



Handelshøyskolen BI

MAN 50391 Påvirkning og makt i lederrollen

Term paper 60% - W

Predefinert informasjon

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

Deltaker

Navn:

Informasjon fra deltaker

Tittel *:	Sosial distanse og risikouilje
Navn på veileder *:	Linda Lai

Inneholder besvarelsen
konfidensielt materiale?:

Nei

Kan besvarelsen
offentliggjøres?:

Ja

Gruppe

Gruppenavn: (Anonymisert)
Gruppenummer: 9
Andre medlemmer i gruppen:

Prosjektoppgave
ved Handelshøyskolen BI

- Sosial distanse og risikovilje -

Eksamenskode og navn:

MAN50391 – Påvirkning og makt i lederrollen

Utleveringsdato:

31.08.2021

Innleveringsdato:

20.05.2022

Stuedsted:

BI Oslo

Innhold

INNHold	II
SAMMENDRAG	IV
FORORD	V
1. INNLEDNING	1
1.1 PROBLEMSTILLING	1
2. TEORI	2
2.1 SOSIAL DISTANSE	2
2.2 RISIKOVILJE	4
2.2.1 <i>Prospektteori</i>	5
2.2.2 <i>Affektheuristikken</i>	8
2.2.3 <i>Tapsaversjon</i>	9
2.2.4 <i>Gevinst- og tapsramme</i>	10
2.2.5 <i>Risikovilje knyttet til kjønn, alder og lederansvar</i>	12
2.2.6 <i>Presentasjon av modell</i>	14
2.3 HYPOTESER	15
3. METODE	16
3.1 VALG AV METODE	17
3.2 VIGNETTER	18
3.3 GJENNOMFØRING AV EKSPERIMENTET	19
4. RESULTATER	21
4.1 RESULTATER FRA TESTING AV HYPOTESE 1 OG 2.....	21
4.1.1 <i>Sosial distanse og gjennomsnittlig risikovilje på tvers av både gevinst- og tapsramme</i>	22
4.1.2 <i>Sosial distanse og risikovilje i gevinstramme</i>	22
4.1.3 <i>Sosial distanse og risikovilje i tapsramme</i>	22
4.2 RESULTATER FRA HYPOTESE 3, 4 OG 5	22
4.2.2 <i>Sosial distanse, kjønn og risikovilje i tapsrammen</i>	23
4.2.3 <i>Sosial distanse, kjønn og gjennomsnittlig risikovilje på tvers av taps- og gevinstramme</i>	23
4.2.4 <i>Sosial distanse, alder og risikovilje i gevinstramme</i>	24
4.2.5 <i>Sosial distanse, alder og risikovilje i tapsramme</i>	24
4.2.6 <i>Sosial distanse, alder og gjennomsnittlig risikovilje på tvers av taps- og gevinstramme</i>	24
4.2.7 <i>Sosial distanse, lederansvar og risikovilje i gevinstramme</i>	25
4.2.8 <i>Sosial distanse, lederansvar og risikovilje i tapsramme</i>	25

4.2.9 Sosial distanse, lederansvar og gjennomsnittlig risikovilje på tvers av taps- og gevinstramme	25
5. DISKUSJON	27
5.1 DISKUSJON UT FRA HYPOTESE 1 OG 2	27
5.2 DISKUSJON UT FRA HYPOTESE 3	29
5.3 DISKUSJON UT FRA HYPOTESE 4	29
5.4 DISKUSJON UT FRA HYPOTESE 5	30
5.5 GENERELL DISKUSJON	31
6. KONKLUSJON	36
7. LITTERATURLISTE	37

Sammendrag

Denne studien tar utgangspunkt i Polmans (2018, 13. november) artikkel: Why It's Easier to Make Decisions for Someone Else. Formålet er å se i hvilken grad sosial distanse påvirker risikovilje i valg knyttet til lønnstilbud. Det kan virke som om det er enklere å se løsninger på andres dilemmaer enn for sine egne. Gjennom eksperiment som metode har vi testet ulike hypoteser for å belyse vår problemstilling. Vår analyse viser at det ikke er noen støtte for våre hypoteser. Vi kan ikke, basert på våre data, si at sosial distanse påvirker risikoviljen knyttet til lønnstilbud. Vi diskuterer hva som kan være årsaker til dette, blant annet norske forhold, antall deltagere og vignettens utforming og innhold.

Forord

Denne studien er blitt til i inspirasjon fra et pågående arbeid med en doktorgrad som utføres av doktorgradsstipendiat Lewend Mayiwar ved Handelshøyskolen BI. Hans doktorgradsavhandling handler om sosial distanse og risiko knyttet til valg. Ved å gjennomføre denne studien vil det kunne bidra til å gi mer grunnlagsmateriale i doktorgradsarbeidet.

Lønn er noe alle er opptatt av og det å skifte jobb er noe alle gjør i løpet av livet. Denne delen av masterstudiet handler om makt og påvirkning i lederrollen. I vår studie knytter vi dette temaet opp mot risiko og sosial distanse. Vi synes det er spennende å kunne være med på å belyse dette mer gjennom vårt eksperiment.

Studien er en del av Executive Master of Managementprogrammet Påvirkning og makt i lederrollen ved Handelshøyskolen BI. Påvirkning gjennom hvordan budskap blir presentert er en del av studiet og mer lærdom rundt dette vil være nyttig.

Det har vært veldig interessant å jobbe med denne studien. Vi vil rette en stor takk til professor Linda Lai ved Handelshøyskolen BI og doktorgradsstipendiat Lewend Mayiwar for god veiledning.

Vi retter også en takk til kolleger, venner og familie som har gitt oppmuntringer i arbeidet og som også har gjort testgjennomganger av spørreundersøkelsen eller svart på spørreundersøkelsen. Takk også til medstudenter som har bidratt til å dele inngangen til eksperimentet på sine Facebooksider for slik å bidra til at vi fikk flere deltagere.

Oslo, 15. mai 2022

1. Innledning

Gjennom livet må vi alle ta mange avgjørelser, store og små valg. Vi tar beslutninger som gjelder oss selv, eget liv, men også beslutninger for andre som står oss nær eller som vi har en litt høyere sosial distanse til. Du spør gjerne andre om råd, og du blir spurt om råd når andre skal ta beslutninger. Ofte kan det virke som om det er enklere å se løsninger på andres dilemmaer enn for sine egne, og dermed enklere å gi råd til andre om hva de skal gjøre i ulike situasjoner (Polman, 2018). Målet med denne studien er å se om vi tar større risiko når vi skal ta valg for andre enn oss selv når det gjelder tilbud om lønn på vei inn i en ny jobb.

Å få tilbud om jobb innebærer også lønnskrav og lønnstilbud. Dette er en situasjon de fleste av oss befinner oss i én eller flere ganger i livet. Det er til slutt i en jobbsøkningsprosess at lønnstilbud oftest kommer på bordet. Dette er utgangspunktet for vårt valg av problemstilling.

Vi presenterer vår problemstilling om sosial distanse, det vil si om man tar beslutninger på egne eller andres vegne, og risikovilje. Videre presenteres aktuell teori, hypoteser som belyser problemstillingen og valg av metode. Resultatene blir lagt frem og drøftes. Vi kommer med forslag til videre forskning før vi avslutter med en konklusjon.

1.1 Problemstilling

Problemstilling som belyses:

I hvilken grad påvirker sosial distanse risikovilje knyttet til lønnstilbud?

2. Teori

I denne delen av studien presenterer vi teori som omhandler sosial distanse, risikovilje, prospektteorien, affektheuristikken, tapsaversjon og gevinst-/tapsramme. Teorien forteller mer om bakgrunnen for vår problemstilling og bygger opp mot hypotesene som vi tester i eksperimentet.

2.1 Sosial distanse

Sosial distanse beskrives som den affektive (følelsesmessige) nærheten mellom deg selv og andre, den psykologiske distansen (Trope & Liberman, 2010, s. 1-2). I studien ser vi på effekten av sosial distanse på risikovilje ved beslutninger. Slik Trope og Liberman (2010, s. 1-2) omtaler sosial distanse, er den egosentrisk. De beskriver videre at det er du som person som er referansepunktet, her og nå, helt nært sett i relasjon til noe som har en viss distanse ut fra deg. Den sosiale distansen beskriver nærheten mellom andre og oss selv. Selvet er referansepunktet, der målet blir mer psykologisk fjernere fra dette punktet etter som den sosiale distansen øker (Trope & Liberman, 2010).

Forskning tyder på at sosial distanse ofte har en effekt i beslutningssituasjoner. I hverdagen tar man ofte beslutninger for andre, ikke bare for seg selv. Sosial distanse kan påvirke hvordan vi ser på en situasjon. Trope og Liberman (2010) viser til i sin artikkel at når den sosiale distansen øker vil problemstillinger bli oppfattet som mer abstrakt enn konkret. Fernandez-Duque og Wifall (2007) fant i sin forskning at når den sosiale avstanden øker, vil beslutningene kunne være mer avhengig av rasjonelle systemer enn av eksperimentelle systemer. Stone og Allgaier (2008) finner at når beslutninger skal tas for andre så blir man ofte styrt av sterke normer og sosiale verdier står gjerne sterkere enn personlige preferanser. I beslutningssituasjoner vil individer ofte ta valg ut fra hva som oppfattes som mest sosialt riktig (Stone & Allgaier, 2008, s. 125-126).

Som Sun et al. (2017) omtaler i sin artikkel er det to vanlige måter å manipulere sosial distanse knyttet til valg. Den ene er å be personer om å ta valg for seg selv eller for en annen person slik blant andre Polman (2012), Lu et al. (2013) og Lu og Xie (2014) har forsket på. Beslutninger som skal tas er helt nærmest når man

skal ta valg for seg selv, enn når beslutninger tas for en annen. Sun et al. (2017) skriver videre at den andre vanlige måten er å be individer om å ta valg for forskjellige mennesker slik Jones og Rachlin (2006), Chang et al. (2012) og Polman og Emich (2011) har forsket på. Det kan oppleves som ulike distanser, slik som distansen til en nær venn eller en fjern venn, en kjent eller en ukjent person. Å ta valg for en person du kjenner eller en nær venn, er sosialt nærmere enn en helt ukjent person eller en venn som du ikke har så mye kontakt med lenger (Sun et al., 2017).

Forskningen til Raue et al. (2015) viser at man ofte blir påvirket av den opplevde psykologiske avstanden når beslutninger som innbefatter risiko skal tas. Ulik opplevelse av den psykologiske distansen kan påvirke det kognitive tankesettet. Videre viser de til at det kan være mer abstrakt tenkning når det er høyere sosial distanse, mens det kan være mer konkret tenkning når relasjonen er nær (Raue et al., 2015, s. 262).

Polman (2018, 13. november) skriver i sin artikkel at vi mennesker ofte får en annen tankegang når vi skal velge for andre enn for oss selv. Om man skal be om lønnsforhøyelse, søke en ny jobb, eller velge smak på iskrem så er det oftere med større klarhet og beslutsomhet når man skal gi råd og velge for andre enn seg selv. Når vi tar valg på vegne av oss selv er vi oftere mer forsiktig, og så er vi mer eventyrlysten og tar gjerne mer risiko når valg skal tas for andre. Polman (2018, 13. november) skriver videre at når vi velger for oss selv fokuserer vi ofte mer på detaljer og har kanskje en mer forsiktig framtoning der man er mer reservert og mindre risikovillig. Når vi skal velge for andre ser vi oftere på flere muligheter, vi blir mer dristig og kan være villig til å ta en større risiko og vi kan bli mer kreative. I en idéprosess kan det være lettere å få flere forslag på bordet. Løsningene er der uten fordømmelse eller overtenking. Når vi skal gi råd til andre er forslagene gjerne mer løsningsorientert og optimistiske, derimot ser vi mer på fallgruver og hva som kan gå galt når vi velger for oss selv (Polman, 2018, 13. november).

Når vi ser våre egne problemer kan det være lurt å prøve å se seg selv utenfra, i et større perspektiv, fra en litt lengre avstand (Polman, 2018, 13. november). Slik

kan man kanskje bedre kunne være sin egen rådgiver. Du kan snakke til deg selv i tredjeperson, spør hva kan “du” gjøre i stedet for hva kan “jeg” gjøre. Polman (2018) foreslår at det kan være en metode å late som du skal ta beslutninger for andre, selv om det altså gjelder deg selv. Det oppfordres til å leke med den sosiale distansen psykisk for deg selv. Gjennom å visualisere og prøve å se situasjonen fra en annen persons perspektiv, og da gjerne en kjent person du ser opp til, som du anser er suksessfull og en som er god på å ta beslutninger. Dette kan være en hjelp på veien mot å ta en beslutning (Polman, 2018, 13. november).

Forskningen til Wang et al. (2021, s. 1, 7-8) viser at beslutninger man tar for helt nære venner ofte ligner på beslutningene man tar for seg selv. Det viser seg også at når man skal ta avgjørelser for seg selv så bruker man ofte mer tid på å sette seg inn i informasjon som foreligger og som presenteres. Dette støttes av forskningen til Barrafreem og Hausfeld (2020, s. 11), som viser til at når beslutninger skal tas for en selv gjør man ofte et grundigere forarbeid, mens når man skal ta beslutninger for andre så går man ikke nødvendigvis like grundig til verks.

Trope og Liberman (2010) viser til at de fem sansene; syn, lukt, smak, hørsel og berøring kan påvirke den sosiale distansen. For eksempel kan det å dele en opplevelse, å smake på noe sammen med en annen person, gi en lavere sosial distanse enn det å se på noe sammen. Individuer kan reagere ulikt på forskjellige sosiale distanser. Kanskje får man bare forklart noe gjennom ren tekst og deretter ta en avgjørelse, andre ganger kan man utsettes for andre typer situasjoner som påvirker relasjonen og dermed den sosiale distansen (Trope & Liberman, 2010, s. 1, 28-30).

2.2 Risikovilje

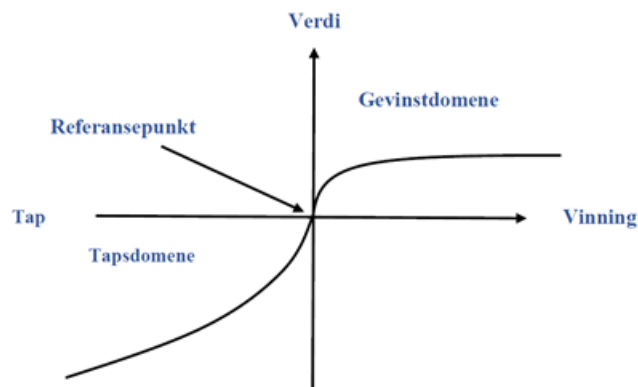
I tillegg til sosial distanse er det flere faktorer som spiller inn når vi tar valg for oss selv og når vi tar valg for andre. Vilje til å ta risiko er avgjørende for hvilket valg som tas. Polman og Wu (2020) fant i sin metaanalyse av 128 studier en forskjell som indikerer at beslutninger individer tar på vegne av andre ofte er mer risikofylte enn når de tar beslutninger på vegne av seg selv. En måte å se på og forstå hvordan beslutninger tas, er gjennom prospektteorien. Vi beskriver her først

prospektteorien for deretter å ta for oss risikovilje.

2.2.1 Prospektteori

Prospektteorien ble utviklet av Kahneman og Tversky (1979) som en alternativ modell, etter kritikk av forventet nytteteori, for å forklare hvordan individer tar reelle beslutninger i møte med sannsynlig informasjon om risiko under usikre forhold (Nabi et al., 2020, s. 1109). Effekten av innramming belyser hvordan individets valg påvirkes av presentasjon av alternativer. Dette kan være en illustrasjon på forutinntatt beslutningstaking (Young et al., 2019, s. 2). I prospektteorien beskrives utfall som positive eller negative ut ifra et nøytralt referansepunkt som tildeles en verdi på null. Variasjoner av alternativer ut fra referansepunktet kan avgjøre om et gitt utfall vurderes som gevinst eller som et tap (Tversky & Kahneman, 1981, s. 454).

Selv om prospektteorien er forankret i kognitiv psykologi, er den anvendbar på en rekke beslutningskontekster som involverer risiko, inkludert helsemessige, økonomiske og politiske beslutninger (Nabi et al., 2020). Kahneman (2012) omtaler prospektteoriens tre kognitive trekk som grunnleggende for bedømming av økonomiske konsekvenser. Det første trekket er evaluering, der en sammenligner med et uavhengig referansepunkt. Gevinster er resultat bedre enn referansepunktet og tap er dårligere enn referansepunktet. Begrunnelse om avtagende sensitivitet gjelder både for å anslå endringer i formue og sanseinntrykk, dette er det andre kognitive trekket Kahneman (2012) beskriver i prospektteorien. Det tredje og siste kognitive trekket er tapsaversjon. Sammenligner en tap og gevinst, vil tap fremstå som viktigere enn gevinst. Dette er kjent fra evolusjonshistorien, der organismer som ser trusler som noe en må handle mot, har bedre utsikter til overlevelse og dermed re-produksjon. Disse tre kognitive trekkene er illustrert i figur 1 (Kahneman, 2012, s. 303).



Figur 1. Dette er en forenklet selvlaget figur basert på prospektteorien (Kahneman, 2012, s. 304). Grafen er todelt med en tapsside og en gevinstside. Den har et nøytralt referansepunkt og viser at reaksjonen på tap er større enn på tilsvarende gevinst. Grafen har en S-form og representerer avtagende sensitivitet både for tap og gevinst.

Tversky og Kahneman (1981) bruker begrepet beslutningsramme for å referere til beslutningstakernes forestillinger om handlinger, utfall og sannsynlighet knyttet til bestemte valg. Rammen en beslutningstaker tar i bruk styres dels av problemformuleringen og til dels av normer, vaner og personlige egenskaper. Det er ofte mulig å ramme et gitt problem på mer enn én måte (Tversky & Kahneman, 1981, s. 453).

Tversky og Kahneman (1981) beskriver to faser i prospektteoriens valgprosess: En innledende fase der handlinger, utfall og sannsynlighet er rammet inn, og en påfølgende fase med evaluering (Tversky & Kahneman, 1981, s. 454). Den første fasen, som kalles redigeringsfasen, består av en foreløpig analyse av de tilbudte alternativene. I den andre fasen evaluerer en disse og velger alternativet med høyest verdi. Formålet med redigeringsfasen er å organisere og omformulere alternativene for å gjøre evaluering og valg lettere (Kahneman & Tversky, 1979, s. 274).

Gjennom sitt arbeid med prospektteorien kom Tversky og Kahneman frem til at folk flest ofte er mer opptatt av gevinst og tap enn av eksakt verdi, og vektingen av de ulike beslutningene er forskjellig fra sannsynlighet. Dette kaller de det

firefoldige mønsteret (Kahneman, 2012, s. 339). Sun et al. (2021) omtaler at det firefoldige mønsteret viser til individers tendens til å ta inkonsekvente økonomiske valg når det gjelder oddsen for å tjene penger eller tape penger. Mer utbredt viser det firefoldige mønsteret til et hvert valg som involverer risiko og som inneholder enten et positivt eller negativt alternativ, det kan være valg innen finans, forbrukervalg, medisinske valg eller moralske beslutninger (Newell et al., 2015, referert i Sun et al., 2021, s. 1). Det firefoldige mønsteret forutser to ting når det gjelder å ta risikofylte beslutninger:

1. Du er risikosøkende når du har alternativer som involverer små sannsynlige gevinster eller store sannsynlige tap.
2. Du er risikou villig når det gjelder små sannsynlige tap eller store sannsynlige gevinster.

Som en generell teori, viser det firefoldige mønsteret at sannsynligheten for at det individer vektlegger i gevinster og tap er forskjellige fra objektive sannsynligheter. Det vil si at det individer mener er «usannsynlig» eller «svært sannsynlig» avviker fra virkeligheten (Sun et al., 2021, s. 1).

		GEVINST	TAP
HØY SANNSYNLIGHET	Risikoaversjon Eks.: Ankomme tidlig til flyplassen for å rekke et fly (redd for ikke å rekke flyet)	Risikosøkende Eks.: Ta piller med bivirkninger for å unngå hårtap (håper å unngå bivirkninger)	
LAV SANNSYNLIGHET	Risikosøkende Eks.: Delta i et lotteri for å bli rik (håper å vinne)	Risikoaversjon Eks.: Kjøpe forsikring for å unngå store utgifter (redd for å miste verdier)	

Figur 2. Illustrasjonen viser forskjellen på høy og lav sannsynlighet for beslutning sett i en gevinst- og tapsramme. (Hentet fra Sun et al., 2021, s. 2, og oversatt av forfatterne).

Sun et al. (2021) omtaler i sin artikkel at forskningen innen prospektteorien og det firefoldige mønsteret har spesielt fokusert på beslutninger individer tar for seg selv. Konklusjoner angående det firefoldige mønsteret har ignorert mulige forskjeller mellom beslutninger individer tar for seg selv og beslutninger individer tar for andre. Sun et al. skriver videre at dette er en svakhet, da tidligere forskning har lagt frem at valg individer tar for andre er forskjellige fra valg en tar for seg selv (Sun et al., 2021, s. 2).

2.2.2 Affektheuristikken

Følelser har stor innvirkning på tankene våre og dermed også beslutninger vi tar. Slovic et al. (2007) skriver i sin artikkel at affektheuristikken handler om de emosjonelle reaksjonene som oppstår når man blir utsatt for ulike valg i beslutningssituasjoner. Affektheuristikken hjelper oss til å ta rasjonelle valg, men den kan også bidra til at utfallet av valget blir noe helt annet enn forventet (Slovic et al., 2007). Slovic og Peters (2006) har sett på affektheuristikken, hvordan vi mennesker bedømmer risiko og nytte gjennom affekt. Individer oppfatter og evaluerer risiko på forskjellige måter. Noen handlinger og valg gjøres basert på tidligere erfaringer. Våre følelser og vår sinnsstemning påvirker også. Valgene vi tar er som oftest automatisert og vi handler raskt, intuitivt og på instinkt. Beslutninger som innebærer risiko står vi overfor daglig, det skjer både privat og i profesjonelle sammenhenger. Å analysere risikoen vi står overfor er en annen måte vi vurderer en beslutning på. Fornuften, den logiske tankeprosessen og vitenskapen bidrar inn i evalueringen av beslutningen som er fremfor oss, før vi tar en avgjørelse. Slovic & Peters (2006) beskriver videre at de har funnet at mennesker tar valg ikke bare knyttet til subjektive vurderinger, men også på hva de føler når de tar en beslutning (Slovic & Peters, 2006, s. 323). Hvis vi liker en aktivitet hvor vi skal ta en beslutning har vi en tendens til å mene at risikoen er lav og fordelene høye. Hvis vi derimot ikke liker aktiviteten har vi en tendens til å tenke at risikoen er høy og fordelene lave (Finucane et al., 2000, referert i Slovic & Peters, 2006, s. 323). Videre har de funnet at affektheuristikken hjelper mennesker til å ta effektive valg når de står overfor risikosituasjoner. Likefullt finner de at ytre påvirkning, sinnsstemning og konsekvenstenkning påvirker de valgene vi tar når vi står overfor en situasjon som innebærer risiko. Slovic og

Peters (2006) mener derimot at forskningen ikke finner noe om hvordan vi kan skille mellom hvilke reaksjoner som er fordelaktig for oss og hvilke reaksjoner som kan få uheldige og/eller alvorlige konsekvenser (Slovic & Peters, 2006).

2.2.3 Tapsaversjon

Gjennom livet står vi overfor mange ulike valg. Noen valg vil gi anledning til gevinst, andre kan gi tap, og vi må bestemme hva slags risiko vi er villig til å ta (Kahneman, 2012, s. 304). Kahneman (2012) har gjennom flere ulike observasjoner funnet at å unngå tap er viktigere enn å vinne og at individer er tapsuvillige. Misnøye ved å tape en sum penger er generelt større enn gleden forbundet ved å vinne samme beløp (Tversky & Kahneman, 1981, s. 454). For folk flest er frykten for å tape 100 dollar større enn håpet om å vinne 150 dollar. Styrken i tapsaversjon (motviljen til å tape) kan hver enkelt måle ved å stille seg spørsmål om hva som er den minste gevinsten jeg trenger for å ta en 50/50 sjanse på å tape 100 dollar. Forskningen til Kahneman (2012) viser at for de fleste individer er dette tallet 200 dollar. Gjennom flere eksperimenter er tapsaversjonskvotienten beregnet, og ligger gjerne mellom 1,5 og 2,5. Men noen individer, for eksempel profesjonelle risikotakere i finansbransjen, tåler oftere høyere tap (Kahneman, 2012, s. 305). Anderson et al. (2016) beskriver tapsaversjon som tendensen til å evaluere utfall ut ifra et referansepunkt, og å være mer sensitiv for negative avvik fra dette referansepunktet enn for de positive.

Når det gjelder å velge mellom risikable alternativer der tap er utelukket, finner Anderson et al. (2016) at individer ofte gjør de samme beslutningene for seg selv som for andre. De finner videre at når tap truer vil de som tar valg på egne vegne ofte ta mindre risiko i beslutninger. De finner også at beslutningstakere ofte er mindre tapsuvillige når de tar beslutninger for andre der tap er en mulighet. Andersson et al. (2016) mener at disse funnene stemmer overens med tolkningen av tapsaversjon som en partiskhet. Ved å ta beslutninger for andre reduseres denne partiskheten, og beslutninger kommer nærmere rasjonalitet. Mekanismen bak dette kan være at individer tar mer lidenskapelige valg når de setter seg inn i en annens situasjon. Tapsaversjon kan være en kostbar affære da beslutninger kan vike unna lønnsomme investeringer fordi risiko for tap veier tyngre i individens

beslutninger når de tar valg på egne vegne. Men når beslutningen tas på vegne av andre, er tap ofte mindre fremtredende og en tar oftere mer rasjonelle valg. Å ta valg for andre reduserer ofte tapsaversjonen (Andersson et al., 2016, s. 35).

2.2.4 Gevinst- og tapsramme

Kahneman og Tversky (1979) og Tversky og Kahneman (1981) beskriver at rammen for gevinster og tap har innflytelse på individuelle beslutninger. Når individer velger mellom et risikabelt og et sikkert alternativ som har like forventede verdier, har de en tendens til å velge det risikofylte alternativet i tapsrammen, mens de er mer risikouvillig i gevinstrammen (Tversky & Kahneman, 1981, s. 454).

Nabi et al. (2020, s. 1109) presenterer i sin studie at når individer skal ta en beslutning påvirkes man ofte ut fra om informasjonen presenteres som gevinst eller tap. Selv om utfallet av informasjonen er lik, kan innrammingen det blir presentert i, bidra til forskjellige beslutninger. Nabi et al. (2020) viser videre til at ved å fremheve potensielle fordeler, som kan oppnås ved en handling, har gevinstrammede meldinger blitt hevdet å være godt egnet til å fremme risikovillig atferd. Er du helt sikker på at det blir et positivt resultat, kommer du til å ta risikoen. På den annen side, ved å fremheve de potensielle risikoene som kan påløpe fra en handling, har tapsrammede meldinger blitt hevdet å være godt egnet til å motivere til risikosøkende oppførsel. Du tar da større risiko, med håp om et godt resultat (Nabi et al., 2020, s. 1109-1110).

Young et al. (2019) finner at tapsaversjon i sammenheng med den risikable valginnrammingen delvis styres av umiddelbare følelser mot de sikre alternativene. Forskningen viser videre at innramming ikke har noen effekt på integrerte følelser mot et usikkert gamble-alternativ. Spesielt fant de ut at enkeltpersoner har en tendens til å være mer risikofylte når de står overfor sikre tap i motsetning til sikre gevinster. Dette på grunn av de større negative umiddelbare følelsene som fremkalles av sikre tap i forhold til sikre gevinster (Young et al., 2019, s. 15).

Raue et al. (2015) finner i sin studie at høy sosial distanse ofte gir mer risikosøkende beslutninger i en gevinstramme, noe som ikke samsvarer med prospektteorien. Derimot fant de at ved lav sosial distanse var beslutningene mer risikoaverse, noe som samsvarer med prospektteorien (Raue et al., 2015, s. 262).

I en studie av Zhang et al. (2017) finner de at individer ofte er mindre villig til å ta risiko i gevinstsituasjoner når de tar beslutninger for seg selv, enn når de tar beslutninger for en fremmed. Når det gjelder for seg selv og for venner, så er det lik motvilje til å ta risiko i gevinstsituasjoner. Ved beslutninger i tapssituasjoner var derimot individer ofte mer risikosøkende når det gjaldt beslutninger for seg selv, enn ved beslutninger på vegne av venner. Videre var individer mer risikosøkende for venner enn når de tar valg for fremmede. Disse funnene viser at sosial distanse har betydning for beslutninger tatt i både gevinst- og tapsrammer, og effekten av sosial distanse er sterkere i tapssituasjoner (Zhang et al., 2017, s. 7).

Studien til Ziegler og Tunney (2015), der deltagerne ble presentert for en pengespilloppgave, finner at deltagerne var mer risikosøkende når de skulle ta beslutninger på vegne av andre, men da bare i gevinstrammen. Det vil si at når alternativene er innrammet som gevinster, velger de fleste deltagere det sikre alternativet når de velger for seg selv sammenlignet med når de velger for andre. Individer er ofte mer risikosøkende når de tar beslutninger på vegne av andre i denne sammenhengen (Ziegler & Tunney, 2015, s. 5).

Individer er kjent for å være risikoaverse i gevinstrammen og risikosøkende i tapsrammer, i samsvar med prospektteorien (Sun et al., 2017). Ved å teste dette atferdsmønsteret opp mot økt sosial distanse, finner Sun et al. (2017) at når det gjelder å ta beslutninger på vegne av en kjent eller ukjent person, eller for en nær venn eller en fjern venn, så førte høyere sosial distanse ofte til at individer var risikonøytrale. Denne effekten var sterkere i gevinstrammen enn i tapsrammen (Sun et al., 2017).

Guo et al. (2017) finner at deltagerne i deres eksperimenter oftere velger det sikre alternativet i gevinstrammen og gamble-alternativet i tapsrammen når de ble utsatt

for press til å ta raske beslutninger. Guo et al. (2017) viser til at flere forskere, blant andre Chaiken og Trope (1999), Kahneman og Frederick (2002), Mukherjee (2010), Sloman (1996), Stanovich og West (2000), foreslår at innrammingseffekten er et resultat av to ulike systemer for resonnering, det intuitive og det deliberative systemet. Det intuitive systemet er ansvarlig for raske avgjørelser som er affektive, emosjonelle og automatiske. Det deliberative systemet er ansvarlig for langsomme prosesser som er mer analytiske, rasjonelle og kalkulerende (Guo et al., 2017). Det intuitive systemet knyttes ofte mot det Kahneman (2012) omtaler som System 1, mens det deliberative er det som Kahneman (2012) omtaler som System 2.

2.2.5 Risikovilje knyttet til kjønn, alder og lederansvar

Charness og Gneezy (2012) har i sin metastudie sett på om menn er mer risikovillig enn kvinner når det gjelder finansiell risiko. I metastudien er det samlet inn data fra 15 forskjellige studier i ulike land og alle studiene er bygget på samme investeringsspill. Alle fikk utdelt en sum penger hvor de skulle ta et valg på hvor mye penger de ønsket å investere med høy risiko og hvor mye de ikke ønsket å investere. De finner i sin studie sterke indikasjoner på at kvinner er mindre risikovillige enn menn når det kommer til finansiell risiko. Kvinner investerer ofte mindre der risikoen er høy, enn det menn gjør (Charness & Gneezy, 2012).

Fagley og Miller (1990) har sett på hvordan effekten av innramming påvirker hvilke valg vi tar knyttet til risiko. Prospektteorien støtter opp under disse funnene, ved at negativ innramming får individene til å se på utfallet som et tap. I begge deres eksperimenter finner man at innrammingseffekten oftere var sterkere for kvinner enn for menn. Årsakene til hvorfor eksperimentene gir ulikt utslag på kvinner og menn er ikke funnet (Fagley & Miller, 1990).

Mata et. al (2011) henviser til at økonomer, biologer og antropologer har lagt frem ulike teorier knyttet til vår livssyklus og hvordan reproduksjon og alder kan påvirke risikofylte valg. Søken etter reproduksjon er vanligvis sterkere for yngre menn enn kvinner og eldre voksne (Mata et. al, 2011). Teoriene antyder at

reduisert risikovilje øker med alder, da vi har medfødte instinkter knyttet til reproduksjon og at dette påvirker vår risikovilje.

Mata et. al (2011) beskriver i sin metastudie at det er viktig å forstå at det er forskjell på ulike oppgavers egenskaper og at dette igjen påvirker de risikofylte valgene knyttet til alder. Videre skiller de i sin studie på erfaringsbaserte oppgaver (dette er ikke basert på erfaringer en får gjennom livet, men læring en får gjennom begrensede tilbakemeldinger i et nytt miljø) og beslutningsoppgaver med utgangspunkt i gitte beskrivelser hvor sannsynligheter og utfall er gitt i oppgaven. Mata et. al (2011) skriver videre at hvis man velger å se på erfaringskategorier og beskrivelseskategorier på tvers, kan dette skjule betydelige effekter av risikofylte valg knyttet til alder. I beslutninger tatt med utgangspunkt i erfaringer viste studien at eldre voksne var mer risikosøkende enn yngre voksne når læringen førte til risikounngående atferd, mens yngre var mer risikosøkende når læringen førte til risikosøkende atferd. Derimot fant de ingen klar aldersforskjell knyttet til beslutningsoppgavene (Mata et. al, 2011).

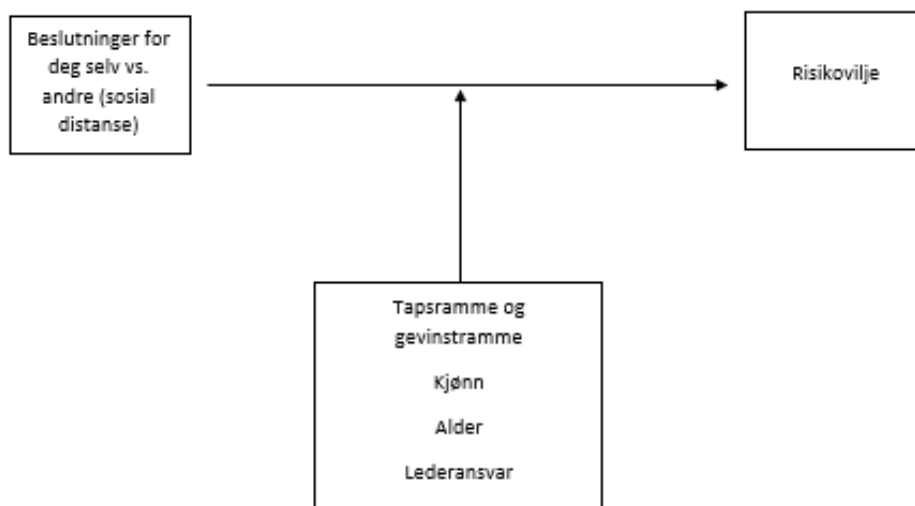
Best og Charness (2015) har i sin metastudie sett at i de positivt innrammede scenarioene kan alder utgjøre en forskjell. I økonomiske scenarioer hvor potensialet er en gevinst, og dødlighetsbaserte scenarioer hvor det er potensiale for tap, valgte yngre mennesker oftere alternativer som innebar høyere risiko. Det var ingen forskjell i alder da de så på de negativt innrammede scenarioene. Årsaken til at eldre har større risikoaversjon enn yngre kan være at eldre står overfor flere personlige viktige valg knyttet til fremtidig helse og økonomi (Best & Charness, 2015).

Ertac og Gurdal (2012) har i sin forskning sett på hvor risikovillige ledere er når de tar valg for en gruppe, som da vil gi konsekvenser og/eller fordeler for flere enn dem selv. Funn viser at det ikke bare er forskjell på om du er leder eller ikke leder, men det er en betydelig forskjell på kjønn med tanke på villigheten til å ta valg på vegne av en gruppe. Videre finner de at menn er mer risikovillige enn kvinner når det kommer til valg for seg selv og når en skal ta valg på vegne av en gruppe. Menn, hele 86 prosent, foretrekker at når de tar valg på vegne av en gruppe skal deres valg implementeres i gruppen og fremstå som et felles vedtak på

vegne av hele gruppen. For kvinner er det derimot kun 55 prosent, som foretrekker det samme. Videre finner de at kvinners individuelle risikovilje ikke påvirker deres vilje til å ta valg på vegne av en gruppe og valget om å ta en lederjobb. I motsetning til kvinner er de mennene som ønsker å lede, mer risikovillige på vegne av gruppen. Ertac og Gurdal (2012) skriver videre at funnene viser en tendens til risikoaversjon i gruppebeslutninger der hvor en blir utsatt for ulik risiko individuelt og i gruppe.

2.2.6 Presentasjon av modell

Med bakgrunn i teorien som omhandler begrepene sosial distanse, risikovilje, prospektteorien, affektheuristikken, tapsaversjon og gevinst-/tapsramme har vi utarbeidet en modell som illustreres i figur 3. Videre presenteres hypotesene vi har valgt å belyse.



Figur 3. Modellen illustrerer hvordan sosial distanse påvirker risikoviljen, og i tillegg hvordan moderatorene taps- og gevinstramme, kjønn, alder og lederansvar påvirker den sosiale distansen knyttet til risikovilje.

2.3 Hypoteser

For å belyse problemstillingen, om i hvilken grad sosial distanse påvirker risikoviljen knyttet til lønnstilbud, har vi kommet frem til flere ulike hypoteser som utgangspunkt for vår analyse. Målsettingen i denne studien er å se om vi tar større risiko når vi skal ta valg for andre enn oss selv når det gjelder tilbud om lønn i en ny jobb. Basert på denne målsettingen mener vi det er interessant å se hvordan kjønn, alder og det å være leder påvirker valg du tar, sett opp mot sosial distanse. I teoridelen har vi redegjort for at sosial distanse har innvirkning på valg som tas. Det er forskjell på å ta valg for seg selv og å ta valg for andre. Vi ser også på forskjeller i valg når valgene er presentert i en gevinstramme og i en tapsramme. Jo eldre en er jo mer antar vi at en har erfaring i å ta valg både for seg selv og for andre. Som leder med personalansvar er en mer vant til å ta avgjørelser for andre enn om en ikke er leder. Med lengre ledererfaring kan det være at en er mer villig til å ta risiko både for en selv og når en tar valg for en tidligere kollega som en ikke kjenner så godt.

Vår problemstilling er: I hvilken grad påvirker sosial distanse risikovilje knyttet til lønnstilbud? Vi har utarbeidet fem hypoteser for å belyse denne problemstillingen:

1. Risikoviljen knyttet til lønnstilbud er høyere ved høy sosial distanse enn ved lav sosial distanse.
2. Effekten i hypotese 1 er sterkere i gevinstramme enn tapsramme.
3. Tendensen til høyere risikovilje ved høy sosial distanse, er sterkere for menn enn kvinner.
4. Tendensen til høyere risikovilje ved høy sosial distanse, øker med alder.
5. Tendensen til høyere risikovilje ved høy sosial distanse, er sterkere for ledere enn ikke-ledere.

3. Metode

Her redegjør vi for hvorfor eksperiment er valgt som metode. Vi presenterer vignett og beskriver gjennomføringen av eksperimentet.

Lønnstilbud er valgt som det underliggende temaet når vi ser på effekten av sosial distanse på risikovilje ved beslutninger. Grunnen til at vi har valgt dette er fordi lønn er noe de aller fleste er opptatt av. I løpet av yrkeskarrieren er lønn et tema som ofte er oppe til diskusjon. Særlig ved bytte av jobb er lønnstilbud en del av prosessen.

Gjennom et eksperiment utført som en spørreundersøkelse satte vi deltagerne inn i en situasjon der de skulle velge mellom ulike lønnstilbud. Deltagerne ble tilfeldig tildelt spørsmål som gjaldt valg for en tidligere kollega som de ikke kjenner så godt (høy sosial distanse) eller spørsmål som gjaldt for seg selv (lav sosial distanse). Ingen deltagere fikk spørsmål om valg både for seg selv og for en tidligere kollega.

Hvordan tilbudene er formulert kan påvirke beslutningene. I vårt eksperiment brukte vi en 2 (høy sosial distanse versus lav sosial distanse) x 2 (gevinstramme versus tapsramme) blandet design med en ramme av innengruppedesign. Vi ser på hvordan valg tas ut ifra en gevinstramme og ut fra en tapsramme, der utfallet egentlig er det samme, men der ordlyden og “innrammingen” er annerledes (McLeod, 2017, 14. januar).

Vedlegg 1 viser hele spørreundersøkelsen med alle spørsmål. Spørsmålene mot slutten av spørreundersøkelsen som går på følelsene man hadde når man svarte på spørreundersøkelsen, er noe som er med for å kunne brukes i en større doktorgradsavhandling om samme tema. Disse spørsmålene som er knyttet til følelser i spørreundersøkelsen er ikke en del av vår undersøkelsesmodell og blir ikke belyst i vår studie.

Eksperimentet handler altså om valg, om risikovilje, og om valg og risiko for seg selv og sett opp mot sosial distanse når man tar en beslutning for andre. Dette ses på både i en gevinst- og en tapsramme. Målsettingen er å se om vi tar større risiko

når vi skal ta valg for andre enn oss selv når det gjelder tilbud om lønn i en ny jobb.

3.1 Valg av metode

Det er også tidligere blitt gjort studier knyttet til risiko, valg og sosial distanse. Vi har valgt å se på dette i sammenhengen lønn og tilbud om ny jobb. Det å søke en ny jobb og at du da må ta stilling til et lønnstilbud, er noe de aller fleste opplever i løpet av livet. Mange av oss er også vant til å bli spurt til råds av andre. De fleste kan derfor kjenne seg igjen i beslutningssituasjonen de blir stilt overfor i spørreundersøkelsen. I denne studien ser vi på valg man tar for seg selv og på valg man tar for andre. Vi har valgt å operasjonalisere høy sosial distanse som “en tidligere kollega som du ikke kjenner så godt”. Ved å bruke ordene “tidligere kollega som du ikke kjenner så godt”, og ikke bare kollega eller en venn, ønsker vi å oppnå en større opplevd sosial distanse mellom deltageren som person og personen som deltageren tar valg for. Det er ikke så nært som en kollega eller en venn, og heller ikke så fjernt som å gjøre valg for en fremmed.

Hensikten med et eksperiment er å isolere og se på effektene av potensielle årsaker. Eksperiment er derfor en egnet metode for å teste våre hypoteser. Dette eksperimentet er kamouflert som en spørreundersøkelse. Det er gjennomført som en digital spørreundersøkelse, som er delt via Facebook og LinkedIn. Ved å bruke eksperiment som en digital spørreundersøkelse på denne måten vil vi nå potensielt svært mange individer og slik kunne få mange deltagere. Alle som får/ser invitasjonen kan svare på spørreundersøkelsen, det er ingen begrensning på utvalget (Jhangiani et al., 2015).

Eksperimentet har to separate grupper med deltagere, noe som er et viktig element fra mellomgruppedesign. Den ene gruppen deltagere får spørsmål om valg som gjelder for dem selv, den andre gruppen deltagere får spørsmål som gjelder en tidligere kollega de ikke kjenner så godt. De to deltagergruppene får hver sin vignett, som er identiske med unntak av sosial distanse, og deretter valgalternativer som de skal ta stilling til (McLeod, 2017, 14. januar).

3.2 Vignetter

For å belyse vår problemstilling som omhandler sosial distanse og risikovilje utformet vi en spørreundersøkelse med vignetter basert på det klassiske sykdomsdilemmaet til Kahneman og Tversky (1979). Sosial distanse var en integrert del av spørreundersøkelsen der deltakerne svarte på spørsmål som enten gjaldt seg selv (lav sosial distanse) eller for en tidligere kollega som de ikke kjenner så godt (høy sosial distanse). Sosial distanse ble dermed tilordnet i form av en eksperimentell manipulasjon. I en tilfeldig rekkefølge fikk deltagerne tildelt én av vignettene og deretter ble de presentert for de samme beslutningsalternativene, både i gevinstramme og tapsramme.

Vignett 1: Valg som gjelder deg selv

Du har søkt på en stilling og fått tilbud om jobb. Etter å ha stilt et lønnskrav på 100.000 kroner mer enn hva som er gjennomsnittet for andre i tilsvarende stilling, har virksomheten lagt frem ulike lønnstilbud.

Lønnstilbudene presenteres i to ulike sett. I hvert av settene er det et lønnstilbud som er uavhengig av virksomhetens fremtidige resultater og et lønnstilbud som er avhengig av virksomhetens fremtidige resultater.

Du skal velge ett lønnstilbud fra hvert sett. Du må ta dine valg i dag.

Vignett 2: Valg som gjelder for en tidligere kollega som du ikke kjenner så godt

En tidligere kollega av deg som du ikke kjenner så godt, har søkt på en stilling og fått tilbud om jobb. Etter å ha stilt et lønnskrav på 100.000 kroner mer enn hva som er gjennomsnittet for andre i tilsvarende stilling, har virksomheten gitt din tidligere kollega ulike lønnstilbud.

Lønnstilbudene presenteres i to ulike sett. I hvert av settene er det et lønnstilbud som er uavhengig av virksomhetens fremtidige resultater og et lønnstilbud som er avhengig av virksomhetens fremtidige resultater.

Det skal velges ett lønnstilbud fra hvert sett. Du må gi din tidligere kollega råd i dag.

Valgene som deltagerne blir presentert for:

- *Gevinstramme:*
 - Tilbud T: Et tilbud om 60.000 kroner av det opprinnelige lønnskravet på 100.000 kroner.
 - Tilbud M: Et tilbud hvor det er 60 % sannsynlighet for å få det opprinnelige lønnskravet på 100.000 kroner, men 40 % sannsynlighet for ikke å få noe av lønnskravet.
- *Tapsramme:*
 - Tilbud K: Et tilbud som er 40.000 kroner lavere enn det opprinnelige lønnskravet på 100.000 kroner.
 - Tilbud S: Et tilbud hvor det er 40 % sannsynlighet for ikke å få noe av det opprinnelige lønnskravet på 100.000 kroner, men 60 % sannsynlighet for ikke å tape noe av lønnskravet.

Deltagerne kunne velge ett av tilbudene i hver ramme. For å kunne måle risikoviljen ble deltagerne deretter utfordret til å vise hvor sikker de var i sin beslutning. Dette ble markert på en ni-punkts Likert-skala. For gevinstramme: 1 = foretrekker absolutt tilbud T (sikkert alternativ), 5 = svært usikker / nøytral, 9 = foretrekker absolutt tilbud M (risikosøkende alternativ). Tilsvarende blir det i tapsramme; der K er det sikre alternativet og S er det risikosøkende alternativet.

I tillegg måtte deltagerne oppgi kjønn (0 = mann, 1 = kvinne, 2 = vil ikke oppgi) og indikere sin alder (1 = under 20 år, 2 = 20-29, 3 = 30-39, 4 = 40-49, 5 = 50-59, 6 = 60-69, 7 = 70 eller eldre). Deltagerne ble deretter bedt om å oppgi om de hadde lederansvar eller ikke (0 = ikke-leder, 1 = formell leder med personalansvar).

3.3 Gjennomføring av eksperimentet

Spørreundersøkelsen er satt opp i Qualtrics, og den henter ikke inn personopplysninger som gjør det mulig å spore noe tilbake til den enkelte deltager som svarer. Ingen IP-adresser ble lagret. Deltakerne i denne spørreundersøkelsen er helt anonyme, det er derfor ikke et krav om å melde spørreundersøkelsen til Norsk senter for forskningsdata (NSD).

Etter å ha satt opp spørreundersøkelsen i Qualtrics ble det gjort flere pretester. Utvalgte deltagere ble invitert til å gjennomgå spørreundersøkelsen for slik å få en avklaring på om deltagerne forstod hva de var med på og for å avdekke eventuelle svakheter ved formuleringer og oppsett. Til sammen ble det tatt 60 gjennomganger av spørreundersøkelsen før den ble publisert offentlig. I samtale med flere av de vi inviterte til å gjøre en pretest, fant vi ut at forklaringsteksten på hva de skulle gjøre i spørreundersøkelsen med fordel kunne gjøres tydeligere og enklere. Vi gjorde derfor noen justeringer og tok nye gjennomganger, og fikk bekreftelse på at det var blitt enklere å lese og enklere å forstå hva man skulle ta stilling til i spørreundersøkelsen.

For at flest mulig skulle svare på spørreundersøkelsen postet vi den på våre respektive sosiale medier med invitasjon om å svare på spørreundersøkelsen. Plattformene som ble brukt var Facebook og LinkedIn. Noen av de som så postene valgte også å dele posten videre for slik å bidra til at flere svarte på spørreundersøkelsen. Veileder, professor Linda Lai, var blant dem som la spørreundersøkelsen på sin Facebook-side for å nå enda bredere ut. Invitasjonen ble lagt ut den 18. januar 2022, og ble avpublisert og stoppet i Qualtrics etter ca. 50 døgn. Totalt har 513 personer gjennomført hele spørreundersøkelsen, av disse var 150 menn, 354 kvinner, mens ni ikke oppga kjønn. De fleste deltagerne var i aldersgruppene 40-49 (199 deltagere) og 50-59 (166 deltagere). Videre hadde 211 deltagere lederansvar (302 ikke-ledere).

4. Resultater

Før vi presenterer resultater fra hypotesetestingen vil vi presentere en oversikt over korrelasjoner mellom nøkkelvariabler, sammen med gjennomsnitt og standardavvik. Se tabell 1.

Tabell 1

Gjennomsnitt, standardavvik og korrelasjoner.

Variabler	<i>M</i>	<i>SD</i>	1	2	3	4	5	6
1. Sosial distanse	—	—						
2. Risiko gevinstramme	3.28	2.12	.01					
3. Risiko tapsramme	3.60	2.26	-.02	.76**				
4. Risiko gjennomsnitt	3.44	2.05	-.01	.93**	.94**			
5. Alder	4.32	0.96	.12**	-.00	.01	.00		
6. Kjønn	—	—	-.01	-.12**	-.16**	-.15**	-.09	
7. Leder	—	—	.00	.12**	.11*	.12**	.01	-.12**

Note. *M* (*M* = means fra engelsk, oversatt til gjennomsnitt) og *SD* (*SD* = standard deviations fra engelsk, oversatt til standardavvik) er brukt for å presentere 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 år, 3 = 30-39 år, 4 = 40-49 år, 5 = 50-59 år, 6 = 60-69 år), kjønn (0 = mann, 1 = kvinne), leder (0 = ikke-leder, 1 = leder).

4.1 Resultater fra testing av hypotese 1 og 2

For å teste direkte effekt av sosial distanse på risikovilje er det for de to første hypotesene utført tre ulike en-veis ANOVA (variansanalyse) som var forskjellige med hensyn til risikovilje (den avhengige variabelen). Det ble testet for risikovilje i henholdsvis gevinstramme, risikovilje i tapsramme og gjennomsnittlig risikovilje på tvers av begge rammene.

- Hypotese 1: Risikoviljen knyttet til lønnstilbud er høyere ved høy sosial distanse enn ved lav sosial distanse.
- Hypotese 2: Effekten i hypotese 1 er sterkere i gevinstramme enn tapsramme.

4.1.1 Sosial distanse og gjennomsnittlig risikovilje på tvers av både gevinst- og tapsramme

Vi finner at det er en ren deskriptiv forskjell. Risikoviljen var høyere ved lav sosial distanse ($M = 3.43$), sammenlignet med høyere sosial distanse ($M = .38$), men en en-veis ANOVA viser at forskjellen ikke var statistisk signifikant. Videre indikerte variansanalysen en ikke-signifikant hovedeffekt for sosial distanse (0 = seg selv, 1 = andre), $F_{(1, 556)} = 0.09$, $p = 0.762$, $\eta^2_p = 0.00$ på risikovilje. Vi finner ikke støtte for hypotese 1.

4.1.2 Sosial distanse og risikovilje i gevinstramme

Vi finner at det er en ren deskriptiv forskjell. Risikoviljen var høyere ved lav sosial distanse ($M = 3.25$) sammenlignet med høyere sosial distanse ($M = 3.19$), men forskjellen var ikke statistisk signifikant. Videre indikerte en en-veis ANOVA en ikke-signifikant hovedeffekt for sosial distanse (0 = seg selv, 1 = andre), $F_{(1, 579)} = 0.09$, $p = 0.763$, $\eta^2_p = 0.00$ på risikovilje. Vi finner ikke støtte for hypotese 2.

4.1.3 Sosial distanse og risikovilje i tapsramme

Vi finner at mønsteret deskriptivt var det samme som i gevinstrammen, der risikoviljen var høyere i lav sosial distanse ($M = 3.61$) sammenlignet med høy sosial distanse ($M = 3.58$), men forskjellen var ikke statistisk signifikant. Videre indikerte en en-veis ANOVA en ikke-signifikant hovedeffekt av sosial distanse (0 = seg selv, 1 = andre), $F_{(1, 568)} = 0.02$, $p = 0.885$, $\eta^2_p = 0.00$ på risikovilje. Vi finner ikke støtte for hypotese 2.

4.2 Resultater fra hypotese 3, 4 og 5

For hver av de tre siste hypotesene utførte vi tre ulike to-veis ANOVA som var forskjellige med hensyn til den avhengige variabelen risikosøking i gevinstramme, tapsramme og på tvers av begge rammene. De uavhengige variablene er alder i

hypotese 3, kjønn i hypotese 4 og lederansvar i hypotese 5.

- Hypotese 3: Tendensen til høyere risikovilje ved høy sosial distanse, er sterkere for menn enn kvinner.
- Hypotese 4: Tendensen til høyere risikovilje ved høy sosial distanse, øker med alder.
- Hypotese 5: Tendensen til høyere risikovilje ved høy sosial distanse, er sterkere for ledere enn ikke-ledere.

4.2.1 Sosial distanse, kjønn og risikovilje i gevinstramme

Vi finner at det er en signifikant hovedeffekt av kjønn på risikovilje, $F_{(1, 500)} = 8.00$, $p < .01$, $\eta^2_p = 0.02$. Risikoviljen var lavere blant kvinner ($M = 3.11$) sammenlignet med menn ($M = 3.69$). Videre indikerte en to-veis ANOVA at samspillet mellom sosial distanse og kjønn på risikovilje ikke var signifikant, $F_{(1, 500)} = 1.11$, $p = 0.292$, $\eta^2_p = 0.002$. Dette tyder på at effekten av sosial distanse på risikovilje i gevinstrammen ikke var avhengig av kjønn. Vi finner imidlertid ikke støtte for hypotese 3, det vil si at kjønn er en moderator i gevinstrammen.

4.2.2 Sosial distanse, kjønn og risikovilje i tapsrammen

Vi finner at det er en signifikant hovedeffekt av kjønn på risikovilje $F_{(1, 500)} = 13.33$, $p < .001$, $\eta^2_p = 0.03$. Risikoviljen var lavere blant kvinner ($M = 3.37$) sammenlignet med menn ($M = 4.15$). Videre indikerte en to-veis ANOVA at samspillet mellom sosial distanse og kjønn ikke var signifikant, $F_{(1, 500)} = 1.64$, $p = 0.200$, $\eta^2_p = 0.003$. Dette tyder på at effekten av sosial distanse i tapsrammen ikke var avhengig av kjønn. Vi finner imidlertid ikke støtte for hypotese 3, det vil si at kjønn er en moderator i tapsrammen.

4.2.3 Sosial distanse, kjønn og gjennomsnittlig risikovilje på tvers av taps- og gevinstramme

Vi finner at det er en signifikant hovedeffekt av kjønn på risikovilje, $F_{(1, 500)} = 12.04$, $p < .001$, $\eta^2_p = 0.02$. Risikoviljen var lavere blant kvinner ($M = 3.24$) sammenlignet med menn ($M = 3.92$). Videre indikerte en to-veis ANOVA at

samspillet mellom sosial distanse og kjønn ikke var signifikant, $F_{(1, 500)} = 1.56$, $p = 0.212$, $\eta^2_p = 0.003$. Dette indikerer at effekten av sosial distanse ved gjennomsnittlig risikovilje på tvers av begge rammene ikke var avhengig av kjønn. Vi finner imidlertid ikke støtte for hypotese 3, det vil si at kjønn er en moderator på tvers av taps- og gevinstramme.

4.2.4 Sosial distanse, alder og risikovilje i gevinstramme

En to-veis ANOVA tyder på at samspillet mellom sosial distanse og alder ikke var signifikant, $F_{(1, 500)} = 1.62$, $p = 0.990$, $\eta^2_p = 0.00$. Dette indikerer at effekten av sosial distanse i gevinstrammen ikke var avhengig av alder. Vi finner ikke støtte for hypotese 4 i gevinstrammen.

4.2.5 Sosial distanse, alder og risikovilje i tapsramme

En to-veis ANOVA indikerte at samspillet mellom sosial distanse og alder ikke var signifikant, $F_{(1, 500)} = 1.17$, $p = 0.680$, $\eta^2_p = 0.00$. Dette tyder på at effekten av sosial distanse i tapsrammen ikke var avhengig av alder. Vi finner ikke støtte for hypotese 4 i tapsrammen.

4.2.6 Sosial distanse, alder og gjennomsnittlig risikovilje på tvers av taps- og gevinstramme

En to-veis ANOVA indikerte at samspillet mellom sosial distanse og alder ikke var signifikant, $F_{(1, 500)} = 0.05$, $p = 0.816$, $\eta^2_p = 0.00$. Dette tyder på at effekten av sosial distanse på gjennomsnittlig risikovilje på tvers av begge rammene ikke var avhengig av alder. Vi finner ikke støtte for hypotese 4 på tvers av taps- og gevinstramme.

4.2.7 Sosial distanse, lederansvar og risikovilje i gevinstramme

Vi finner at det er en signifikant hovedeffekt ved lederansvar på risikovilje, $F_{(1, 500)} = 7.251, p < 0.01, \eta^2_p = 0.014$. Risikoviljen var høyere blant ledere ($M = 3.58$) sammenlignet med ikke-ledere ($M = 3.07$). Videre indikerte en to-veis ANOVA at samspillet mellom sosial distanse og om du har lederansvar ikke var signifikant, $F_{(1, 500)} = 0.627, p = 0.428, \eta^2_p = 0.001$. Dette indikerer at effekten av sosial distanse på risikovilje i gevinstrammen ikke var avhengig av om en hadde lederansvar. Vi finner imidlertid ikke støtte for hypotese 5 i gevinstrammen.

4.2.8 Sosial distanse, lederansvar og risikovilje i tapsramme

Vi finner at det er en signifikant hovedeffekt ved lederansvar på risikovilje, $F_{(1, 500)} = 7.37, p = 0.01, \eta^2_p = 0.013$. Risikoviljen var høyere blant ledere ($M = 3.90$) sammenlignet med ikke-ledere ($M = 3.39$). En to-veis ANOVA indikerte at samspillet mellom sosial distanse og om en har lederansvar ikke var signifikant, $F_{(1, 500)} = 1.02, p = 0.312, \eta^2_p = 0.001$. Videre indikerte variansanalysen at effekten av sosial distanse på risikovilje i tapsrammen ikke var avhengig av om en var leder eller ikke-leder. Vi finner imidlertid ikke støtte for hypotese 5 i tapsrammen.

4.2.9 Sosial distanse, lederansvar og gjennomsnittlig risikovilje på tvers av taps- og gevinstramme

Vi finner at det er en signifikant hovedeffekt ved lederansvar på risikovilje, $F_{(1, 500)} = 7.37, p < 0.01, \eta^2_p = 0.015$. Risikoviljen var høyere blant ledere ($M = 3.74$) sammenlignet med ikke-ledere ($M = 3.23$). En to-veis ANOVA indikerte at samspillet mellom sosial distanse og om en har lederansvar ikke var signifikant, $F_{(1, 500)} = 0.931, p = 0.335, \eta^2_p = 0.002$. Videre indikerte variansanalysen at effekten av sosial distanse ved gjennomsnittlig risikovilje på tvers av begge rammene ikke var avhengig av om en var leder eller ikke-leder. Vi finner imidlertid ikke støtte for hypotese 5 på tvers av taps- og gevinstrammen.

Problemstilling: I hvilken grad påvirker sosial distanse risikovilje knyttet til lønnstilbud?		
Hypoteser:	Signifikant	Ikke signifikant
1: Risikoviljen knyttet til lønnstilbud er høyere ved høy sosial distanse enn ved lav sosial distanse.		X
2: Effekten i hypotese 1 er sterkere i gevinstramme enn tapsramme.		X
3: Tendensen til høyere risikovilje ved høy sosial distanse, er sterkere for menn enn kvinner.		X
4: Tendensen til høyere risikovilje ved høy sosial distanse, øker med alder.		X
5: Tendensen til høyere risikovilje ved høy sosial distanse, er sterkere for ledere enn ikke-ledere.		X

Tabell 2. Oppsummering.

5. Diskusjon

Ut fra datagrunnlaget i vår studie knyttet til sosial distanse er det ikke funnet støtte for noen av hypotesene. Videre vil vi diskutere hva som kan være årsaken til dette og hva det som er funnet kan bety.

5.1 Diskusjon ut fra hypotese 1 og 2

Hypotese 1: Risikoviljen knyttet til lønnstilbud er høyere ved høy sosial distanse enn ved lav sosial distanse.

Hypotese 2: Effekten i hypotese 1 er sterkere i gevinstramme enn tapsramme.

I denne studien får vi ikke støtte for at den sosiale distansen påvirker valg når det gjelder risikovilje knyttet til lønnstilbud. De fleste deltagerne i vår spørreundersøkelse virker å ha høy tapsaversjon. Svært få deltagere har vært risikosøkende i gevinstrammen ved høy sosial distanse. Gjennomgående har deltagerne vært risikoaverse uavhengig av gevinst- og tapsramme og den sosiale distansen. Dette harmonerer med Kahneman (2012) sin observasjon om at individer generelt er tapsuvillig, og det Young et al. (2019) finner angående tapsaversjon knyttet til valginnrømming med risiko. Følelsene påvirker oss ofte til å ta de mer sikre alternativene. Noe som kan samsvare med vårt resultat er noe av det Eriksen et al. (2020) finner i sin studie. De finner en svak tendens til lavere risikotaking når det gjelder valg på vegne av andre, enn når man velger for seg selv. Spesielt i et eksperiment der deltagerne skulle velge mellom ulike jobbtilbud, var risikoviljen betydelig lavere når valget involverte en annen person. Flere av deltagerne i studien valgte det mer risikable jobbtilbudet når det gjaldt dem selv.

I vårt eksperiment antok vi at når deltagerne skulle ta valg for en tidligere kollega de ikke kjenner så godt, så ville de velge det risikofylte alternativet i gevinstrammen. Polman (2018, 13. november) omtaler at når vi velger for andre kontra oss selv vil tankegangen ofte endres slik at vi tar mer risikofylte valg, dette ser ikke ut til å være tilfelle blant våre deltagere. Deltagerne valgte oftest det trygge alternativet også i den høye sosiale distansen i gevinstrammen.

Det kan være at den sosiale distansen “en tidligere kollega du ikke kjenner så godt” ikke ble forstått slik vi forventet. Problemstillingen knyttet til høy sosial distanse kan ha blitt oppfattet som mer konkret. Dette er det motsatte av hva Trope og Liberman (2010) omtaler i sin artikkel om at når den sosiale distansen øker så kan problemstillingen bli oppfattet som mer abstrakt. Noen deltagere tenkte kanskje på en konkret person som de har jobbet med tidligere, og med det kunne den sosiale distansen ha blitt lavere og kanskje blitt forstått mer som en venn. Studien til Zhang et al. (2017) bygger opp under dette, da de finner at når det gjelder valg for seg selv og for venner, så er det ofte lik motvilje til å ta risiko i gevinstsituasjoner. I vår studie kan det tyde på at situasjonen som gjaldt en tidligere kollega du ikke kjenner så godt ble tolket som en konkret annen. Dette kan samsvare med det Zhang et al. (2017) finner, at når du velger for en konkret annen vil individet basere valgene på sine egne emosjonelle reaksjoner mot risiko og da oftere ta de samme valgene som de ville gjort for seg selv.

Frykten for å tape ligger i den følelsesmessige reaksjonen som gjerne kommer ut fra det Kahneman (2012) omtaler som System 1, men de mer bevisste valgene tas ofte av System 2. Dette kan også stemme overens med forskningen til Slovic og Peters (2006) der individer ikke bare baserer valget på en subjektiv vurdering, men også på hva de føler når de skal ta en beslutning. Affektheuristikken kan bidra til at utfallet blir noe annet enn først forventet (Slovic et al., 2007). Sinnsstemning, konsekvenstenkning og ytre påvirkninger kan ha påvirket resultatet. Det kan for eksempel være situasjoner som at enkelte har en god eller dårlig dag eller at de grubler for mye på hva som kan skje ved det enkelte valget. Kanskje vurderer de ekstra nøye de økonomiske konsekvensene hvert valg vil innebære. En ytre påvirkning kan eksempelvis være tidspress eller at en besvarer spørreundersøkelsen bare for å være snill.

5.2 Diskusjon ut fra hypotese 3

Hypotese 3: Tendensen til høyere risikovilje ved høy sosial distanse, er sterkere for menn enn kvinner.

Tendensen at folk tar mer risiko for andre enn seg selv antok vi var sterkere for menn enn for kvinner, men det var det ikke noe signifikant funn for. En mulig forklaring kan være at Norge er blant de mest likestilte landene i verden og at et likhetsprinsipp mellom kjønn står sterkt. World Economic Forums Global Gender Gap Report 2020 (2019, s. 6 og 9) viser at Norge rangeres på 2. plass på listen over verdens mest likestilte land.

Selv om det ikke er gjort noen funn på risikovilje knyttet opp mot den sosiale distansen når det gjelder kjønn, er det en signifikant hovedeffekt på kjønn ved risikovilje: Kvinner er mindre risikovillige enn menn. Dette støttes blant annet i metastudien til Charness og Gneezy (2012), der kvinner investerer mindre enn menn der risikoen er høy. Videre viser forskningen til Ertac og Gurdal (2012) at flere kvinner ikke vil ta ansvaret for å ta en risikobeslutning som påvirker andre, selv når egen gevinst står på spill. Da mange toppstillinger innebærer å ta valg på vegne av andre, kan uviljen mot å ta risikobeslutninger som Ertac og Gurdal (2012) finner hos kvinner kanskje være en årsak til at flere menn innehar disse toppstillingene. Videre reflekterer de rundt at dette også kan være årsak til at flere menn enn kvinner går inn i lederroller, og at det gjelder både i arbeidslivet og i det sosiale liv.

5.3 Diskusjon ut fra hypotese 4

Hypotese 4: Tendensen til høyere risikovilje ved høy sosial distanse, øker med alder.

Vi antok at høy alder er lik mer erfaring og at man er tryggere i sin rolle og derfor opplever det som lettere å kunne ta avgjørelser i valgsituasjoner som omhandler høy sosial distanse. Vår studie har ingen signifikante funn for hypotese 4.

Tidligere studier som angår sosial distanse og risikovilje har så vidt vi kan se ofte studenter som deltagere og det er naturlig å anta at majoriteten av disse er yngre

voksne. I vår studie er hovedvekten av deltagerne i alderen 40-49 og 50-59. I metastudien til Best og Charness (2015) viser det seg at i de positivt innrammede scenarioene utgjør alder en forskjell: Yngre mennesker valgte alternativer som innebar høyere risiko. En årsak til at eldre er mer risikoaverse enn yngre kan være fordi mange eldre kan stå overfor store valg for sin fremtid med tanke på økonomi og helse (Best & Charness, 2015).

5.4 Diskusjon ut fra hypotese 5

Hypotese 5: Tendensen til høyere risikovilje ved høy sosial distanse, er sterkere for ledere enn ikke-ledere.

I denne studien finner vi at sosial distanse heller ikke for ledere påvirker valg når det gjelder risikovilje knyttet til lønnstilbud. Som tidligere diskutert for hypotese 1 og 2 kan det også for ledere kunne stilles spørsmålsteget ved om den sosiale distansen “en tidligere kollega du ikke kjenner så godt” var høy nok. Noe av forklaringen på dette kan ligge i det Hofstede (2011) omtaler i sin artikkel om forskjeller mellom samfunn som kjennetegnes med at de har lav og høy maktavstand. Store deler av norsk arbeidsliv vil kunne sies å være preget av en hierarkisk oppbygging der avstanden mellom medarbeidere og leder(e) ofte oppleves som lav. Det kan være at det i Norge oppleves at ledere står nærmere sine kollegaer når man tenker sosial distanse, enn hva som kan være tilfelle i flere andre land. En annen forklaring på dette kan være det Hofstede (2011) omtaler som kollektivism, harmoni og vi-tankegang. Dette kan være typiske trekk ved norsk arbeidsliv som også kan gjelde ledere.

Ertac og Gurdal (2012) skriver i sin artikkel om risikovilje blant ledere og ikke-ledere, at årsaken til at noen velger å lede kan handle om at de kan ha aversjon mot å gi fra seg kontroll til andre og at de kan ha et behov for å kontrollere andre. Det å kunne være ansvarlig for mulige tap for andre kan være en årsak til at vi ikke har funn når det gjelder den sosiale distansen.

Om vi ser bort fra den sosiale distansen var det signifikante funn både i gevinstramme, tapsramme og på tvers av rammene som sier at ledere var mer

risikovillige enn ikke-ledere. Dette harmonerer med det Ertac og Gurdal (2012) har funnet i sin forskning, men i deres forskning gjelder dette kun for menn. Anderson og Galinsky (2006) har på tvers av fem studier funnet at en følelse av makt ofte øker individers optimisme når det gjelder å ta risikofylte valg. En leder innehar ofte makt i kraft av sin stilling. Dette kan være en forklaring på hvorfor vi har funnet at ledere er mer risikovillige enn ikke-ledere (Anderson & Galinsky, 2006).

5.5 Generell diskusjon

Som tidligere beskrevet er det i denne studien ikke funnet noe støtte for at den sosiale distansen påvirker valg når det gjelder risikovilje knyttet til lønnstilbud.

Det var i denne studien 748 deltagere som startet på spørreundersøkelsen, og av disse var det 513 som gjennomførte hele. Kvinner var i vårt eksperiment overrepresentert. 354 kvinner gjennomførte spørreundersøkelsen, mot 150 menn (ni personer oppga ikke kjønn). Det at mange ikke fullførte spørreundersøkelsen kan kanskje tyde på at spørreundersøkelsen var i det lengste laget. Det er også mulig at en del syntes scenarioene var for omfattende eller for vanskelig å forstå. Blant annet opplysningen om at lønnstilbudet både var avhengig av og uavhengig av bedriftens fremtidige resultater, kan ha gjort sitt til at deltagerne også brukte tid til å spekulere i hva dette kunne bety. Dette kan ha aktivert System 2 blant flere av deltakerne (Kahneman, 2012). Om det ble for omfattende å regne på utfallene av valgene, kan det ha påvirket at de fleste deltagerne valgte det trygge valget også for sin tidligere kollega de ikke kjenner så godt. Om vi hadde gitt mer informasjon om hva som faktisk skulle til for å være i posisjon til å få utbetalt hele lønnskravet, både når det gjelder for seg selv og for den tidligere kollegaen som man ikke kjenner så godt, kunne det kanskje gitt et noe annet utfall. Spørreundersøkelsen inneholdt også spørsmål knyttet til informasjonsprosessering og emosjonell intensitet. Det kan tenkes at mange av deltagerne opplevde det ekstra utfordrende å svare på disse spørsmålene og valgte da å avslutte spørreundersøkelsen. Lønn utgjør en viktig del av livsgrunnlaget vårt og betyr mye for den enkelte, det kan tenkes at dette også har påvirket resultatet. Slovic og Peters (2006) har i sin forskning sett på hvordan vi gjennom affekt bedømmer

risiko og nytte i beslutninger vi står overfor både i profesjonelle sammenhenger og private. Videre skriver de at tidligere erfaringer, sinnsstemning og følelser kan påvirke valg vi tar.

En av årsakene til at flertallet av deltagerne i vårt eksperiment ikke tok risiko når de skulle velge for andre, kan være at de følte på ansvaret ved å ta et slikt valg. Dette omtales i studien til Lu et al. (2018) hvor de så at bekymring økte blant individer som velger for andre og de ble gjerne mer risikoaverse.

Mellommenneskelige bekymringer, som for eksempel ansvar, kan motivere individer til å velge et sikrere alternativ når de velger for andre enn når de velger for seg selv. Dette kan være fordi individer føler større ansvar for å sikre bestemte gevinster enn for mulige gevinster (Lu et al., 2018, s. 233). Videre finner vi i studien til Chang et al. (2012) at individer kan oppleve bekymring for å gjøre feil når de skal ta valg for andre som innebærer risiko. For mange vil det kunne være enklere å måtte forsvare et tryggere valg enn et valg som innebærer større risiko. Dette kan også være en årsak til våre funn.

Vår studie er gjort i Norge, spørreundersøkelsen ble presentert på norsk, og det er derfor grunn til å anta at de aller fleste som svarte på spørreundersøkelsen bor i Norge og er en del av det norske arbeidslivet. Kulturelle forhold som kjennetegner norsk arbeidsliv og privatliv vil kunne ha noe å si for at resultatene ble som de ble. Tidligere studier av risikovilje sett opp mot sosial distanse er så vidt vi har funnet blitt utført i USA og Asia, og er oftest gjennomført på studenter med et lite utvalg av deltagere. En annen faktor er at de fleste av eksperimentene i teorien vi har benyttet omhandler oftest temaer rundt lotteri, helse og investering. Dette er noe som er litt annerledes enn vårt eksperiment som omhandler lønnstilbud ved ansettelse i ny jobb. Professor Geert Hofstede har forsket på kulturelle forskjeller mellom nasjoner og regioner og hvordan det påvirker ulike situasjoner. Maktbalanse og maktavstander er en del av de kulturelle dimensjonene som han omtaler (Hofstede, 2011). I land som Norge er maktavstanden ofte kort. Kanskje vil det ha noe å si også for den sosiale distansen, at den generelt oppleves som lavere i Norge. Individualisme versus kollektivism er en annen av Hofstedes (2011) dimensjoner. Norsk arbeidsliv preges ofte av å være tillitsbasert og svært mange er fagorganisert. Norge anses for å være et kollektivistisk land, i

motsetning til for eksempel USA som er blant de mest individualistiske. Usikkerhet og det å redusere denne er også blant Hofstedes (2011) kulturelle dimensjoner. Kanskje er nordmenn preget av å ha ønske om struktur og klare regler og har en tendens til å være lengre i den enkelte jobben, og at dette kan påvirke holdninger og forhold til sine kolleger. I Norge er det små hierarkiske forskjeller og kolleger står ofte nær hverandre på tvers av en organisasjons ulike avdelinger. Den tidligere kollegaen vil for mange kanskje fremstå nærmere enn det vi prøvde å manipulere i scenarioet.

Det at noen skal tjene vesentlig mer enn andre i tilsvarende stilling vil kunne oppleves som urettferdig. Dette kan være en grunn til at de fleste valgte det tryggeste alternativet som gir en lønn mer likt gjennomsnittet av hva de andre i tilsvarende stillinger tjener. Stone og Allgaier (2008) støtter opp under dette i sin forskning som viser at sterke normer og sosiale verdier gjerne står sterkere enn personlige preferanser når man skal ta valg for andre. Det at beslutningstakeren påvirkes av normer når bestemte valg skal tas, omtales også av Tversky og Kahneman (1981). De refererer også til at beslutningstakeren kan påvirkes av vaner og personlige egenskaper. Det er i mange norske virksomheter og mellom medarbeidere ofte åpenhet om lønn og lønnsnivå. Lønn forhandles ofte gjennom fagforeninger og det er en tillitsvalgt som jobber for å få de ansattes lønn opp. Likevel er det ofte når du bytter jobb at du kan ha størst påvirkning på hva slags lønn du vil få. Stone og Allgaier (2008) finner at når vi står i en beslutningssituasjon vil valget vi tar ofte være det som oppfattes som mest sosialt riktig.

Beløpet 100.000 kroner mer enn gjennomsnittet, som omtales i vignetten, vil for enkelte kunne fortone seg som veldig mye mens det for andre vil fremstå som et mindre beløp. Det kan være stor forskjell på lønnsnivå for eksempel mellom ledere og medarbeidere. Valgsituasjonen vil for noen kunne medføre mye større risiko enn det vil for andre. Dersom det er overvekt av høytlønnede eller lavtlønnede deltagere, kan det ha preget resultatene. Lønnsnivået du allerede ligger på vil kunne ha noe å si for valget du tar. Har du høy lønn og trygg økonomi fra før kan det ha gjort at de har tatt risikoen det innebærer å ta valget med det variable lønnstilbudet. Er du i en jobb med lavere lønn og mer utrygg

økonomi vil kanskje lønnstilbudet med fast lønn kunne være mer attraktivt. Skal du for eksempel søke om boliglån så vil det være den faste lønnen som ligger til grunn i lånesøknaden og ikke hva du eventuelt vil kunne ha i lønnsinntekt basert på bedriftens fremtidige resultat. Dette med boliglån er imidlertid noe du vet for ditt eget tilfelle, men noe du sannsynligvis ikke har kunnskap om når det gjelder denne tidligere kollegaen som du tross alt ikke kjenner så godt. En av årsakene til at deltagerne velger det trygge valget når de skal velge for en tidligere kollega de ikke kjenner så godt, kan også være at de ikke unner vedkommende det risikofylte utfallet. Olschewski et al. (2019) fant i sine eksperimenter at individer foretrakk mindre risikofylte valg for andre, når det risikofylte alternativet hadde en høyere forventet verdi. Grunnen til dette kan være antisosiale motiver, som at andre ikke skal få mer verdier eller ha det bedre eller få større gevinster enn beslutningstakeren selv (Olschewski et al., 2019).

Det er vanskelig å si om resultatet vårt hadde vært annerledes om det hadde vært et lavere eller enda høyere antall deltagere. Invitasjonen til å delta i spørreundersøkelsen ble gitt på Facebook og LinkedIn. Teksten var nøytral og avslørte ingenting om innholdet i spørreundersøkelsen. Det som kalles posttekst, teksten som vises på Facebook-veggen/LinkedIn-veggen, var så lang at man måtte klikke for å se hele. Det kan tenkes at dersom teksten var kortere og inneholdt ord om lønn og lønnstilbud, så hadde enda flere valgt å delta.

Vår studie er ingen replikasjon, men den har noen elementer fra tidligere forskningsstudier gjort på sosial distanse og risiko. Studien er som flere andre studier, basert på det klassiske sykdomsproblemet til Kahneman og Tversky (1979) der deltakerne fikk svaralternativer i både gevinst- og tapsramme i tilfeldig rekkefølge. Det at vi ikke får noen signifikante funn tenker vi kanskje kan sammenlignes med det Sætrevik (2017, 4. juli) omtaler som “replikasjonskrisen”. Sætrevik (2017, 4. juli) refererer blant annet til Kahneman sin grunnforskning innenfor sosialpsykologi som også vår studie har teori fra. Replikasjonskrisen som Sætrevik (2017, 4. juli) omtaler, handler om replikasjoner av tidligere studier og at man der ikke får de samme funnene som i originalstudien. Det kan være ulike årsaker til at dette skjer, ulik type deltakere eller hvordan eksperimentet ble utført

kan være noe av det som påvirker utfallet, dette kan kanskje også ses opp mot vår studie.

Kan det at vi ikke har signifikante funn knyttet til risikovilje ved sosial distanse faktisk gjenspeile virkeligheten? Ville vi fått støtte for vår problemstilling om det hadde vært flere deltagere, og ville effekten da uansett kanskje vært så liten at det ikke hadde hatt noe å si? Dette er spørsmål vi ikke vet svarene på. I drøftingen har vi løftet frem flere forhold som kjennetegner norsk kultur og arbeidsliv. Kanskje er det slik at sosial distanse i norsk sammenheng ikke påvirker risikoviljen i beslutningssituasjoner. Vår studie hadde den sosiale distansen “en tidligere kollega du ikke kjenner så godt”, denne sosiale distansen kan vise seg å være for lav med tanke på problemstillingen. Men i den sosiale avstandslinjen, utover fra deg selv, hvor skjer da “brekken” mot at avstanden blir så fjern at man ifølge teori kan anta at risikoviljen går opp? Er det ett hakk videre ut på den sosiale distanselinjen, to eller tre? Hva vil det i tilfelle bety, og hvilken beskrivelse av det sosiale forholdet vil man da kunne bruke? Dette kan det være interessant å finne ut mer av og noe videre studier kan belyse.

6. Konklusjon

Målet med denne studien var å se om vi tar større risiko når vi skal ta valg for andre enn oss selv når det gjelder tilbud om lønn på vei inn i en ny jobb. Med utgangspunkt i Polman (2018, 13. november) om hvorfor det er enklere å ta valg for andre enn seg selv har vi gjennom et eksperiment sett på i hvilken grad sosial distanse påvirker risikoviljen knyttet til lønnstilbud. For å belyse vår problemstilling utarbeidet vi fem hypoteser. Hypotesene var basert på tidligere forskning, men vårt eksperiment var ingen replikasjon. Studien tok utgangspunkt i norske forhold, og deltakerne ble invitert inn i en spørreundersøkelse via sosiale medier. Det ble ikke funnet støtte for noen av hypotesene, så ut fra denne studien kan vi ikke si at sosial distanse påvirker risikoviljen knyttet til lønnstilbud.

7. Litteraturliste

- Anderson, & Galinsky, A. D. (2006). Power, optimism, and risk-taking. *European Journal of Social Psychology*, 36(4), 511–536.
<https://doi.org/10.1002/ejsp.324>
- Andersson, Holm, H. J., Tyran, J.-R., & Wengström, E. (2016). Deciding for Others Reduces Loss Aversion. *Management Science*, 62(1), 29–36.
<https://doi.org/10.1287/mnsc.2014.2085>
- Barrafrem, & Hausfeld, J. (2020). Tracing risky decisions for oneself and others: The role of intuition and deliberation. *Journal of Economic Psychology*, 77, 102188. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2019.102188>
- Best, & Charness, N. (2015). Age Differences in the Effect of Framing on Risky Choice: A Meta-Analysis. *Psychology and Aging*, 30(3), 688–698.
<https://doi.org/10.1037/a0039447>
- Chaiken, S., & Trope, Y. (Eds.). (1999). *Dual-process theories in social psychology*. Guilford Press.
- Chang, Chuang, S.-C., Cheng, Y.-H., & Huang, T.-Y. (2012). The Compromise Effect in Choosing for Others. *Journal of Behavioral Decision Making*, 25(2), 109–122. <https://doi.org/10.1002/bdm.720>
- Charness, & Gneezy, U. (2012). Strong Evidence for Gender Differences in Risk Taking. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 83(1), 50–58.
<https://doi.org/10.1016/j.jebo.2011.06.007>
- Eriksen, 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>

- Ertac, & Gurdal, M. Y. (2012). Deciding to decide: Gender, leadership and risk-taking in groups. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 83(1), 24–30. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2011.06.009>
- Fagley, N. S., & Miller, P. M. (1990). The effect of framing on choice: Interactions with risk-taking propensity, cognitive style, and sex. *Personality and social psychology bulletin*, 16(3), 496-510. <https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/0146167290163008>
- Diego Fernandez-Duque, & Timothy Wifall. (2007). Actor/Observer Asymmetry in Risky Decision Making. *Judgment and Decision Making*, 2(1), 1.
- Guo, Trueblood, J. S., & Diederich, A. (2017). Thinking Fast Increases Framing Effects in Risky Decision Making. *Psychological Science*, 28(4), 530–543. <https://doi.org/10.1177/0956797616689092>
- Hofstede, G. (2011). Dimensionalizing cultures: The Hofstede model in context. *Online readings in psychology and culture*, 2(1), 2307-0919. http://mchmielecki.pbworks.com/w/file/64591689/hofstede_dobre.pdf
- Jhangiani, R. S., Chiang, I. A., & Price, P. C. (2015). *Research methods in psychology-2nd Canadian Edition*. BC Campus, kap. 6. <https://opentextbc.ca/researchmethods/> MEN 2020
- Jones, & Rachlin, H. (2006). Social Discounting. *Psychological Science*, 17(4), 283–286. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2006.01699.x>
- Kahneman, D., & Frederick, S. (2002). Representativeness revisited: Attribute substitution in intuitive judgment. *Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment*, 49, 81.

- Kahneman, Lilleskjæret, E., & Nyquist, G. (2012). Tenke, fort og langsomt (p. 551). Pax.
- Kahneman, & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263–291.
<https://doi.org/10.2307/1914185>
- Lu, Shang, X., & Li, B. (2018). Self-Other Differences in Decision-Making Under Risk. *Experimental Psychology*, 65(4), 226–235.
<https://doi.org/10.1027/1618-3169/a000404>
- Lu, Xie, X., & Xu, J. (2013). Desirability or Feasibility. *Personality & Social Psychology Bulletin*, 39(2), 144–155.
<https://doi.org/10.1177/0146167212470146>
- Lu, & Xie, X. (2014). To change or not to change: A matter of decision maker's role. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 124(1), 47–55. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2013.12.001>
- Mata, R., Josef, A. K., Samanez-Larkin, G. R., & Hertwig, R. (2011). Age differences in risky choice: a meta-analysis. *Annals of the New York Academy of Sciences*, 1235, 18–29. <https://doi.org/10.1111/j.1749-6632.2011.06200.x>
- McLeod, S. A. (2017, January 14). *Experimental design*. Simply Psychology. <https://www.simplypsychology.org/experimental-designs.html>
- Mukherjee. (2010). A Dual System Model of Preferences Under Risk. *Psychological Review*, 117(1), 243–255. <https://doi.org/10.1037/a0017884>
- Nabi, Walter, N., Oshidary, N., Endacott, C. G., Love-Nichols, J., Lew, Z. J., & Aune, A. (2020). Can Emotions Capture the Elusive Gain-Loss Framing Effect? A Meta-Analysis. *Communication Research*, 47(8), 1107–1130.
<https://doi.org/10.1177/0093650219861256>

- Olschewski, Dietsch, M., & Ludvig, E. A. (2019). Anti-social motives explain increased risk aversion for others in decisions from experience. *Judgment and Decision Making*, 14(1), 58–71.
- Polman (2018). Why It's Easier to Make Decisions for Someone Else. *Harvard Business Review*, 13. november <https://hbr.org/2018/11/why-its-easier-to-make-decisions-for-someone-else>
- Polman. (2012). Self–other decision making and loss aversion. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 119(2), 141–150. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2012.06.005>
- Polman, & Emich, K. J. (2011). Decisions for Others Are More Creative Than Decisions for the Self. *Personality & Social Psychology Bulletin*, 37(4), 492–501. <https://doi.org/10.1177/0146167211398362>
- Polman, & 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>
- Raue, Streicher, B., Lerner, E., & Frey, D. (2015). How far does it feel? Construal level and decisions under risk. *Journal of Applied Research in Memory and Cognition*, 4(3), 256–264. <https://doi.org/10.1016/j.jarmac.2014.09.005>
- Sloman. (1996). The Empirical Case for Two Systems of Reasoning. *Psychological Bulletin*, 119(1), 3–22. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.119.1.3>
- Slovic, Finucane, M. L., Peters, E., & MacGregor, D. G. (2007). The affect heuristic. *European Journal of Operational Research*, 177(3), 1333–1352. <https://doi.org/10.1016/j.ejor.2005.04.006>

- Slovic, & Peters, E. (2006). Risk Perception and Affect. *Current Directions in Psychological Science : a Journal of the American Psychological Society*, 15(6), 322–325. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8721.2006.00461.x>
- Stanovich, & West, R. F. (2000). Advancing the rationality debate. *The Behavioral and Brain Sciences*, 23(5), 701–717. <https://doi.org/10.1017/S0140525X00623439>
- Stone, & Allgaier, L. (2008). A Social Values Analysis of Self-Other Differences in Decision Making Involving Risk. *Basic and Applied Social Psychology*, 30(2), 114–129. <https://doi.org/10.1080/01973530802208832>
- Sun, 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>
- Sun, Polman, E., & Zhang, H. (2021). On prospect theory, making choices for others, and the affective psychology of risk. *Journal of Experimental Social Psychology*, 96, 104177. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2021.104177>
- Sætrevik, B., & Peterson, Å. (2017). Replikasjonskrisen. *Tidsskrift for Norsk psykologforening*, 54(7), 641-647, 4. juli. https://psykologtidsskriftet.no/fagessay/2017/07/replikasjonskrisen?msclki_d=b1b01365ced311ec9fd089f2eaf6f96d
- Trope, & Liberman, N. (2010). "Construal-level theory of psychological distance": Correction to Trope and Liberman (2010). *Psychological Review*, 117(3), 1024–1024. <https://doi.org/10.1037/a0020319>
- Tversky, & Kahneman, D. (1981). The Framing of Decisions and the Psychology of Choice. *Science (American Association for the Advancement of Science)*, 211(4481), 453–458. <https://doi.org/10.1126/science.7455683>

- Young, Shuster, M. M., & Mikels, J. A. (2019). The Sure Thing: The Role of Integral Affect in Risky Choice Framing. *Emotion* (Washington, D.C.), 19(6), 1035–1043. <https://doi.org/10.1037/emo0000505>
- Wang, Zhou, M., Zhu, L., Hu, Y., & Shang, Y. (2021). The effect of social reference points on self-other risk decision-making. *Current Psychology* (New Brunswick, N.J.). <https://doi.org/10.1007/s12144-021-01954-7>
- World Economic Forum (2019). *Global Gender Gap Report 2020*. <https://www.weforum.org/reports/gender-gap-2020-report-100-years-pay-equality>
- Zhang, Liu, Y., Chen, X., Shang, X., & Liu, Y. (2017). Decisions for Others Are Less Risk-Averse in the Gain Frame and Less Risk-Seeking in the Loss Frame Than Decisions for the Self. *Frontiers in Psychology*, 8, 1601–1601. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2017.01601>
- Ziegler, & Tunney, R. J. (2015). Who's been framed? Framing effects are reduced in financial gambles made for others. *BMC Psychology*, 3(1), 9–9. <https://doi.org/10.1186/s40359-015-0067-2>

Vedlegg 1: Spørreskjema fra spørreundersøkelsen, inkl. invitasjonsbrev
Vedlegg 2: Posttekst på Facebook og LinkedIn