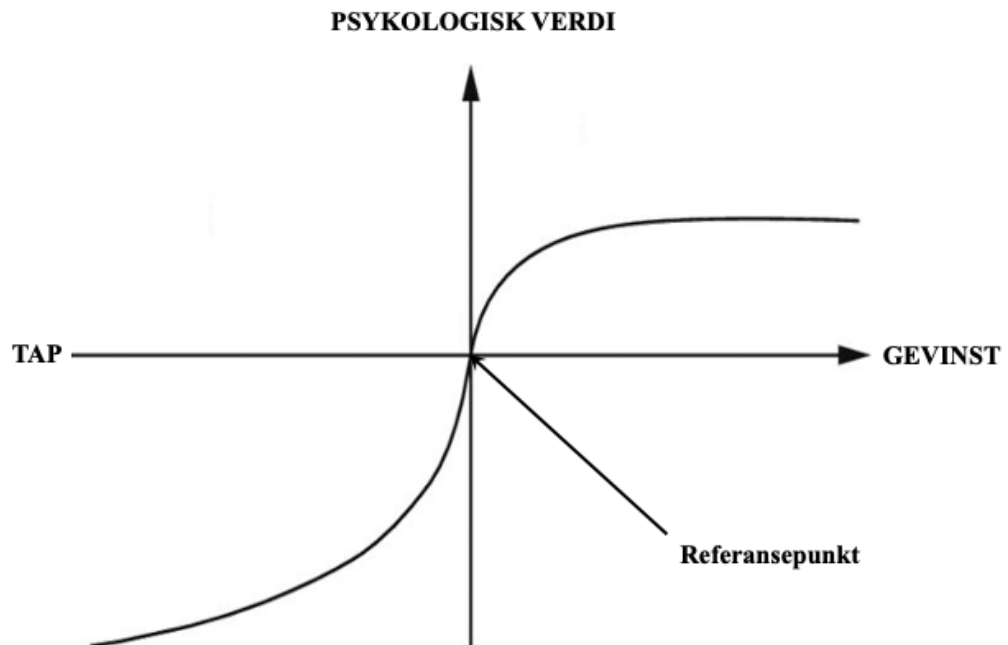
Det første kognitive trekket er at vurdering i disse prosessene skjer med utgangspunkt i et referansepunkt. Tversky og Kahneman (1974) beskriver at



mennesker gjør estimer fra en startverdi som kan justeres. Denne startverdien, eller referansepunktet, kan påvirkes av formuleringen av et problem (framing) eller være et resultat av en delvis beregning. Tversky og Kahneman kaller dette fenomenet forankring. Vurderingen i en beslutning gjøres med hensyn til endringen fra referansepunktet, fremfor å se til sluttresultatet. Dersom resultatet er bedre enn referansepunktet anses det som gevinst. Dersom det er dårligere anses det som tap. Et eksempel kan være en lønnsforhandling der referansepunktet er den ønskede lønnen. Dersom innvilget lønn er høyere enn referansepunktet anses det som en gevinst. Dersom innvilget lønn er lavere enn referansepunktet anses det som et tap. Dette til tross for at det er en reell lønnsøkning.

Det andre kognitive trekket er at endringer er relative, og sensitiviteten for endringer er avtagende. Kahneman illustrerer dette ved å trekke frem at den subjektive forskjellen mellom 900 og 1000 dollar er mye mindre enn forskjellen mellom 100 og 200 dollar, selv om forskjellen i begge eksemplene er 100 dollar.

Det tredje kognitive trekket er tapsaversjon. Kahneman og Tverskys (1979) funn viser at tap smerter mer enn gevinst gleder når disse vektet direkte mot hverandre. Dette kan føre til at mennesker anstrenger seg mer for å unngå tap enn å få en gevinst av samme størrelse. Kahneman begrunner denne aversjonen i evolusjonen, hvor organismer som prioriterer trusler fremfor muligheter, har bedre sjanse til å overleve.



Figur 1. Prospektteorien, egentegnet. (Basert på Kahneman & Tversky, 1979, s. 279)

Figur 1 oppsummerer de tre kognitive trekkene i prospektteorien. Grafen i figuren viser psykologisk verdi av gevinst og tap. S-formen representerer avtagende sensitivitet for tap og gevinst, og asymmetrien viser at reaksjonen på tap er sterkere enn reaksjonen på gevinst. Med utgangspunkt i denne teorien vil valgene påvirkes av om det vurderte utfallet befinner seg til venstre eller høyre for referansepunktet i figuren.

Prospektteorien skiller videre mellom to steg i beslutningsprosessen: innramming og verdivurdering. I innrammingsfasen vil beslutningstakeren konstruere en beskrivelse av handlingene, eventuell risiko og konsekvenser som er relevante for beslutningen, altså hvordan problemet er fremstilt. I verdivurderingen vil beslutningstakeren vurdere verdien av hvert prospekt og deretter ta et valg (Tversky & Kahneman, 1992).

### *Affektheuristikk*

I psykologien blir heuristikker beskrevet som kognitive snarveier, gjerne basert på tidligere erfaringer som brukes når informasjon prosesseres og vurderinger gjøres. Kahneman (2011, s. 109) beskriver heuristikk som en enkel prosedyre. Denne bidrar til å finne gode nok, men likevel ufullstendige svar på vanskelige spørsmål.

Slovic og Peters (2006) beskriver at det er to grunnleggende måter risiko blir oppfattet og utløser handlinger på. *Risiko som følelser* refererer til våre instinkter og intuitive reaksjoner på fare, mens *risiko som analyse* refererer til vår logikk, fornuft og vitenskapelige overveininger. Når risiko analyseres gjøres det en risikovurdering i forkant av beslutningstakingen. De fleste risikoanalyser mennesker gjør til daglig håndteres raskt og automatisk av følelser basert på erfaringer (Slovic & Peters, 2006). I studier utført av Alhakami og Slovic (1994) fant de gjennom eksperimenter at mennesker bedømmer risiko ut fra hvordan de føler om den, ikke bare ut fra hva de tenker om den. Hvis de har positive følelser for et valg eller en aktivitet, vurderer de risikoen som lav og fordelene som høye. Omvendt vurderer de risikoen som høy og fordelene som lave dersom de har negative følelser om den. Dette kalles affektheuristikken.

Kahneman (2011, s. 153) beskriver affektheuristikken som et eksempel på erstatning, der svaret på et vanskelig spørsmål erstattes med et enklere spørsmål. Dette kan beskrives som en forenklingsstrategi, der det mennesker liker og ikke liker avgjør valgene.

### ***Framing***

Menneskers syn på beslutninger, problemer og mulig utfall påvirkes av hvordan problemstillingen blir fremstilt eller rammet inn. Framingen utgjør oppfatningen av handlingen, resultatet og de mulige utfallene knyttet til beslutningen. Framing styres delvis av formuleringen av problemet og delvis av normer, vaner og personlige egenskaper hos det enkelte individ (Tversky & Kahneman, 1981).

Et eksempel på framing er følgende: «dersom du slutter å røyke vil du leve lenger» er et utsagn i gevinstrammen, mens «dersom du røyker vil du dø tidligere» er et utsagn i tapsrammen. Et annet eksempel er en emosjonell framingeffekt, der det er betydelig forskjell på hvordan budskapet oppfattes: «overlevelseshraten etter én måned er 90 prosent» kontra «det er 10 prosent dødelighet den første måneden» (Kahneman, 2011, s. 392).

Tversky og Kahneman (1981) illustrerer variasjon i framing gjennom et eksperiment der svaralternativene er fremsatt i både gevinst- og tapsramme, men det eksakte utfallet av svaralternativene er identiske i de to rammene. Eksperimentet ble utført på studenter fra to amerikanske universitet, og er kjent som «The Asian Disease Problem».

Problem 1:

Se for deg at USA forbereder seg på utbruddet av en sjelden asiatisk sykdom som forventes å ta livet av 600 mennesker. To alternative programmer for å bekjempe sykdommen er foreslått, anta at det eksakte vitenskapelige estimatet av konsekvensene er som følger:

- A. Hvis program A blir fulgt, vil 200 mennesker bli reddet
- B. Hvis program B blir fulgt, vil det være  $1/3$  sannsynlighet for at 600 mennesker blir reddet, og  $2/3$  sannsynlighet for at ingen mennesker blir reddet

72 prosent valgte program A, som tilsier at majoriteten var risikoaverse. Å kunne redde 200 liv med sikkerhet var mer attraktivt enn det risikofylte alternativet, selv om konsekvensen av programmene var like.

En annen gruppe respondenter fikk samme problem presentert, men med en annen framing på programmene:

- C. Hvis program C blir fulgt, vil 400 mennesker dø
- D. Hvis program D blir fulgt, vil det være  $1/3$  sannsynlighet for at ingen dør, og  $2/3$  sannsynlighet for at 600 mennesker dør

I denne framingen valgte 78 prosent program D. En sikker død for 400 mennesker er mindre akseptabelt enn  $2/3$  sannsynlighet for at alle vil dø, ergo var majoriteten risikovillige.

Resultatene fra eksperimentet til Kahneman og Tversky (1981) illustrerer et vanlig mønster. Valg som involverer gevinst er ofte risikoaverse, mens valg som involverer tap er ofte risikovillige.

Hvordan et problem blir fremstilt har innvirkning på beslutningene som blir tatt. Negativt vinklede fremstillinger har stor kraft, og mye tyder på at negativ vinkling er mer effektiv enn positiv vinkling når mennesker er utsatt for påvirkning (Lai, 2014, s. 76). Det er flere studier som belyser negativ vinkling. Hilbig (2012) viser gjennom et eksperiment at mennesker har en tendens til å tro mer på negative utsagn enn på positive utsagn. Chang og Lee (2010) finner at negativ vinkling har større effekt enn positiv vinkling i sine studier som omhandler veldedige donasjoner. Levin og Gaeth (1988) fant at forbrukere foretrakk produkter som var beskrevet som 75 prosent fettfrie fremfor de som var beskrevet til å inneholde 25 prosent fett.

Det skjer et skifte i preferansene til beslutningstakeren når det samme problemet blir rammet inn på en annen måte (Tversky & Kahneman, 1981), og viktige beslutninger blir styrt av ubetydelige trekk ved situasjonen (Kahneman, 2011, s. 399).

### ***Sosial distanse***

Mange beslutninger foretas på vegne av andre, for eksempel foreldre på vegne av sine barn, en lege på vegne av sine pasienter eller ledere på vegne av sine medarbeidere. Har avstanden mellom beslutningstakeren og den det besluttes på vegne av noe å si?

Sosial distanse kan defineres som en subjektiv oppfatning eller opplevelse av avstand fra en annen person. Begrepet sosial distanse består av mange faktorer: likheten mellom seg selv og andre (Liviatan et al., 2008; Stephan et al., 2011), frekvens av interaksjoner mellom personer (Stephan et al., 2011), graden av anonymitet (forklart ved at når sosial distanse reduseres kan en person gå fra å være anonym til å være identifisert) (Bohnet & Frey, 1999), og følt nærhet til en annen person (Aron et al., 1992; Magee & Smith, 2013). Sosial distanse er en av avartene av dimensjonen psykologisk distanse.

Forskere har funnet at forskjeller i valg på vegne av andre versus seg selv i beslutninger med risiko kan være påvirket av psykologisk avstand (Trope &

Liberman, 2010). I Construal level-teorien (CLT) beskriver Trope og Liberman sammenhengen mellom avstand og det abstrakte. Dette sier noe om menneskets evne til å forholde seg til situasjoner eller hendelser som ikke skjer her og nå. Desto lenger unna man er en hendelse, jo mer kreves det at man konstruerer hendelsen mentalt (high level construal). Og er man nærmere hendelsen eller situasjonen, kreves det lavere mental konstruering (low level construal). Når den psykologiske avstanden øker, vil disse konstruksjonene bli mer abstrakte. Trope et al. (2003) omtaler den mentale prosesseringen knyttet til construal level-teorien, der høyt nivå knyttes til kognisjon og lavt nivå knyttes til emosjon. Når man tar beslutninger på vegne av nære venner, vil det være liten psykologisk avstand og derved emosjonelle prosesser. Når man tar beslutninger på vegne av fremmede, vil det være en høy psykologisk avstand og derved kognitive prosesser. Derfor vil den opplevde distansen mellom beslutningstaker og den det besluttes på vegne av, være av betydning.

#### *Eksisterende forskning på avgjørelser med sosial distanse*

Til tross for at det ofte tas avgjørelser og valg på vegne av andre, er det gjort lite forskning på området sammenlignet med forskning på beslutninger som tas for en selv (Wu et al., 2019). Selv om det har vært økende interesse for feltet med en rekke artikler og studier de siste årene, har resultatene vært sprikende og usikre (Polman & Wu, 2020).

På den ene siden finnes det flere studier som finner at det tas lavere risiko i valg som gjøres på vegne av andre (Bolton & Ockenfels, 2010; Charness & Jackson, 2007; Eriksen & Kvaløy, 2010; Reynolds et al., 2009). Eriksen og Kvaløy (2010) finner for eksempel at investeringsforvaltere tar lavere risiko med sine klienters penger, enn med sine egne. Reynolds et al. (2009) utførte et eksperiment som omhandlet gambling på 26 studentgrupper, og fant at disse var mer villige til å ta risiko for selv og mindre villige til å ta risiko til fordel for andre. De fant også at denne forskjellen var betydelig ved lavere innsats. På den andre siden finner noen studier at det tas noe høyere risiko i valg som gjøres på vegne av andre (Agranov et al., 2014; Chakravarty et al., 2011; Sutter, 2009). Agranov et al. (2014) finner at fondsforvaltere har en tendens til å ta høyere risiko med investorenes penger enn sine egne. I tillegg finnes det en rekke studier som ikke finner noen forskjell på

valg tatt med eller uten sosial distanse (Harrison et al., 2013; Kvaløy & Luzuriaga, 2014; Luzuriaga, 2017).

Også Polman og Wu (2020) finner i sin metaanalyse inkonsistens i resultatene av studier der det er forsket på risikofylte valg og sosial distanse. De gikk gjennom 128 effekter fra 71 studier som undersøker om mennesker som foretar valg for andre tar høyere risiko enn når de foretar valg for seg selv. Flere studier fant tendenser til å ta mer risikofylte valg for andre. Andre studier fant det motsatte, nemlig at det var en tendens til å ta mer forsiktige valg for andre. Noen studier fant ingen effekt av sosial distanse. Polman og Wu fant til tross for dette en liten forskjell som indikerte at menneskers avgjørelser for andre tas med litt høyere risikovilje enn for seg selv. Som forklaring på de inkonsistente resultatene pekes det på betydelige forskjeller mellom studiene, som kan tyde på at effektene er avhengige av kontekst. Det vil si for eksempel type scenario, utvalg, framing og design av studien. Polman og Wu konkluderer med at det er behov for mer overbevisende evidens for forskjellene.

Stone et al. (2013) finner at forskjeller i beslutninger med sosial distanse varierer avhengig av scenario, det vil si situasjonen som beskrives. Deres studier omfattet beslutninger for seg selv eller en venn, i scenarioer som omhandlet fysisk sikkerhet (ta visse typer medisin, reparere ødelagt røykvarsler o.l.) og relasjoner (spørre en attraktiv person om en dans, spørre en nær venn ut på date). I scenarioene som omhandlet relasjoner fant de at det var høyere risikovilje på vegne av andre enn for seg selv, og i scenarioene som omhandlet fysisk sikkerhet fant de det motsatte. Stone et al. (2013) brukte scenarioer med kjente sosiale verdier eller normer, og dette påvirket valgene.

Også grad av risiko kan ha noe å si med tanke på om en tar høyere eller lavere risiko for seg selv kontra valg på vegne av andre (Sun et al., 2020; Tversky & Kahneman, 1992). Dette kan bidra til at funnene knyttet til sosial distanse og risikovillighet er sprikende.

Som vi kan se av studiene som er gjort på beslutninger som innebærer risiko og sosial distanse, spriker funnene. Man kan ikke si med sikkerhet hvordan sosial distanse påvirker avgjørelser under risiko. Med denne studien ønsker vi å bidra til

den eksisterende forskningen ved å se på hvordan ledere påvirkes av sosial distanse, når de blir bedt om å ta stilling til valg under risiko i en situasjon der budsjettkutt er nødvendige. Mer spesifikt ønsker vi å teste om ledere er mer risikovillige på vegne av andre enn seg selv i en gevinstramme, og om de er mer risikoaverse på vegne av andre enn seg selv i en tapsramme. Vi ønsker også å teste om antall år med ledererfaring modererer sammenhengen mellom sosial distanse og risikovillighet, siden det så vidt vi vet ikke er belyst i eksisterende forskning.

### *Hypoteser*

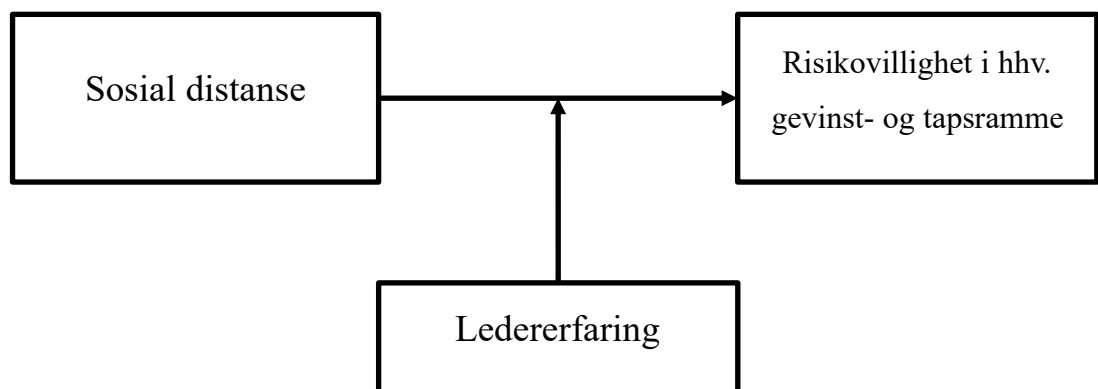
**Hypotese 1: Ledere tar høyere risiko på vegne av andre (sammenliknet med på vegne av seg selv) når valgalternativene fremstilles i en gevinstramme.**

**Hypotese 2: Ledere tar mindre risiko på vegne av andre (sammenliknet med på vegne av seg selv) når valgalternativene fremstilles i en tapsramme**

**Hypotese 3: Tendensene i hypotese 1 og 2 forsterkes med økende ledererfaring.**

Modellen er fremstilt i figur 2.

### *Modell*



Figur 2. Hypotesemodell



## **Metode**

Eksperimentell metode ble valgt for å teste hypotesene. I eksperimentet tok deltakerne enten valg for seg selv, eller ga råd til en perifer tidligere kollega i samme situasjon. Deltakerne måtte gjøre valg som gjaldt budsjettkutt i både gevinst- og tapsrammer.

### ***Deltakere***

Eksperimentets deltakere var ledere i Oslo kommune. Eksperimentet ble utformet i spørreundersøkelsesverktøyet Qualtrics, og delt på en lukket Workplace-gruppe for lederne. I tillegg ble eksperimentet sendt direkte til deltakerne per e-post. Det ble gjennomført flere pre-tester før eksperimentet ble publisert for utvalget av ledere, blant annet for å minimere feil og forhindre mulige misforståelser.

Eksperimentet ble gjennomført fra 26. januar 2022 til 17. mars 2022. Det ble mottatt 330 svar, hvor 214 var fullstendige. Av de som besvarte var 161 kvinner, 50 menn og tre ønsket ikke oppgi kjønn. Flesteparten var i aldersspennet mellom 40-49 år (33 %) og 50-59 år (33 %). Videre var 191 ledere, og 23 var ikke ledere. Flest hadde over ti års ledererfaring (50 %).

### ***Fremgangsmåte***

Deltakerne måtte lese gjennom og bekrefte samtykke til deltakelse. De som ga samtykke, fikk et scenario (nært vs. distant) og deretter valg mellom to ulike planer i henholdsvis gevinstramme og tapsramme.

I eksperimentet ble det benyttet en 2 (sosial distanse: nær vs. distant) x 2 (ramme: gevinst vs. tap) blandet design (between-subjects), hvor framing var faktoren i innengruppe-designet (within-subject).

## **Målinger**

### *Sosial distanse og risikovillighet*

Det ble benyttet en beslutningsramme basert på det tidligere nevnte klassiske «The Asian Disease Problem» (Tversky & Kahneman, 1981). Deltakerne fikk et scenario i både gevinst- og tapsrammen i randomisert rekkefølge. I tillegg var den sosiale avstandsmanipulasjonen bygget inn i scenarioet. Deltakerne fikk enten en sosialt nær eller distant versjon av scenarioet i begge rammene. Planene i hver av rammene besto av et sikkert og et risikofylt alternativ.

Teksten i vignettene samt valgalternativene i de to rammene er gjengitt under.

### ***Scenario 1: budsjettkutt med fare for overtallighet – seg selv***

*Forestill deg at du er leder for en stor avdeling i en bydel. Det er varslet store budsjettkutt. Det vil være en fare for at inntil 60 medarbeidere blir gjort overtallige. Det er utarbeidet ulike planer for å håndtere budsjettkuttet, og du som leder står overfor ulike valg.*

*Du er en sentral beslutningstaker og har blitt forelagt to ulike planer for å håndtere denne omstillingen.*

*Du vil bli vist to ulike sett av valg, der du skal velge en av planene for hvert sett.*

### ***Scenario 2: budsjettkutt med fare for overtallighet – andre***

*Forestill deg at du har en perifer, tidligere kollega, som nå er leder i en stor avdeling i en bydel. Det er varslet store budsjettkutt i bydelen til vedkommende. Det vil være fare for at inntil 60 medarbeidere vil bli overtallige. Det er utarbeidet ulike planer for å håndtere budsjettkuttet, og din tidligere kollega står som leder overfor ulike valg og ber om ditt råd.*

*Du vil bli vist to ulike sett av valg, der du skal anbefale en av planene fra hvert sett.*

### ***Gevinstramme***

*Plan T: Hvis plan T velges, vil 20 av de 60 utsatte medarbeiderne være sikret videre arbeid.*

*Plan M: Hvis plan M velges, vil det være 1/3 sannsynlighet for at alle 60 blir sikret videre arbeid, men 2/3 sannsynlighet for at ingen av de 60 medarbeiderne blir sikret videre arbeid.*

### ***Tapsramme***

*Plan K: Hvis plan K velges, vil 40 av 60 arbeidsplasser gå tapt.*

*Plan S: Hvis plan S velges, vil det være 2/3 sannsynlighet for at alle 60 arbeidsplassene vil gå tapt, men 1/3 sannsynlighet for at ingen arbeidsplasser går tapt.*

### ***Risikovillighet***

Deltakerne valgte i hver av rammene en av planene og indikerte deretter sin preferanse for det risikofylte alternativet fremfor det sikre alternativet. Dette ble gjort på en 9-punkts skala (1 = foretrekker absolutt alternativ T/K [sikkert alternativ], 5 = nøytral/ikke sikker, 9 = Foretrekker absolutt alternativ M/S [risikofylt alternativ]).

Innenfor rammene representerte planene T og K de sikre alternativene, mens planene M og S representerte de risikofylte alternativene.

### ***Lederskap og antall års ledererfaring***

Deltakerne oppga om de hadde en lederstilling for tiden (0 = ikke leder, 1 = leder). De som oppga at de for tiden hadde en lederstilling ble også bedt om å angi hvor mange år de hadde jobbet som leder (1 = [Mindre enn 1 år]), 2 = [1 - 4 år]), 3 = [5 - 10 år], 4 = [Over 10 år]).

### ***Demografi***

Til slutt ble deltakerne bedt om å angi alder (1 = under 20 år, 2 = 20-29, 3 = 30-39, 4 = 40-49, 5 = 50-59, 6 = 60-69, 7 = 70 år eller eldre) og kjønn (0 = mann, 1 = kvinne, 2 = foretrekker å ikke si).

## Resultater

### *Beskrivelser*

Før presentasjon av resultater fra hypotesetestingen presenterer vi en oversikt over korrelasjonene mellom nøkkelvariablene, sammen med gjennomsnitt og standardavvik.

Se Tabell 1 nedenfor.

**Tabell 1**

*Gjennomsnitt (M), standardavvik (SD) og korrelasjoner.*

Variabel	<i>M</i>	<i>SD</i>	1	2	3	4	5	6
1. Distanse	—	—						
2. RisikoGevinst	4.29	2.19	-.03					
3. RisikoTap	4.75	2.20	.02	.51**				
4. RisikoG.snitt	4.50	1.92	-.01	.87**	.87**			
5. Alder	4.43	0.97	-.05	-.04	-.10	-.08		
6. Kjønn	—	—	-.01	.02	-.02	.00	-.08	
7. LederErfaring	3.32	0.88	.02	-.15*	-.16*	-.18*	.55**	-.05

*Notat.* *M* og *SD* er brukt til å representere henholdsvis gjennomsnitt og standardavvik.

\* indikerer  $p < .05$ . \*\* indikerer  $p < .01$ . Distanse (0 = lav sosial distanse, 1 = høy sosial distanse), Alder (1 = under 20 år, 2 = 20-29, 3 = 30-39, 4 = 40-49, 5 = 50-59, 6 = 60-69, 7 = 70 eller eldre), Kjønn (0 = mann, 1 = kvinne), LederErfaring = års ledererfaring (1 = [Mindre enn 1 år]), 2 = [1 - 4 år]), 3 = [5 - 10 år], 4 = [Over 10 år]).

### *Hypotesetesting*

For hver av de tre hypotesene under ble det utført toveis ANOVA, som skilte seg fra hverandre med hensyn til risikovillighet (den avhengige variabelen):

risikovillighet i gevinstrammen, risikovillighet i tapsrammen og gjennomsnittlig risikovillighet på tvers av begge rammer.

**Hypotese 1: Ledere tar høyre risiko på vegne av andre (sammenliknet med på vegne av seg selv) når valgalternativene fremstilles i en gevinstramme.**

**Hypotese 2: Ledere tar mindre risiko på vegne av andre (sammenliknet med på vegne av seg selv) når valgalternativene fremstilles i en tapsramme.**

*Sosial distanse og risikovillighet i gevinstrammen*

Deskriptivt var risikovillighet høyere i den sosialt nære betingelsen ( $M = 4.35$ ) sammenliknet med den sosialt distante betingelsen ( $M = 4.24$ ). En enveis ANOVA indikerte en ikke-signifikant hovedeffekt av sosial distanse (0 = selv, 1 = andre),  $F_{(1, 246)} = 0.16$ ,  $p = 0,691$ ,  $\eta^2_p = 0.00$  på risikosøking.

Resultatet støttet dermed ikke Hypotese 1.

*Sosial distanse og risikosøking i tapsrammen*

Deskriptivt var mønsteret for risikosøking motsatt sammenliknet med risikosøking i gevinstrammen. Risikosøking var lavere i det sosialt nære forholdet ( $M = 4.70$ ) sammenliknet med det sosialt distante forholdet ( $M = 4.80$ ). En enveis ANOVA indikerte en ikke-signifikant hovedeffekt av sosial distanse (0 = selv, 1 = andre),  $F_{(1, 249)} = 0.11$ ,  $p = 0,737$ ,  $\eta^2_p = 0.00$  på risikosøking.

Resultatet støttet dermed ikke Hypotese 2.

*Sosial distanse og gjennomsnittlig risikosøking på tvers av både gevinst- og tapsrammer*

Deskriptivt var risikosøking nesten identisk i de to distansebetingelsene ( $M_{n\ddot{e}r} = 4.51$ ) sammenliknet med den sosialt distante betingelsen ( $M_{distant} = 4.49$ ). En enveis ANOVA indikerte en ikke-signifikant hovedeffekt av sosial distanse (0 = selv, 1 = andre),  $F_{(1, 235)} = 0.01$ ,  $p = 0.919$ ,  $\eta^2_p = 0.00$  på risikosøking.

Samlet sett støtter dermed ikke resultatene hverken Hypotese 1 eller 2 eller en effekt av sosial distanse på tvers av gevinst- og tapsrammer.

### **Hypotese 3: Tendensene i hypotese 1 og 2 forsterkes med økende ledererfaring.**

*Sosial distanse, antall år ledererfaring og risikosøking i gevinstrammen*

En toveis ANOVA indikerte at interaksjonen mellom sosial distanse og år med ledererfaring ikke var signifikant,  $F_{(1, 183)} = 0.29$ ,  $p = 0.835$ ,  $\eta^2_p = 0.005$ . Dette indikerer at effekten av sosial distanse på risikosøking i gevinstrammen ikke var avhengig av antall års ledererfaring.

Resultatet støttet dermed ikke Hypotese 3.

*Sosial distanse, antall år ledererfaring og risikosøking i tapsrammen*

En toveis ANOVA indikerte at interaksjonen mellom sosial distanse og år med ledererfaring ikke var signifikant,  $F_{(1, 183)} = 0.34$ ,  $p = 0.799$ ,  $\eta^2_p = 0.005$ . Dette indikerer at effekten av sosial distanse på risikosøking i tapsrammen ikke var avhengig av mange års ledererfaring.

Resultatet støttet dermed ikke Hypotese 3.

*Sosial distanse, antall år ledererfaring og gjennomsnittlig risikosøking på tvers av både gevinst- og tapsrammer*

En toveis ANOVA indikerte at interaksjonen mellom sosial distanse og år med ledererfaring ikke var signifikant,  $F_{(1, 183)} = 0.22$ ,  $p = 0.884$ ,  $\eta^2_p = 0.004$ . Dette indikerer at effekten av sosial distanse på gjennomsnittlig risikosøking på tvers av både gevinst- og tapsrammen ikke var avhengig av mange års ledererfaring.

Samlet sett støtter dermed ikke resultatene Hypotese 3 eller en effekt av sosial distanse på tvers av gevinst- og tapsrammer.

## Diskusjon

### *Generell diskusjon*

Resultatene av datainnsamlingen viser ingen signifikante sammenhenger mellom sosial distanse og risikovillighet. Resultatene viser derved at sosial distanse i denne studien ikke påvirker de valgene som blir gjort verken i tap- eller gevinstrammen. Det er derfor ikke støtte for de tre hypotesene i studien.

Forskningen fra de siste årene gir ikke entydige resultater når det gjelder sammenhengen mellom sosial distanse og risikovillighet. Det er stor variasjon i funn, der noen finner at det ikke er forskjell på valgene som blir tatt med og uten sosial distanse. Noen finner at det blir høyere risikovilje på vegne av andre og andre finner lavere risikovilje på vegne av andre (Eriksen et al., 2020; Polman & Wu, 2020). Metaanalysen til Polman og Wu (2020) viser betydelig variasjon mellom de ulike studiene. Dette tyder på at effektene har vært gjenstand for modererende faktorer og karakteristikk ved studiene som utvalget, framingen, scenario og design av eksperiment. Generelt sett kan man si at resultatene både fra studier som er gjort tidligere og fra denne studien ser ut til å være sårbare for kontekst.

Polman og Wu (2020) viser at type risiko kan være av betydning for om man er mer eller mindre risikovillig ved sosial distanse. Et spørsmål kan være om selve scenarioet med overtallighet og nedbemanning trigger redusert vilje til risiko i seg selv, fordi denne type risiko kan ansees som lite sosialt akseptabelt å ta. Stone et al. (2013) fant at beslutninger med sosial distanse varierte avhengig av scenario, og at sosiale verdier eller normer påvirket valgene. Vi har lite kjennskap til de underliggende sosiale verdiene og normene for deltakerne i dette eksperimentet. Det kan være nærliggende å tro at det er mer sosial aksept for å være risikoaverse versus å være risikovillig i situasjoner som omhandler overtallighet, gitt at utvalget var kommunale ledere.

## *Metode*

Flere sider ved metoden som er benyttet kan også ha påvirket resultatene.

### *Framing – sosial distanse*

For at manipulasjonen på sosial distanse skal virke etter hensikten, må deltakerne i eksperimentet ha en opplevd distanse mellom seg selv og de andre de skulle gi råd til. Dersom opplevd distanse ikke har vært tilstrekkelig kan dette ha påvirket beslutningene deltakerne tok, slik at de har svart som om de har tatt beslutningen for seg selv. Resultatene kan tyde på det, siden det ikke var nevneverdig forskjell på valgene som ble tatt når man sammenligner det nære og distante forholdet.

Hensikten med manipulasjonen var å skape en distanse mellom beslutningstakeren og den han skulle beslutte på vegne av, slik at den psykologiske avstanden var stor nok til at de kognitive prosessene ble aktivert, som beskrevet av (Trope et al., 2003). Om manipulasjonen i eksperimentet ikke har vært effektiv nok, det vil si den psykologiske avstanden ikke har vært stor nok, så vil heller de emosjonelle prosessene ha påvirket beslutningene deltakerne tok. Med andre ord: når man tar beslutninger på vegne av nære venner, vil det være en nær psykologisk avstand og derved emosjonelle prosesser som ligger til grunn for beslutningen.

Montinari og Rancan (2018) finner at den sosiale distansen har stor betydning for hvor høy risiko beslutningstakeren tar. I studien fant de at grad av sosial distanse er en viktig faktor i valgene som gjøres for andre. Det var forskjell i resultatene når valget ble gjort for en venn versus en komplett fremmed. I vårt eksperiment ble deltakerne bedt om å gi råd til en perifer tidligere kollega. Det er sannsynlig at deltakerne har tenkt på noen de kjenner som de kanskje har en relasjon til, fremfor å tenke på noen som er tilstrekkelig perifer. En bedre presisering av hva som menes med en perifer kollega, for eksempel ved å tilkjenne hvilke kjennetegn denne relasjonen har eller ikke, ville kanskje gitt større effekt av manipulasjonen.

I eksperimentene i litteraturen har det vært brukt forskjellige typer modeller og scenarioer for å måle risikovilje med sosial distanse. Svært mange bruker økonomisk risiko som investeringsvalg, gambling, lotteri og lignende (Andersson et al., 2020; Chakravarty et al., 2011; Gneezy & Potters, 1997). Noen har brukt eksperimenter med andre scenarioer som omhandler relasjoner eller sikkerhet (Liu et al., 2018). Siden dette eksperimentet ble gjennomført på ledere i en norsk



kommune med budsjettkutt som scenario, er det lite direkte sammenlignbart når det kommer til selve framingen.

Noe som også kan være av betydning, er hvordan scenarioet i det sosialt distante forholdet faktisk oppfattes. I scenarioet ble deltakerne bedt om å gi råd til en perifer tidligere kollega, de ble ikke bedt om å beslutte på vegne av kollegaen. Jonas et al. (2005) viser at det å gi råd er noe annet enn det å foreta valg på vegne av andre. Videre fant de at når det kun gis råd til andre, innhentes informasjon på en mer balansert måte enn om det tas beslutninger på vegne av andre. Å gi et råd kan oppleves som mindre farlig, fordi mottakeren av rådet har valget om å forkaste eller følge det.

Affektheuristikken kan også ha spilt en rolle i beslutningen deltakerne tok, kanskje spesielt dersom manipulasjonen ikke virket etter hensikten. Ifølge teorien bedømmer mennesker risiko ut fra hva de føler om den, ikke bare ut fra hva de tenker om den (Alhakami & Slovic, 1994). Dersom deltakerne synes planene var vanskelige å ta stilling til, kan de ha tydd til en forenklingsstrategi der de har valgt ut fra hva de likte og ikke likte. Det kan være lett å tro at mange liker det trygge, enkle og forutsigbare, fremfor det usikre og risikofylte. Dersom deltakerne ikke har opplevd distanse er det mulig at prosesseringen har vært emosjonell fremfor analytisk, med bruk av en forenklingsstrategi der de har valgt det de liker.

Det er oss bekjent ikke forsket på sammenhengen mellom sosial distanse og prosessering. Fra vår side er dette derfor kun antakelser basert på annen forskning innenfor de separate områdene.

#### *Egenskaper ved utvalget*

Deltakerne i dette eksperimentet var norske ledere ansatt i kommunesektoren. I scenarioet som ble presentert var det overtallighet som var innsatsen som gevinst eller tap. Generelt er norsk arbeidsrett et fag de fleste arbeidsgivere og ledere kjenner til, men mer spesifikt står stillingsvernet svært sterkt, spesielt for offentlig ansatte. Stillingsvernet er ofte et sterkt argument for å være ansatt i det offentlige som vanligvis omrammer trygge og forutsigbare arbeidsplasser. Det er derfor mulig at deltakerne i eksperimentet ikke opplevde scenarioet som tilstrekkelig

realistisk til å gjøre et reelt valg. Samtidig er kommuner i all hovedsak budsjettfinansierte og drifter tjenester som i liten grad er konkurranseutsatt, kontra en kommersiell virksomhet der sannsynligheten for at bemanningen må reduseres som følge av inntektsfall er langt større. Sett i lys av at framingen ikke kun består av formuleringen i scenarioet, men også av normer, vaner og personlige egenskaper hos det enkelte individ (Tversky & Kahneman, 1981), vil en mulig forklaring kunne ligge i de organisatoriske vanene og holdningene deltakerne i eksperimentet har. Gitt at offentlig ansatte kjenner til og vet at stillingsvernet står så sterkt at ingen i realiteten mister jobben, men heller gjort overtallige og omplassert til andre stillinger, kan dette ha påvirket besvarelsen. Det er mulig de ikke har vurdert overtalligheten som en risiko i det hele tatt. En leder som her er beslutningstaker, vil likevel kunne merke konsekvensene av redusert bemanning godt. Ofte er tjenesteytingen og forpliktelsene kommunen innehar lik, men med færre ansatte til å utføre de samme oppgavene. Slik sett kan konsekvensene for den enkelte leder være nokså store dersom kommunen eller virksomheten må kutte betydelig i budsjettene.

#### *Størrelse på utvalg*

Det var relativt få deltakere i eksperimentet, med kun 214 fullstendige svar. Effekten av sosial distanse på risikovillighet i det generelle er svært liten, og man må sannsynligvis ha et svært stort utvalg for å kunne detektere effekt. Dette kan også kobles til replikasjonskrisen, der forskere ikke har klart å finne samme resultatene som i de studiene de replikerer. I 2015 replikerte en rekke forskere i Open Science Collaboration 100 eksperimenter i tre psykologiske tidsskrifter. De fant at under 40 prosent av replikasjonene viste det forventede resultat, at den gjennomsnittlige effektstørrelsen var mye lavere enn i de opprinnelige studiene og at opprinnelig svake resultater viste seg vanskelig å gjenta (OSC, 2015). Oppsummert siden studiene var så små, så kan det være at de fant effekter som egentlig ikke var der.

Dersom utvalget i dette eksperimentet hadde vært mye større, så er det mulig at det hadde vært avdekket effekt av sosial distanse, men i tråd med eksisterende forskning ville sannsynligvis denne effekten vært liten. Dersom effekten av sosial

distanse er liten, kan det stilles spørsmål om den i det hele tatt har praktisk relevans.

#### *Forståelse av planene/svaralternativene*

Noen av deltakerne i eksperimentet har i ettertid kommentert at det var utfordrende å ta stilling til de ulike planene, fordi de synes sannsynlighetsutregningen var komplisert. At deltakerne skulle bedrive sannsynlighetsregning var ikke en intensjon i eksperimentet, og dette kan ha aktivert grundigere og mer analytiske prosesser hos noen deltakere. Dersom noen derimot har skumlest og valgt uten å egentlig ha forstått eller orket å ta stilling til alternativene, så vil det kunne ha påvirket resultatet fordi de har svart helt tilfeldig. Og motsatt, dersom noen har regnet sannsynlighet og gjort det samme i begge rammene, vil det også påvirke resultatet, fordi de da har forstått at alternativene var like i både gevinst- og tapsrammen. Dette ville mulig vært unngått dersom deltakerne ikke hadde tatt valg i begge rammene, men heller bare i gevinst- eller tapsrammen. Dette ville uansett stilt krav til langt flere deltakere i eksperimentet.

En annen faktor i forståelse av svaralternativene kan være tallgrunnlaget. Måten tall er presentert på kan være med å påvirke vurderingene til mottakeren (Lai, 2014, s.78). En rekke eksperimenter viser at mennesker oppfatter konkrete tall som mer farlig eller alvorlig (Slovic et al., 2000; Yamagishi, 1997). Slovic et al. (2000) fant for eksempel at noe som rammer «to av ti» oppfattes farligere enn noe som rammer med 20 prosent sannsynlighet. Hoffrage og Gigerenzer (1998) fant at leger estimerte diagnoser mer riktig når informasjonen de fikk var oppgitt i konkrete tall framfor sannsynligheter i prosent. Sett i lys av tidligere eksperimenter på tallgrunnlag, kan valgene deltakerne har gjort i denne studien være påvirket av presentasjonen av svaralternativene. Deltakerne fikk oppgitt konkrete tall (eks. 20/60) som et alternativ og sannsynlighet (eks. 1/3 sannsynlighet for at alle 60 blir sikret videre arbeid) som det andre alternativet i hver av rammene.

### *Anbefalinger om videre forskning*

Fordi mennesker foretar valg for andre i mange situasjoner som innebærer risiko og resultatene av forskningen på området er sprikende, er dette et forskningsfelt det vil være spennende om det forskes ytterligere på. Dette for å få bedre innsikt i når mennesker eventuelt vil kunne ta høyere, lavere eller tilsvarende risiko i valg for seg selv kontra på vegne av andre.

Et sentralt spørsmål som må stilles er om det faktisk er slik at sosial distanse i det store og hele *ikke* påvirker valgene, slik resultatene i denne studien kan tyde på. Denne studien føyer seg i rekken av studier som totalt sett gir sprikende og tvetydige resultater når det kommer til risikofylte beslutninger med sosial distanse. Det er generelt sett et behov for å forske mer på problemstillingen om hvordan sosial distanse påvirker beslutninger som innebærer risiko, men da med mer robuste metoder. Slik kan metodesvakhet reduseres og studienes reliabilitet kan økes, slik også Polman og Wu (2020) peker på i sin metaanalyse. I tillegg bør det utføres studier på flere utvalg, slik at resultater kan tolkes på tvers av eksempelvis kulturer og organisasjoner.

Videre forskning bør også i større grad belyse kontekst og dens påvirkning på beslutninger som innebærer risiko med sosial distanse. Spesielt vil type scenario kunne være av betydning, herunder hvem som er beslutningstaker og beslutningsmottaker, type risikosituasjon, ulike beslutningsrammer og grad av sosial distanse.

Avslutningsvis kan det trekkes fram at det hadde vært interessant å se på hvordan å gi et råd versus å ta en beslutning påvirker risikovilligheten i forhold med sosial distanse.

## Referanseliste

- Agranov, M., Bisin, A., & Schotter, A. (2014). An experimental study of the impact of competition for Other People's Money: The portfolio manager market. *Experimental Economics*, 17(4), 564–585.  
<https://doi.org/10.1007/s10683-013-9384-6>
- Alhakami, A. S., & Slovic, P. (1994). A Psychological Study of the Inverse Relationship Between Perceived Risk and Perceived Benefit. *Risk Analysis*, 14(6), 1085–1096. <https://doi.org/10.1111/j.1539-6924.1994.tb00080.x>
- Andersson, O., Holm, H. J., Tyran, J.-R., & Wengström, E. (2020). Risking Other People's Money: Experimental Evidence on the Role of Incentives and Personality Traits. *The Scandinavian Journal of Economics*, 122(2), 648–674. <https://doi.org/10.1111/sjoe.12353>
- Aron, A., Aron, E. N., & Smollan, D. (1992). Inclusion of Other in the Self Scale and the structure of interpersonal closeness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63(4), 596–612. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.63.4.596>
- Bohnet, I., & Frey, B. S. (1999). Social Distance and Other-Regarding Behavior in Dictator Games: Comment. *American Economic Review*, 89(1), 335–339. <https://doi.org/10.1257/aer.89.1.335>
- Bolton, G. E., & Ockenfels, A. (2010). Betrayal Aversion: Evidence from Brazil, China, Oman, Switzerland, Turkey, and the United States: Comment. *American Economic Review*, 100(1), 628–633.  
<https://doi.org/10.1257/aer.100.1.628>
- Chakravarty, S., Harrison, G. W., Haruvy, E. E., & Rutström, E. E. (2011). Are You Risk Averse over Other People's Money? *Southern Economic Journal*, 77(4), 901–913. <https://doi.org/10.4284/0038-4038-77.4.901>
- Chang, C.-T., & Lee, Y.-K. (2010). Effects of message framing, vividness congruency and statistical framing on responses to charity advertising. *International Journal of Advertising*, 29(2), 195–220.  
<https://doi.org/10.2501/S0265048710201129>
- Charness, G., & Jackson, M. O. (2007). *Group Play in Games and the Role of Consent in Network Formation*. 51.
- Eriksen, K. W., & Kvaløy, O. (2010). Myopic Investment Management\*. *Review*

- of Finance*, 14(3), 521–542. <https://doi.org/10.1093/rof/rfp019>
- Eriksen, K. W., Kvaløy, O., & Luzuriaga, M. (2020). Risk-taking on behalf of others. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 26, 100283. <https://doi.org/10.1016/j.jbef.2020.100283>
- Fiedler, S., & Glöckner, A. (2012). The Dynamics of Decision Making in Risky Choice: An Eye-Tracking Analysis. *Frontiers in Psychology*, 3. <https://www.frontiersin.org/article/10.3389/fpsyg.2012.00335>
- Gneezy, U., & Potters, J. (1997). An Experiment on Risk Taking and Evaluation Periods. *The Quarterly Journal of Economics*, 112(2), 631–645. <https://doi.org/10.1162/003355397555217>
- Harrison, G. W., Lau, M. I., Rutström, E. E., & Tarazona-Gómez, M. (2013). Preferences over social risk. *Oxford Economic Papers*, 65(1), 25–46. <https://doi.org/10.1093/oep/gps021>
- Hilbig, B. E. (2012). Good things don't come easy (to mind): Explaining framing effects in judgments of truth. *Experimental Psychology*, 59(1), 38–46. <https://doi.org/10.1027/1618-3169/a000124>
- Hoffrage, U., & Gigerenzer, G. (1998). Using natural frequencies to improve diagnostic inferences. *Academic Medicine: Journal of the Association of American Medical Colleges*, 73(5), 538–540. <https://doi.org/10.1097/00001888-199805000-00024>
- Hsee, C., & Weber, E. (2006). A Fundamental Prediction Error: Self-Others Discrepancies in Risk Preference. *J. Exp. Psychol*, 126. <https://doi.org/10.1037/0096-3445.126.1.45>
- Jonas, E., Schulz-Hardt, S., & Frey, D. (2005). Giving Advice or Making Decisions in Someone Else's Place: The Influence of Impression, Defense, and Accuracy Motivation on the Search for New Information. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31(7), 977–990. <https://doi.org/10.1177/0146167204274095>
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, Fast and Slow*. Farrar, Straus and Giroux.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). *PROSPECT THEORY: AN ANALYSIS OF DECISION UNDER RISK*. 29.
- Kvaløy, O., & Luzuriaga, M. (2014). Playing the trust game with other people's money. *Experimental Economics*, 17(4), 615–630. <https://doi.org/10.1007/s10683-013-9386-4>
- Lai, L. (2014). *Makt og påvirkningskraft: Hvordan få gjennomslag på jobben*.

Cappelen Damm Akademisk.

- Levin, I., & Gaeth, G. (1988). How Consumers Are Affected by the Framing of Attribute Information Before and After Consuming the Product. *Journal of Consumer Research*, *15*, 374–378. <https://doi.org/10.1086/209174>
- Liu, Y., Polman, E., Liu, Y., & Jiao, J. (2018). Choosing for others and its relation to information search. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, *147*, 65–75. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2018.05.005>
- Liviatan, I., Trope, Y., & Liberman, N. (2008). Interpersonal similarity as a social distance dimension: Implications for perception of others' actions. *Journal of Experimental Social Psychology*, *44*(5), 1256–1269. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2008.04.007>
- Luzuriaga, M. (2017). Taking Risk with Other People's Money: Does Information about the Others Matter? *Review of Behavioral Economics*, *4*(2), 107–133. <https://doi.org/10.1561/105.00000061>
- Magee, J. C., & Smith, P. K. (2013). The Social Distance Theory of Power. *Personality and Social Psychology Review*, *17*(2), 158–186. <https://doi.org/10.1177/1088868312472732>
- Montinari, N., & Rancan, M. (2018). Risk taking on behalf of others: The role of social distance. *Journal of Risk and Uncertainty*, *57*(1), 81–109. <https://doi.org/10.1007/s11166-018-9286-2>
- Polman, E., & Wu, K. (2020). Decision making for others involving risk: A review and meta-analysis. *Journal of Economic Psychology*, *77*, 102184. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2019.06.007>
- Reynolds, D. B., Joseph, J., & Sherwood, R. (2009). Risky Shift Versus Cautious Shift: Determining Differences In Risk Taking Between Private And Public Management Decision-Making. *Journal of Business & Economics Research (JBER)*, *7*(1), Article 1. <https://doi.org/10.19030/jber.v7i1.2251>
- Slovic, P., Monahan, J., & MacGregor, D. G. (2000). Violence risk assessment and risk communication: The effects of using actual cases, providing instruction, and employing probability versus frequency formats. *Law and Human Behavior*, *24*(3), 271–296. <https://doi.org/10.1023/A:1005595519944>
- Slovic, P., & Peters, E. (2006). Risk Perception and Affect. *Current Directions in Psychological Science*, *15*(6), 322–325. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8721.2006.00461.x>

- Stephan, E., Liberman, N., & Trope, Y. (2011). The effects of time perspective and level of construal on social distance. *Journal of experimental social psychology, 47*(2), 397–402. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2010.11.001>
- Stone, E., Choi, Y., Bruine de Bruin, W., & Mandel, D. (2013). I can take the risk, but you should be safe: Self-other differences in situations involving physical safety. *Judgment and decision making, 8*, 250–267.
- Sun, Q., Jiang, T., Zhang, J., Wu, Q., Zhao, L., & Hu, F. (2020). Riskier for me or for others? The role of domain and probability in self-other differences, in risky decision-making. *The Journal of General Psychology, 147*(2), 169–185. <https://doi.org/10.1080/00221309.2019.1664388>
- Sun, Q., Liu, Y., Zhang, H., & Lu, J. (2017). Increased social distance makes people more risk-neutral. *The Journal of Social Psychology, 157*(4), 502–512. <https://doi.org/10.1080/00224545.2016.1242471>
- Sutter, M. (2009). Individual Behavior and Group Membership: Comment. *American Economic Review, 99*(5), 2247–2257. <https://doi.org/10.1257/aer.99.5.2247>
- Trope, Y., & Liberman, N. (2010). Construal-Level Theory of Psychological Distance. *Psychological review, 117*(2), 440–463. <https://doi.org/10.1037/a0018963>
- Trope, Y., Liberman, N., Gilbert, D., Higgins, T., Kahneman, D., & Kruglanski, A. (2003). Temporal construal. *Psychological Review, 403*–421.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science, 185*(4157), 1124–1131.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science (New York, N.Y.), 211*(4481), 453–458. <https://doi.org/10.1126/science.7455683>
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1992). *Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty. 27.*
- Von Neumann, J., & Morgenstern, O. (1953). *Theory of games and economic behavior*. Princeton, Princeton University Press. <http://archive.org/details/theoryofgameseco00vonn>
- Wu, E. C., Moore, S. G., & Fitzsimons, G. J. (2019). Wine for the Table: Self-Construal, Group Size, and Choice for Self and Others. *Journal of Consumer Research, 46*(3), 508–527. <https://doi.org/10.1093/jcr/ucy082>
- Yamagishi, K. (1997). When a 12.86% mortality is more dangerous than 24.14%:



Implications for risk communication. *Applied Cognitive Psychology*,  
11(6), 495–506. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1099-0720\(199712\)11:6<495::AID-ACP481>3.0.CO;2-J](https://doi.org/10.1002/(SICI)1099-0720(199712)11:6<495::AID-ACP481>3.0.CO;2-J)

## **Vedlegg**

Vedlegg 1: Fullstendig undersøkelse fra Qualtrics

Vedlegg 2: Vignett

Vedlegg 3: Invitasjonstekst