

# *Kvitt deg med studiegjelden!*

BACHELOROPPGAVE VED MARKEDSHØYSKOLEN

1. JUNI 2012

*I hvilken grad har redusert studiegjeld effekt på siste års studenters holdning til å flytte til Finnmark og Nord-Troms?*

**Studentnummer:**

**979710**

**979654**

**979596**

**Emnekode: BAC3100**

**Oppgaven er gjennomført som en del av utdannelsen ved Markedshøyskolen.**

**Markedshøyskolen er ikke ansvarlig for oppgavens metoder, resultater og konklusjoner eller anbefalinger.**

## **FORORD**

Dette er avsluttende oppgave i vår bachelorgrad i Markedsføring og Salgsledelse ved Markedshøyskolen.

Gjennomføringen av denne oppgaven har medført store utfordringer, vi har jobbet oss gjennom disse, og står i dag igjen med den oppgaven du holder i hendene. Prosessen har vært lang, men også veldig lærerik.

I den forbindelse ønsker vi å takke de som gjorde det mulig for oss til å gjennomføre den. Vår veileder Marit Anti har hatt den kunnskapen vi har manglet og deler i stor grad vår interesse for å finne ut mer om et ganske så ukjent fenomen. Hun har vært en inspirasjon og klart å motivere oss når vi selv har møtt veggen. Stor takk til henne. Våre respondenter har vært til stor hjelp under innhenting av data og vært villige til å stille opp når vi har trengt det. I tillegg vil vi takke Wenche Wærner som har kommet med gode innspill mot slutten av skriveprosessen. Tusen takk!

Til slutt vil vi takke for nydelig illustrasjonsbilde på forsiden, hentet fra bloggsiden til Bjarne Heyerdahl Sætrang.

Til tross for sure miner og småkrangling underveis vil vi også takke hverandre for godt samarbeid, og vel gjennomført oppgave.

God lesning!

Oslo 1.juni 2012

979710, 979596, 979654

# **SAMMENDRAG**

Bachelor oppgaven du nå skal få lese handler om holdninger, mer spesifikt om hvilken effekt redusert studiegjeld har på siste års studenters holdninger til å flytte til Finnmark eller Nord-Troms. Vi ble inspirert av regjeringen sin ordning med en egen tiltakssone i Finnmark og deler av Nord-Troms, opprettet i 1990, som et svar på den negative befolknings- og næringsutviklingen i regionen på slutten av 1980-tallet. Ved å flytte får man flere ulike goder, men vi har i oppgaven kun fokusert på muligheten for å få redusert sin studiegjeld med inntil 25.000 kroner i året. (Regjeringen) På bakgrunn av dette lyder vår problemstilling som følger: *I hvilken grad har redusert studiegjeld effekt på siste års studenters holdning til å flytte til Finnmark og Nord-Troms?*

Undersøkelsens teorigrunnlag er delt inn seks deler der vi først ser på definisjoner av holdninger og grunnleggende holdningsteorier. Videre drøfter vi hva Trekomponentsmodellen har å si for vår oppgave, og videre der Holdningsmodellen forklarer hvordan elementene i modellen kan sees i sammenheng. I kapitlet; holdnings- og handlingsmodeller går vi inn på og drøfter to relevante teorier, The Theory of Reasoned Action og The Theory of Planned Behaviour. Vi ser også på litt om fordommer i oppgaven da vi mener dette er viktig å se på i forhold til holdninger, særlig negative. Teorien har dannet grunnlaget for argumentasjon og forklaring på vår hypotese.

Vi har benyttet både kvalitativ og kvantitativ metode i denne undersøkelsen. I forkant av eksperimentet har vi gjennomført uformelle samtaler og kvalitative intervjuer for å innhente så mye informasjon som mulig. Her fikk vi grunnlag for å gjennomføre vårt eksperiment. I eksperimentet fikk samtlige tilbud om sin egendefinerte drømmejobb i området Finnmark og Nord-Troms, deretter spurt om de ville tatt jobben. Stimuli gruppen fikk i tillegg opplyst om redusert studiegjeld. Redusert studiegjeld har lite eller ingen effekt på om studentene ville flyttet til områdene, for sin drømmejobb.

Generelt om holdninger til nord er disse dårlige blant siste års studenter, hvilke faktorer som skaper disse dårlige holdningene sees i oppgaven. Det vi fant ut var ganske interessant da studentene trolig ikke ser hensikten ved å benytte seg av tilbudet. Vi har ikke funnet tidligere forskning på dette området og vi håper at det vi har kommet frem til har bidratt til økt kjennskap og også forståelse rundt temaet, både teoretisk og praktisk. Vi gjør leser observant på at det ikke finnes noe tidligere forskning rundt det vi studerer, men vi har benyttet den teorien vi mener passer best.

## INNHold

1.0 INNLEDNING .....	8
1.1 Problemformulering .....	9
1.2 Problemstilling .....	9
1.3 Formål .....	9
1.4 Oppbygning av oppgaven.....	10
1.5 Avgrensninger og forutsetninger.....	10
2.0 TEORETISK TILNÆRMING .....	13
2.1 Definisjoner av begrepet holdninger .....	13
2.2 Grunnleggende holdningsteori .....	14
2.2.1 Kan holdninger påvirke vår atferd?.....	15
2.2.2 Kan atferd påvirke våre holdninger?.....	16
2.3 Trekomponentsmodellen.....	18
2.3.1 Holdningssystemet .....	19
2.4 Holdnings- og handlingsmodeller.....	20
2.4.1 Theory of Reasoned Action.....	20
2.4.2 Theory of Planned Behavior .....	23
2.5 Fordommer .....	26
2.6 Hypotese.....	27
3.0 METODISK TILNÆRMING .....	29
3.1 Forskningsdesign.....	29
3.2 Kvalitativ forundersøkelse .....	30
3.2.1 Uformelle samtaler.....	31
3.2.2 Utførelse av forundersøkelsen.....	31
3.3 Eksperiment .....	32
3.3.1 Fordeler og ulemper ved bruk av eksperiment.....	33
3.3.2 Utførelse av eksperiment.....	33
3.4 Utvalg.....	36
4.0 KVALITETSVURDERING .....	38
4.1 Validitet.....	38
4.1.1 Intern validitet .....	38
4.1.2 Ekstern Validitet.....	38
4.2 Pålitelighet.....	38
5.0 ANALYSE .....	41
5.1 Analyse av data .....	41
5.2 Funn.....	42
6.0 DRØFTING.....	44

6.1 Holdninger til å flytte til Finnmark og Nord-Troms .....	44
6.2 En viktig faktor – drømmejobben! .....	47
6.3 Redusert studiegjeld .....	50
6.4 T-test.....	53
6.5 Svakheter og begrensninger .....	54
7.0 KONKLUSJON .....	57
8.0 LITTERATURLISTE .....	59

Antall ord: 11 761

### **Figurliste**

Figur 1 Oppbygging av oppgaven .....	10
Figur 2 Trekomponentsmodellen .....	18
Figur 3 Holdningssystemet.....	20
Figur 4 Theory of Reasoned Action .....	22
Figur 5 Theory of Planned Behavior.....	25
Figur 6 Undersøkellesdesign.....	29
Figur 7 WorldCloud.....	32
Figur 8 Eksperiment Del 1.....	34
Figur 9 Eksperiment Del 2.....	35
Figur 10 Holdninger til Finnmark og Nord-Troms.....	44
Figur 11 Gjennomsnitt og standardavvik på drømmejobbsfaktorene.....	47
Figur 12 Totalt gjennomsnitt på drømmejobbsfaktorene.....	48
Figur 13 Anova test av drømmejobbsfaktorene.....	49
Figur 14 Gjennomsnitt og standardavvik på drømmejobben.....	50
Figur 15 Gjennomsnittoversikt over hvem som ville tatt drømmejobben.....	52
Figur 16 Anova test på om de ville tatt drømmejobben.....	52
Figur 17 T-test mellom singel og ikke singel.....	53
Figur 18 Gjennomsnitt over singel og ikke singel.....	53
Figur 19 T-test.....	54

## **Vedlegg**

Vedlegg 1 Eksperiment stimuli gruppen

Vedlegg 2 Eksperiment kontroll gruppen

Vedlegg 3 Uformelle samtaler

## 1.0 INNLEDNING

Ordningen med en egen tiltakssone i Finnmark og Nord-Troms ble innført i 1990 som et svar på den negative befolknings- og næringsutviklingen i regionen på slutten av 1980-tallet.

Geografisk omfatter ordningen alle kommunene i Finnmark og kommunene Karlsøy, Kvænangen, Kåfjord, Lyngen, Nordreisa, Skjervøy og Storfjord i Nord-Troms. (Regjeringen)

Målsettingen var å bidra til ny vekst i næringslivet, gjennom gradvis vridning av virkemidler fra selektive til generelle ordninger. Virkemidlene ble derfor valgt ut fra at bedriftene og alle innbyggerne i regionen skulle ha nytte av dem uten å måtte søke.

Flytter du til Finnmark eller Nord-Troms, kan du spare eller tjene penger på flere områder enn studielånet som vi ønsker å rette oppgaven mot. Man får også lavere sats på toppskatten, lavere skatt på alminnelig inntekt, fribeløp, særskilt inntektsfradrag og høyere barnetrygd. I ordningen med redusert studiegjeld, får du ettergitt 10 prosent av ditt opprinnelige studielån hvert år. Maksimumsbeløpet er inntil 25.000 kroner per år. Blir du lenge nok, kan du faktisk bli kvitt hele lånet! I 2011 var det 28 304 personer som benyttet seg av dette tilbudet. Vi kan ikke si om disse har flyttet nord for å få redusert studiegjelden sin, eller om de bor der av andre grunner. (Statistisk Sentralbyrå a)

Flytteaktiviteten i 2011 var størst for dem i alder 20-29 år som stod for 34 prosent av alle flyttinger mellom kommunene her i landet. Mobiliteten har sammenheng med aldersmønsteret i utdanning, arbeid og familieetablering. I 2011 var det 6 700 flere flytninger mellom fylkene her i landet enn i 2010, totalt 131 700. Akershus og Østfold hadde størst flytteoverskudd fra andre fylker. I forhold til folketall kom Finnmark dårligst ut med størst flyttetap, en nettoutflytting på 650 innbyggere, et tap på 8,9 per 1 000 innbyggere. Hele Nord- Norge hadde til sammen et større flyttetap i 2011 enn i 2010, med et samlet tap til andre fylker på 2700. Det er en økning fra 2 300 året før. (Statistisk sentralbyrå b)

Undersøkelsen ser på generelle holdninger til nordområdene og om disse holdningene påvirker om det er ønskelig å flytte. Vi ønsker i tillegg å finne ut om en drømmejobb kan være en høy nok motivasjon. Fishbein og Ajzen (1980) definerer begrepet holdninger slik: ” Holdninger er graden av affekt – positiv eller negativ – ovenfor et objekt”. En drømmejobb er vanskelig å definere da den er svært individuell, det er den jobben du ville hatt fremfor alle andre jobber. Allikevel er det noen faktorer som skiller seg ut; høy lønn, godt



arbeidsmiljø og utviklingsmuligheter. Videre går vi inn på vår problemstilling som omhandler graden av effekt på holdning ved redusert studiegjeld.

Vi synes dette er et spennende tema som det har vært altfor lite fokus på. Problemstillingen vår ligger innenfor et relativt nytt fagfelt og det finnes ingen tidligere forskning å gå ut i fra. Vi ønsket å finne ut hva studentene tenker om og i hvilken grad redusert studiegjeld har effekt på om de ønsker å flytte. Er redusert studiegjeld i seg selv nok, eller er det andre faktorer som er avgjørende?

### **1.1 Problemformulering**

Vår problemstilling, hypotese og vårt formål er grunnlaget for dette studiet og det er derfor svært viktig å velge riktig metode i forskningsprosessen. I forundersøkelsen benytter vi kvalitativ metode, senere har vi utført et eksperiment, kvantitativt analysert ved hjelp av PASW Statistics. Dette vil vi se nærmere på i det følgende.

### **1.2 Problemstilling**

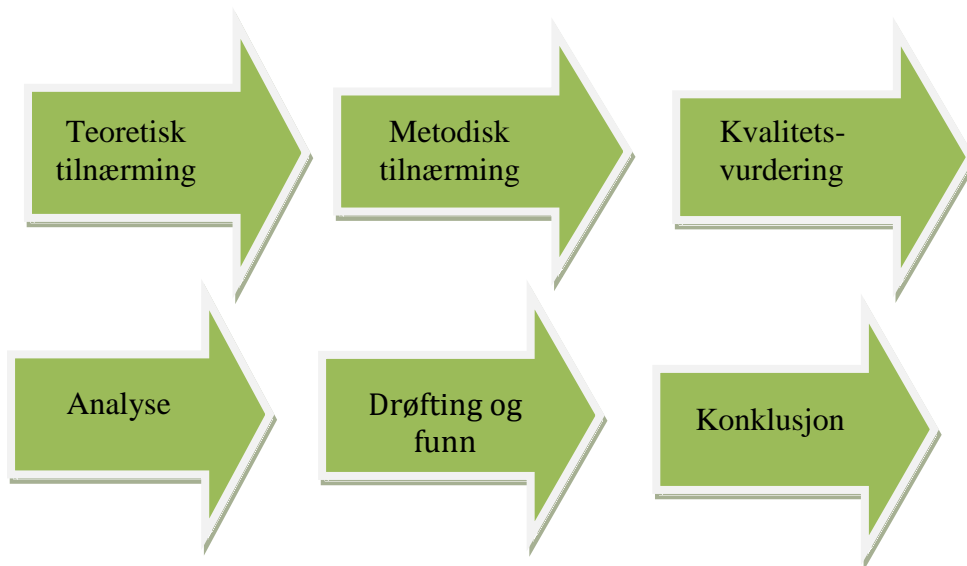
Vår problemstilling er som følger: I hvilken grad har redusert studiegjeld effekt på siste års studenters holdning til å flytte til Finnmark og Nord-Troms?

### **1.3 Formål**

Formålet med vår studie er å finne ut om det å få redusert en del av sin studiegjeld vil ha en utslagsgivende faktor for en siste års student for å flytte til Finnmark eller Nord-Troms. For å få hjelp til å finne elementer til selve eksperimentet, utførte vi også forundersøkelse.

## 1.4 Oppbygning av oppgaven

Figur 1 Oppbygning av oppgaven



For at leser skal få en god oversikt over strukturen, deler vi oppgaven inn i seks deler. Først har vi presentert oppgavens bakgrunn, samt formål, problemstilling og avgrensninger. Videre går vi inn på det teoretiske fundamentet for vår oppgave, der vi presenterer generell teori innen holdning, fordommer og utvidede holdnings- og handlingsmodeller. Her belyser vi relevant teori for problemstillingen, og som vi drøfter i kapitlet drøfting.

I metodekapittelet argumenterer vi for de metodiske valgene vi har gjort i forhold til forskningsdesign, utvalg og datainnsamling. Så går vi igjennom validitet og pålitelighet for å sikre undersøkelsens kvalitet.

Videre analyserer vi resultatene og lister opp undersøkelsens funn. Funnene ser vi opp mot relevant teori i drøftingen. Her får også leseren en oversikt over svakheter og begrensninger vi har hatt i oppgaven.

Vi oppsummerer til slutt i en konklusjon, hvor vi gir svar på vår problemstilling.

## 1.5 Avgrensninger og forutsetninger

Vi har gjort noen avgrensninger og tatt forutsetninger i oppgaven for å snevre oss inn på et ganske stort og lite forsket på tema. Oppgaven er ikke bygget på en fiktiv case men er en realitet som mange ikke er klar over.

På det teoretiske aspektet finnes det ingen tidligere forskning på det vi studerer og vi har holdt oss til teori vi mener er reelt for vårt studie. Teorien er mye brukt og gir oss grunnlag for videre diskusjon. De ulike teoriene har flere innfallsvinkler avhengig av hva man forsker på,

men her valgte vi å fokusere kun på det som er relevant med hensyn til vårt tema.

Vi ønsker å finne konkrete grunner dersom siste års studenter ikke ønsker å flytte til Finnmark og Nord-Troms og i hvilken grad av effekt det har på holdninger. Vi undersøker det respondentene selv har kommet med. Vi har i undersøkelsen plukket ut tilfeldige utvalg fra Oslo-området som representerer vår målgruppe i hele Norge. Vi presiserer viktigheten av ikke å ta eventuelle funn for gitt da holdning ofte ikke nødvendigvis fører til handling.

Vi er selv i målgruppen og er klar over at det kan ha en innvirkning på vår innfallsvinkel, i tillegg hvordan vi analyserer og tolker data. Naturlig er det at vi her allerede har gjort oss opp en mening om hva som kan gi utslagseffekt og dermed er det lett å trekke forhastede konklusjoner. Dette kan være en svakhet i oppgaven.

At vi er i målgruppen kan også være en styrke for oss som undersøkere på feltet. Vi legger merke til ting som skjer rundt oss, i tillegg til at vi får flere nyttige innspill og tilbakemeldinger fra medstudenter som vi tar med oss inn i oppgaven.

Vi tester siste års studenter og noen kriterier stilles. Grunnen til dette er fordi vi her mener målgruppen hadde blitt en annen helt dersom respondenten er gift, har barn eller opprinnelig kommer fra de representerte fylkene.

# **TEORETISK TILNÆRMING**

## **2.0 TEORETISK TILNÆRMING**

I dette kapittelet ønsker vi å fremstille og beskrive det teoretiske fundamentet for vår oppgave. Vi har her gått gjennom flere ulike teorier og syn på holdninger. Felles for de alle er at dannelse av holdning er et komplekst samspill av en rekke faktorer. Først går vi inn på definisjoner av begrepet holdning, deretter grunnleggende holdningsteori, trekomponentsmodellen før vi ser på holdnings- og handlingsmodeller. Videre drøfter vi fordommer og til slutt i den teoretiske delen av besvarelsen vil vi fremsette hypoteser om problemstillingen: *I hvilken grad har redusert studiegjeld effekt på siste års students holdning til å flytte til Finnmark og Nord-Troms?*

### **2.1 Definisjoner av begrepet holdninger**

Det finnes utallige definisjoner og oppfatninger av begrepet holdning. Holdning er hentet fra sosialpsykologien og ble først brukt i 1918 av Thomas og Znaniecki for å forklare sosial atferd. Det er en betegnelse for beredskap til å reagere positivt eller negativt ovenfor spesielle objekter, ideer eller verdier. I årene frem til 1970 gikk Fishbein og Ajzen (1980) gjennom mer enn 500 ulike betydninger av begrepet og deres definisjon ”Holdninger er graden av affekt – positiv eller negativ – ovenfor et objekt”, blir brukt mye den dag i dag. Et objekt kan være et produkt, en aktivitet eller en handling. Denne definisjonen kan direkte knyttes opp mot vår problemstilling der vi ønsker å finne ut mer om holdninger til å flytte til de nordligste fylkene i landet (objekt).

I en annen beskrivende definisjon hentet fra Lutz (2010) defineres holdninger som lærte predisposjoner for handling som er relativt stabile over tid og er rettet mot holdningsobjekter som personer, tema eller bestemt atferd (sitert i Løvland, Jarle 1999,3). Definisjonen legger vekt på at holdninger både omfatter kognitive og affektive prosesser og prosessene blir påvirket gjennom informasjon og læring ved direkte erfaring. Lutz hevder også at holdninger er converte egenskaper, som vil si at de ikke kan observeres.

Når vi snakker om menneskers holdninger til å flytte til Finnmark og Nord-Troms befinner vi oss i skjæringspunktet mellom individ- og sosialpsykologi. Ifølge Thomas og Znaniecki (sitert i Ajzen og Fishbein 1980,13) er holdninger en individuell mental prosess for å kunne forutse en persons mulige eller faktiske respons, mens man i sosiologien gikk ut i fra at en persons

holdninger kunne bli brukt til å forklare en persons handling, siden de så holdninger som atferdsmessige disposisjoner.

Holdninger og personlighet henger ofte eller alltid sammen. Personlighetstrekk regnes for å være relativt stabile, mens holdninger stadig endres (Kaufmann og Kaufmann, 2003,204).

Hvordan en person blir påvirket, enten i negativ eller positiv retning, handler om hvilke omgivelser man befinner seg i. Man kan ha gjort seg opp egne meninger om å flytte til nord, mens andre påvirker deg til å endre din holdning.

En persons holdning kommer til uttrykk gjennom oppfatninger og meningsytringer, som følelsesmessige reaksjoner og i handlinger. Holdninger kan være basert på kunnskap eller gjennom erfaringer, men også overtatt fra mennesker du påvirkes av, venner, foreldre og eller andre man identifiserer seg med (Store Norske leksikon).

Vi vil i denne oppgaven konsentrere oss om holdninger, mens hvorvidt holdningene fører til handlinger, ligger utenfor problemstillingen vår.

## **2.2 Grunnleggende holdningsteori**

Innenfor holdningsteorier identifiserer vi 3 av de viktigste elementene for hvordan holdninger dannes og utvikles. Blant konsistensteoriene finner vi blant annet Heiders balanseteori (1946), Osgoods & Tannenbaums samsvarsteori (1955), Festingers kognitive dissonansteori (1957) og Rosenbergs affektiv-kognitive konsistensteori (1960). (siteret i Løvland, Jarle 1999)

Disse teoriene forklarer hvordan individet balanserer kognitive og affektive elementer. I vår oppgave handler dette om forholdet mellom det målgruppen vet om objektet (å flytte til Finnmark og Nord-Troms), og det som er mer en følelse av hvordan det er å bo i disse områdene av Norge. I den senere tid har teoriene utviklet seg fra Heiders vektlegging av holdning som en valens mellom individet og et objekt, til å vektlegge hvordan de kognitive prosessene støtter de affektive delene av holdningene.

En teori som på mange måter kan sammenlignes med denne er Fishbein (1963) sin læringsteori som ser holdninger som styrken av et sett attributter. Her bestemmes holdningsstyrken ut fra styrken i tilknytning til hver av attributtene, i tillegg til viktigheten det

har for individet. Fishbein og Ajzen (1975) sine teorier drøfter vi senere kapitlet. Ved å basere holdninger på flere attributter er det mulig å analysere dem med mindre sentralitet i motsetning til de rent valensbaserte modellene der holdninger bestemmes ut fra den holdningen man fra før har til objektet.

Innen funksjonelle teorier sees holdninger som uttrykk for grunnleggende motiver hos individet, som kan være kunnskaps-organisierende, verdi-ekspressive, ego-forsvar, sosial tilpasning og nyttefunksjon. Denne typen teorier ser på årsaker til at man har holdninger. Man har disse holdningene fordi de fyller et behov hos individet så den får en funksjon. (Deaux, Dane og Wrightsman, 1993) Interessen for denne teorien er knyttet til holdningsteorier, men tilnærmingen er mindre brukt i forholdet mellom holdning og atferd.

### **2.2.1 Kan holdninger påvirke vår atferd?**

I en studie av Richard LaPieres i *Social Forces* fra 1934 (sisert i Holt, Nigel m.fl.2012, 520) ble det undersøkt om det var samsvar mellom holdning og handling. Studien viste at det er lite samsvar mellom det vi sier og det vi mener, og det vi faktisk ender opp med å gjøre i konkrete situasjoner. Det er vanskelig å si om det er samsvar mellom ord og handling, og dette også ligger utenfor vår problemstilling, men at det ofte finnes en sammenheng mellom begrepene er å se. Spesielt for vår studie er det nok mange som sier de er åpne for å flytte, men allikevel velger ikke å gjøre det. Det vil være en stor endring i livssituasjonen å flytte og mange ting spiller inn på en slik avgjørelse. Andre berørte som familie, barn, venner og kollegaer vil ofte være en av mange hindringer.

I Izak Ajzens *Theory of planned behavior* fra 1991( sisert i Holt, Nigel m.fl. 2012,521) hjelper holdningene oss til å definere hvem vi er, og påvirker også måten folk dømmer hverandre på. Her er tre viktige elementer som kan forklare hvorfor sammenhengen mellom holdninger og atferd er sterk i enkelte tilfeller, men svak i andre:

1. Holdninger påvirker atferden sterkere når situasjonsbestemte faktorer som motsier våre holdninger er svake. Det vil si at i enkelte situasjoner kan man virkelig ha et ønske om forandring og ønske om å flytte og å ta drømmejobben, andre viktige ting

får en til å holde tilbake og kanskje opptre på måter som er på kanten av den indre overbevisning. (sitert i Holt, Nigel m.fl. 2012, 120-121)

2. Holdninger har større innflytelse på atferd når vi selv er klar over dem. Av og til handler vi uten å tenke, enten vi handler på impuls eller vane, derfor kan vi ende opp med å gjøre ting vi egentlig ikke ville gjort om vi hadde tenkt oss bedre om før vi handlet. Holdningen forsterkes når man bevisst blir minnet på dem før man handler. (sitert i Holt, Nigel m.fl. 2012, 120-121) En student synes for eksempel det høres kjempe bra ut å flytte til nord for å få drømmejobben, og vet også at ved å bo der får hun eller han en rekke andre goder i tillegg. Hun eller han hiver seg ut i det. Når det nærmer seg, kommer det frem meninger og fakta som hun/han ikke var klar over og holdningen endres totalt. I dette tilfellet har ikke studenten en sterk holdning til objektet, men får det etter å ha blitt påvirket av de subjektive normene. For subjektive normer, se 2.4.2.
3. Den tredje generelle holdningen kan forutsi generelle klasser for atferd og spesifikke holdninger. (sitert i Holt, Nigel m.fl. 2012, 120-121) Personen har her en negativ holdning til nordlendinger som en sosial gruppe og til å bo i den nordlige delen av landet. Ingen kan endre dette, heller ikke få personen til å flytte uavhengig av hvilke incentiver som tilbys. Hva dette skyldes varierer veldig, for eksempel kan dette være noe som har skjedd tidligere som fører til en såpass sterk holdning til et objekt. Dette kan i stor grad skyldes fordommer, negative holdninger, som vi skal drøfte senere i kapitlet. (Bøhn og Dypedahl, 2009, 42)

### **2.2.2 Kan atferd påvirke våre holdninger?**

Når det gjelder å endre holdninger ønsker vi å belyse en sentral teori; Theory of Cognitive Dissonance som er hentet fra Leon Festingers bok *Journal of Abnormal and Social Psychology* fra 1959 (sitert i Holt, Nigel m.fl. 2012, 521.)

Kognitiv dissonans er et psykologisk begrep som beskriver ubehag ved å ha motstridene tanker samtidig, eller å engasjere seg i atferd som strider mot ens overbevisning. I følge Festinger kan forholdet mellom kognitive elementer (holdninger, tanker, følelser og kunnskap om egen atferd) være enten dissonante, konsonante eller irrelevante. En person kan oppleve dissonans fordi det er ubalanse innen selve holdningen, mellom holdninger eller mellom



holdning og atferd. Dersom det oppstår dissonans mellom to relevante kognisjoner vil dette føre til ubehag og gi motivasjon til en endring, for å oppnå konsonans. Studenten kan ha et sterkt ønske om å flytte til Finnmark eller Nord-Troms, men gjør det ikke av hensyn til sin familie. I dette tilfellet vil det mest sannsynlig ikke være mulig å oppnå konsonans da det oppstår dissonans mellom holdning. Dissonans fører imidlertid ikke alltid til holdningsendring, men er den sterk nok kan det føre til både endring i holdning og i atferd. Cooper m.fl. Psychological insights and perspectives fra 2005 (sitert i Holt, Nigel m.fl. 2012, 522.) hevder at folk kan redusere dissonans ved å finne eksterne begrunnelser eller unnskyldninger for å handle slik de gjør. Om det er ”common sense” at dissonans fører til motivasjon til å endre holdning eller atferd kan diskuteres. Alle mennesker har dissonante kognisjoner – man klarer ikke alltid å leve opp til sine holdninger, men betyr absolutt ikke at man endrer sin holdning. Ofte bygger de på verdier og kan også være knyttet til ens selvilde, som kan være en motstand mot endring.

Det er mulig å leve med dissonans uten å endre en av kognisjonene ved bruk av psyko logikk. Ved å bruke dette kan man forklare manglende samsvar med å finne argumenter og redusere viktigheten av de dissonante kognisjonene. Noen har mange dissonante kognisjoner og for dem ville dette bli fysisk krevende da man bruker mye energi for og ”lette på trykket”. Kognitiv dissonans følger ikke prinsippet for logikk, og om det hadde vært tilfellet ville dissonans alltid føre til endring til konsonans. I eksempelet over vil nok studenten aldri oppleve konsonant mellom holdning og atferd da den kanskje mener familien er viktigere enn den perfekte jobben. Festinger, 1959 (sitert i Holt, Nigel m.fl. 2012.)

Sosialpsykologene var før opptatt av å finne pålitelige metoder for å kunne måle holdninger, men nå er det mer fokus på betingelsene rundt holdningsendringer. Av mange grunner fordi dette har vært den vanlige oppfatning av at endring av holdninger fører til atferdsendring. Forskning viser imidlertid at forholdet mellom holdninger og atferd er komplisert, og at endret holdning ikke nødvendigvis fører til endret atferd.

Ofte er holdning en konsekvens av handling, og ikke noe som bestemmes av det. Holdninger endres gjennom flere forskjellige mekanismer, hvor vi ser de åpenbare som overtalelse og planlagt påvirkning (som subjektive normer), og de skjulte som indirekte påvirkning og subliminal persepsjon (som referansegrupper – venner og familie). Etter mye forskning ser det ut som om moderat frykt har effekt dersom den kombineres med informasjon om hvordan holdningen eller atferden kan endres. (Kaufmann og Kaufmann, 2003, 127)

Videre ser vi på to viktige modeller for oss innen holdningsteori. Den første, Trekomponentsmodellen ser på tre dimensjoner som påvirker vår holdning til et objekt.

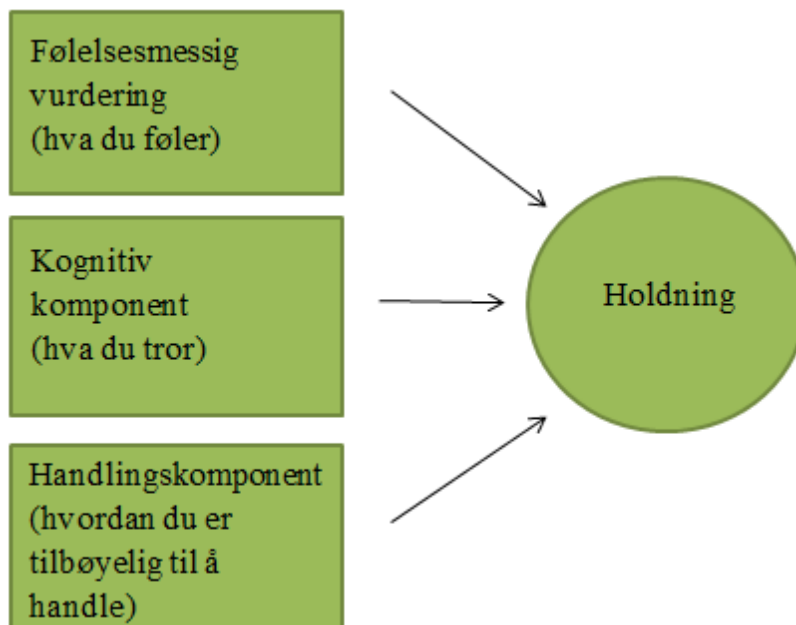
### 2.3 Trekomponentsmodellen

Den enkleste holdningsmodellen er endimensjonal og definerer enkle holdninger, i motsetning til Rosenberg & Hovland (1960) som her setter søkelyset på en omfattende tankemodell. Den ser begrepet holdninger ut fra tre dimensjoner, den kognitive komponenten, den emosjonelle og atferdskomponenten. De tre faktorene som påvirker vår holdning til et objekt.

Trekomponentsmodellen eller ABC-modellen, der A står for affekt, B for behavior og C for cognition, gir oss et redskap til å forstå de mulige sammenhengene mellom holdninger og atferd. (Kaufmann og Kaufmann, 2003, 204-205)

Vi ønsker ved bruk av denne modellen å få frem at for siste års studenters holdning til å flytte til Finnmark eller Nord-Troms er det flere elementer som kan være avgjørende. Om redusert studiegjeld er nok ønsker vi å finne ut, men selv om dette vil ha utslagseffekt, mener vi at det ofte er andre elementer som også vil være avgjørende før atferden kan utføres:

Figur 2 Trekomponentsmodellen



Kilde: Rosenberg & Hovland (1960)

1. Den følelsesmessige komponenten handler om hva man føler.
2. Den kognitive komponenten er tanker og meninger man har rundt et objekt.
3. Handlingskomponenten handler om en persons observerbare atferd overfor holdningsobjektet og hva en hevder om sine handlinger overfor objektet.

(Kaufmann og Kaufmann, 2003, 205)

I neste avsnitt vil vi trekke inn *Holdningssystemet* som bedre hjelper oss å forstå sammenhengen mellom de tre faktorene i Trekomponentsmodellen. Et annet viktig element; atferdsintensjon, i forholdet mellom holdning og atferd er brukt i modellen.

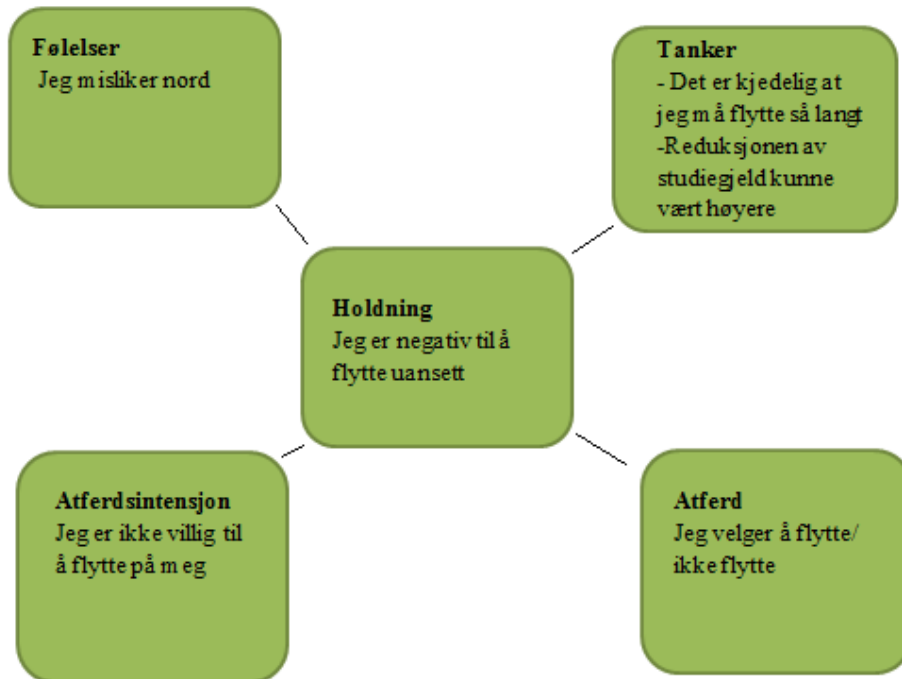
### **2.3.1 Holdningssystemet**

Holdningssystemet ble utviklet for å hjelpe oss med og bedre forstå sammenhengen mellom de tre faktorene i Trekomponentsmodellen. Modellen fokuserer på å skille mellom atferdintensjoner og selve atferdsutførelsen.

Følelser og tanker som er relatert til en holdning fører ikke direkte til handling. Først vurderes holdningene opp mot om det er hensiktsmessig å gjennomføre handlingen. Det er dette stadiet som kalles holdningsintensjon eller adferdsintensjon. Resultatet av overveielsen er det som avgjør om holdning blir til handling. Som også både TRA (se 2.4.1) og TPB (se 2.4.2) hevder, er det handlingsintensjonen og ikke grunnholdningen som er direkte årsak til handling.

(Kaufmann og Kaufmann, 2003, 206-209)

Figur 3 Holdningssystemet



Kilde: (Kaufmann og Kaufmann, 2003,208)

## 2.4 Holdnings- og handlingsmodeller

Blant annet har Heider (1958) og Festinger (1957) utviklet enkle holdningsteorier, men disse sees på som for enkle til å anta at det er perfekt sammenheng mellom holdning og handling. Modellene ser kun på vurderinger av egenskaper ved et produkt eller en hendelse.

Ulike holdnings- og handlingsmodeller benyttes til å forklare sammenhengen mellom holdninger, intensjoner og atferd. I vår problemstilling ønsker vi å finne ut om holdninger kan brukes som en forklaringsvariabel på atferd. Videre ser vi Fishbein og Ajzens utvidede modeller.

### 2.4.1 Theory of Reasoned Action

”Theory of Reasoned Action” var den første til å vise hvordan oppfatning av et objekts egenskaper er avgjørende for holdningene til objektet. Teorien ble først introdusert i 1967 av Martin Fishbein og Icek Ajzen og har siden den gang blitt utviklet til å fremstå som en mer helhetlig teori brukt av mange. Teorien er en expectancy-value-teori som fokuserer på

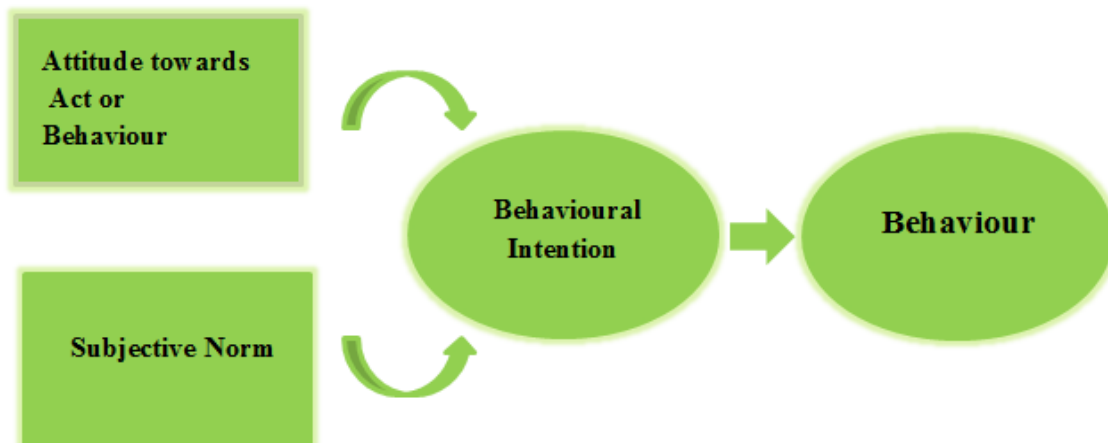
samspeillet mellom forventninger og verdisetting. (Ajzen og Fishbein, 1980, 3)

Opprinnelig ble TRA utviklet med tanke på at atferd er frivillige handlinger. Senere ble teorien revidert ut fra en forståelse av at atferd ikke er under fullstendig frivillig kontroll, og selvpoppfattet atferdsmessig kontroll ble inkludert som en ny determinant i teorien sammen med holdninger og subjektive normer.

Teorien bygger på antagelser om at mennesker er rasjonelle og bruker informasjon som er tilgjengelig for dem systematisk. Man trenger ikke å tro på den oppfatning at menneskelig sosial atferd styres av ubevisste motiver eller overveldende begjær, men at folk vurderer konsekvensene av sine handlinger før de bestemmer seg for enten å engasjere seg eller ikke engasjere seg i en atferd. Målet med teorien er å kunne forutsi og forstå den individuelle atferd der det første steget er å identifisere og å måle grad av interesse. For vår del vil det være å finne ut i hvilken grad redusert studiegjeld har effekt på studentenes holdning til å flytte. Når atferd er definert må man se nærmere på hva som bestemmer denne atferden. Det kan være incentiver som påvirker, i form av økonomisk gevinst, men også for eksempel referansegrupper som avgjør atferden. Med en forutsetning om at de fleste handlinger i en sosial setting er under viljebestemt kontroll, vil det si i teorien at en persons intensjon til å utføre en bestemt atferd er en umiddelbar faktor av selve handlingen. De to teoretikerne viser hvordan påvirkning av holdning på atferd, formidlet gjennom atferdsmessig intensjon er hjørnesteinen i deres teori. Den handler ikke bare om intensjon som en påvirker for forholdet mellom holdninger og atferd, men at holdning kun er en påvirker for intensjon og at sosialt press i like stor grad påvirker menneskers intensjon. Atferdsmessige intensjoner blir bestemt av holdninger og opplevd sosialt press fra andre subjektive normer.

(Ajzen og Fishbein, 1980, 5)

Figur 4 Theory of Reasoned Action



Kilde: Fishbein og Ajzen, 1975 (sitert i Phongkusalchit, 2008, 9)

The Theory of Reasoned Action er sammensatt av tre hovedkomponenter:

**Holdninger** er summen av de antakelser eller troen man har på om en bestemt atferd eller handling. Holdningen er bestemt av personens forventninger til hver av handlingens konsekvenser veid opp med personens vurdering av hvorvidt hver konsekvens er gunstig eller ugunstig. I hvilken grad studentene mener det er viktig å flytte til nord og hva de føler nytteverdien er for dem. (Reistad og Tufte, 2010)

**Subjektive normer** handler om den påvirkning mennesker i et sosialt miljø har på et individ sine atferdsmessige intensjoner. ”Vi gjør ikke alltid det vi liker å gjøre, men det vi tror andre forventer at vi skal gjøre” (Troye 1999). Det kunne vært at en student ikke ønsker å flytte til Finnmark og Nord-Troms for en drømmejobb, men familien stiller sterke krav og forventer dette da akkurat denne jobben er utenfor rekkevidde noe annet sted i landet. Den subjektive norm bestemmes av personens forventninger eller antagelser om hva andre forventer at personen skal gjøre og hans eller hennes motivasjon for å innordne seg disse forventninger. Har man påvirkende individer nært til seg er det større sannsynlighet for at personen vil imøtekomme deres forventninger. (Ajzen og Fishbein, 1975, 1980)

**Atferdsmessig intensjon** er ifølge Fishbein & Ajzen en funksjon som består av både holdninger rettet mot atferden og subjektive normer rettet mot atferden.

En handling bestemmes av personens intensjon eller handlingsplan. Atferdsmessig intensjon har gjennom forskning vist seg å være en god prediktor for atferd (Bagozzi, 1992).

TRA har vært mye brukt innen helsepsykologi og har vist seg å være rimelig treffsikker.

Kritikk mot modellen har allikevel vært at den ikke ser ut til å fange opp individets mål versus atferd. Det er ikke gitt at det finnes en sammenheng mellom målrelatert intensjon og atferdsmessig intensjon.

En annen begrensning har vært observert ved individets valg mellom alternativ, der tilstedeværelse av ulike valg dramatisk kan endre prosessen i formingen av intensjon, og videre den rolle intensjonen spiller for den faktiske atferden (Bagozzi, 1992). En av de nyeste kritikkene mot TRA er at den er falsifiserbar, noe som vil si at den er motbevisbar.

Uavhengig av hvor mange forskere som mener denne teorien er nyttig, er det stor ulempe at teorien kan utelukke relevante observasjoner eller resultater. Den kan altså motbevises på flere områder. (Sage Journals)

Senere ble teorien utviklet til å fremstå som en mer helhetlig teori, Theory of Planned Behaviour, der "Perceived behavior control" er et viktig element.

#### **2.4.2 Theory of Planned Behavior**

Theory of Reasoned Action var den første teorien som så atferd som frivillige handlinger. I senere tid har Ajzen (1985) utvidet denne til The Theory of Planned Behavior. Det er en mer kompleks teori som viser hvordan et individ ikke har fullstendig kontroll over sin atferd. Her spesifiseres relasjonen mellom oppfatning og holdning. Modellen ser en persons holdninger til atferden som bestemt av tilgjengelig oppfatning til atferd. Teorien ble utviklet for å håndtere ren viljebestemt atferd, som defineres som en relativt enkel atferd der suksessfull utførelse av atferden kun krever en viss grad av intensjon. Atferden er utelukkende avhengig av personlig handlefrihet og kontroll over atferden er relativt uviktig.

Intensjon til handling er den viktigste prediktoren for om individet vil utføre en handling eller ikke. Teorien ønsker å forklare hva som utløser en bestemt atferd.

Intensjon om å utføre handlingen blir påvirket av personlig tro, sosialt press man blir utsatt for og til slutt deres oppfattede evne til å utføre handlingen, "Perceived Behavioural Control". Jo

sterkere intensjon man har for å utføre handlingen, desto større er sannsynligheten for å gjennomføre handlingen.

Tro vil være vesentlig å se på dersom man forsker på atferdsmønster, der holdning til oppførsel bestemmes av personens vurdering av resultater knyttet til atferden. Jo mer positivt resultatene evalueres og tro på at rett adferd fører til oppnåelse av disse resultatene, jo høyere sannsynlighet vil det være for at personen utfører handlingen.

TPA inkluderer to viktige faktorer som påvirker atferd; sosial innflytelse og personlige faktorer. Sosial innflytelse er presset man blir utsatt for fra andre på om man skal utføre en handling. ”Subjective norm” forteller i hvilken grad andre bestemmer hvordan man skal opptre i en gitt situasjon (normative beliefs), multiplisert med graden av motivasjon til å gjennomføre ut i fra et annet synspunkt. Subjektive normer som sosial innflytelse har i stor grad påvirkning på hvordan ens adferd utarter seg. Dette medfører at adferd ofte styres og påvirkes av andre og ikke kun seg selv.

I bunnen ligger intensjonen om å ha et ønske om å ville gjennomføre handlingen og er sammensatt av i hvor stor grad man er villig til å prøve og hvor mye tid man ønsker å sette av til å gjennomføre handlingen. Det man ønsker å se er individets positive eller negative holdning til å gjennomføre handlingen (attitudes) sammen med graden av kontroll for å gjennomføre – ”perceived behavioural control”.

I likhet med subjektive normer, blir holdninger og oppfattet atferdskontroll bestemt av enkle oppfatninger (beliefs). Underliggende holdninger er troen om hvilke konsekvenser den utførte handlingen får, multiplisert med evalueringer av de konsekvenser den får (behavioral beliefs). Underliggende oppfattet atferdskontroll er troen som angår de påvirkende faktorer som fremmer opptreden av oppførselen, multiplisert med den totale styrken av disse faktorene (control beliefs). (Armitage, Christopher J. og Julie Christian, 2004, 43-45)

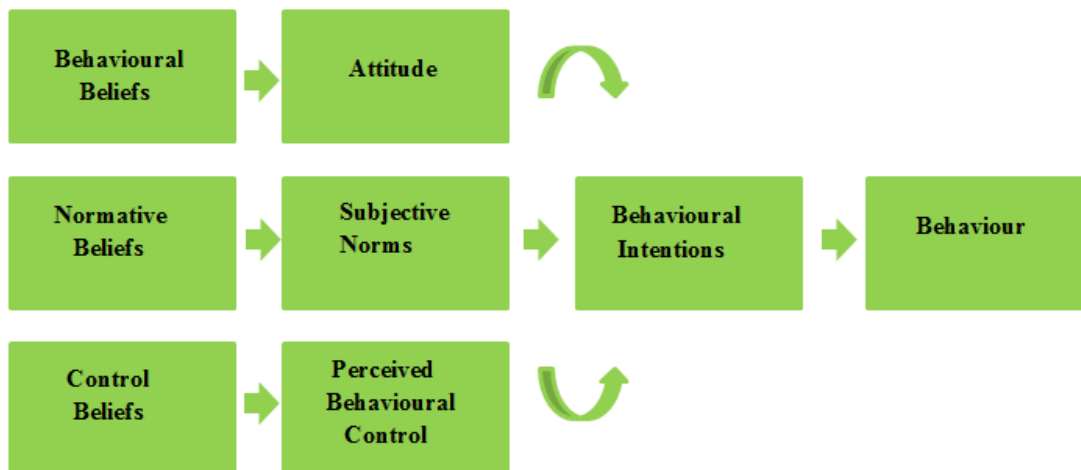
Icek Ajzen hevder: “Generally speaking, people who believe that most referents with whom they are motivated to comply think they should perform the behavior will perceive social pressure to do so.” (Speech-therapy-information-and-resources.com)

Dette handler om hvordan man gjør seg opp en mening om en sak. Sosialt press fra sine referansegrupper fører ofte med seg at man tar valg som ikke står i tråd med sine verdier, altså dissonans mellom holdning og atferd.

(STIR! Speech Therapy Information and Resources)



Figur 5 Theory of Planned Behavior



(Kilde: Kriek, Stols 2010)

Vi ser i figur 5 at tre typer betraktninger styrer menneskelig adferd: Adferdsmessig tro, referansegrupper – forventninger fra andre og individets motivasjon for å tilfredsstille disse og ”Perceived Behavioural Control”, opplevd adferdskontroll, som refererer til det som oppfattes som enkelt eller vanskelig ved å utføre handlingen. Hver av disse bidrar til å styrke personens intensjon om å utføre en bestemt handling. Selv om intensjonen om en handling ligger der vil det ikke nødvendigvis si at handlingen blir utført, det vil alltid kunne oppstå uventede situasjoner som gjør at atferden endres frivillig eller ufrivillig. Det kan være planlagt å gjennomføre en handling en gang fram i tid, men på veien dit endres holdning eller mening på en måte som da også endrer atferden. Jo lenger frem i tid det er til handlingen skal gjennomføres, desto større er sannsynligheten for at noe dukker opp på veien som gjør det vanskelig å gjennomføre som planlagt.

TPB er en utvidet teori som ser oppfattet adferds kontroll som en bestemmende faktor for adferdsmessig intensjon og atferd. Inkludering av oppfattet atferdskontroll som en prediktor for atferd er basert på begrunnelse av at ved å holde intensjonen konstant, vil større oppfattet kontroll øke sannsynligheten for at lovfesting av oppførselen vil bli vellykket.

Oppfattet atferdskontroll blir hevdet som tredje faktor av intensjon, jo enklere atferd – jo større er sjansene for å utføre handling. Den refererer til en persons ferdigheter til å gjennomføre handlingen. ”Control beliefs” legger til rette for PBC og enten hemmer eller letter oppførsel mot en atferd. (Armitage, Christopher J. og Julie Christian, 2004)

Theory of planned behaviour er i dag uten tvil den dominerende modellen for relasjoner mellom holdninger og atferd og er en konseptuell ramme som viser problemet med ufullstendig viljebestemt kontroll.

Det skal sies at modellen kritiseres på den subjektive norm-delen der den ikke kan predikere atferd. Vi har i oppgaven ikke undersøkt hvorvidt holdninger fører til handling, men mener den egner seg godt for vårt formål med studien.

## **2.5 Fordommer**

Holdninger finnes i utallige varianter. En type holdninger som er særlig unyanserte og lite saklige begrunnet kalles fordommer.

Det finnes grader av fordommer. Den mildeste formen er skepsis ovenfor det ukjente. Vi blir skeptiske når noen tenker eller oppfører seg annerledes i forhold til hva vi er vant til. En annen type kalles "holde avstand fordommer". Da forholder personen seg nøytralt så lenge den ikke kommer for nær en annens privates område. Det er greit å jobbe sammen, men man ønsker ikke å ha en relasjon med personen på fritiden. (Bøhn og Dypedahl, 2009, 42)

Fordommer er ofte motstandsdyktig mot forandring fordi de inngår i en sosial sammenheng og har lett for å bli en del av individets selvoppfatning. Definisjonen: "Negative emosjonelle reaksjoner på andre grupper av mennesker". Det betyr at dersom vi er fordomsfulle, har vi negative holdninger til for eksempel ideer, steder eller andre menneskegrupper. Med andre ord er fordommer negative følelser som sitter dypere enn stereotypier. Fordommer skiller seg også fra stereotypier i og med at de aldri kan være positive. (Bøhn og Dypedahl, 2009, 42)

Hva er det som skaper fordommer? Hvorfor setter vi andre mennesker i bås?

Martin Luther King kom med et forbløffende utsagn på dette, 28. august 1963. "Mennesker hater ofte hverandre fordi de frykter hverandre. De frykter hverandre fordi de ikke kjenner hverandre. De kjenner ikke hverandre fordi de ikke har noe kontakt med hverandre. De har ikke kontakt med hverandre fordi de lever adskilt." (Erfaringskompetanse)

Det sies at fordommer er en konsekvens av manglende kunnskap. Det er menneskers begrensede evne til å forholde seg til kompleksitet. En forsvarsmekanisme som forenkler verdensbildet og gjør at man tror man har forståelse for ting. Ofte er det heller tvert imot som fører til frykt for å tenke annerledes og det skaper avstand mellom mennesker.

## 2.6 Hypotese

Hypotese kommer fra de greske ordene *hypo* og *thesis* som sammen betyr ”undersetning”, viser til noe som er antatt og foreløpig og som mest sannsynlig ikke er en urimelig forklaring på et fenomen. Hypoteser skal være forankret i teori, men også skille seg fra tidligere forskning ved bruk av eksisterende teori og logisk argumentasjon for den enkelte hypotese. Man kan ikke betrakte en hypotese som teori, men brukes for å underbygge eller avkrefte en teori. (Johannessen, Kristoffersen og Tufte, 2004, 51-52)

Under presenterer vi vår hypotese for oppgaven.

Når vi utformer vår hypotese tar vi utgangspunkt i Fishbein og Ajzen`s Theory of Reasoned Action som hevder at man vurderer konsekvensene av sine handlinger før man bestemmer seg for enten å engasjere seg eller ikke engasjere seg i en atferd. Incentiver kan være viktige påvirkere i form av økonomisk gevinst eller også referansegrupper som avgjør en atferd. Kaufmann og Kaufmann (2003, 204) underbygger at holdninger til steder, personer eller et objekt kan endres på grunn av en spesiell hendelse.

Vi ønsker å se hvordan holdninger blir påvirket til å endres og om redusert studiegjeld i det hele tatt har en effekt på holdning til å flytte. Vi mener at ved å utsettes for riktig stimuli vil en holdning kunne endres. Derav vår hypotese:

*H1: Redusert studiegjeld har positiv effekt på holdninger til om man ønsker å flytte.*

# **METODISK TILNÆRMING**

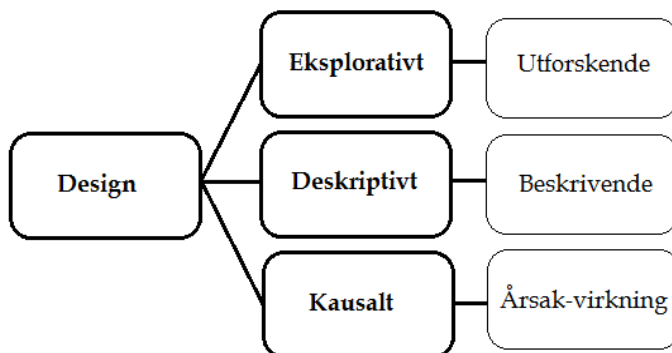
### 3.0 METODISK TILNÆRMING

I denne delen av oppgaven vil vi redegjøre for ulike typer av forskningsdesign og hvilket vi mener har vært det beste for oss for å svare på vår problemstilling. Vi viser hvordan vi har utført forundersøkelse og eksperiment som hovedinnsamlingsmetode.

#### 3.1 Forskningsdesign

Forskningsdesign er den komplette prosessen til en undersøkelse fra begynnelse til slutt, og er en overordnet plan for hvordan undersøkelsen skal gjennomføres. Ved valg av forskningsdesign må man se på bakgrunn for valgt problemstilling. Her skal det også tas stilling til hva og hvem som skal undersøkes. Man skiller mellom 3 ulike design; Eksplorerende, beskrivende og kausale forskningsdesign. (Gripsrud, Olsson og Silkoset, 2010)

Figur 6 Undersøkelsesdesign



Kilde: (Gripsrud, Olsson og Silkoset, 2010, 14)

Valg av design kommer an på problemstillingen rundt prosjektet.

**Eksplorativt design:** Brukes dersom problemstillingens karakter er uklar. I undersøkelsen har vi som mål å forstå og tolke det aktuelle fenomenet på best måte. Her forsker man ofte på et fenomen som ikke er kjent. Veldig vanlig er det å benytte seg av enten fokusgrupper eller dybdeintervjuer i et eksplorativt design. (Gripsrud, Olsson og Silkoset, 2010, 39)

**Deskriptivt design:** Her har forskeren en grunnleggende forståelse av problemet. Brukes dersom formålet med undersøkelsen er å kartlegge en eller flere variabler, eventuelt sammenhengen mellom disse. Formålet er å kartlegge og beskrive forhold i markedet. Man

har ikke her grunnlag for å påstå at det foreligger kausale sammenhenger, men at det foreligger samvariasjon. Vanligst er praktiske undersøkelser, som spørreundersøkelser brukt her. (Gripsrud, Olsson og Silkoset, 2010, 41-42)

**Kausalt design:** Ordet kausalitet betyr årsakssammenheng, det vil si at hendelse X er årsak til en annen hendelse (Y). Dette brukes for å undersøke effekten av to variabler, for å teste ut hva som påvirker hva. Kausale design brukes når vi ønsker å måle effekten av ett eller flere markedsstimuler. Ved kausale design brukes en eller annen form for eksperiment i laboratorium eller felt. Målet er å finne ut hva som stimulerer til en årsak. Selv om vi observerer at to variabler samvarierer kan det være forårsaket av andre faktorer også, eller at samvariasjonen kan være en tilfeldighet. (Gripsrud, Olsson og Silkoset, 2010, 45 )

Det er tre faktorer som avgjør valg av design som kan gi deg svar på et undersøkelsesspørsmål; erfaring, teori og ambisjonsnivå. Vårt ambisjonsnivå vil være å kartlegge kausale sammenhenger mellom variabler, samt klarlegge årsaker.

I vår undersøkelse benytter vi et kausalt design da vi bruker eksperiment. Her ønsker vi å finne ut om manipulert stimuli har hatt effekt. I dagligtale vil man ofte si at man ”gjør et eksperiment” dersom man iverksetter et tiltak og undersøker hva som blir resultatet.

(Gripsrud, Olsson og Silkoset, 2010, 46)

### **3.2 Kvalitativ forundersøkelse**

Formålet med kvalitative metoder er å samle inn data som gjør det mulig å forstå et fenomen. I følge Selnes (1999) egner kvalitative metoder seg best der det er ønske om å øke kunnskap, frembringe hypoteser, identifisere holdninger eller oppførsel, og for å få en forståelse av fenomenet. Kvalitative metoder baserer seg på data i form av tekst der hensikten er å bringe frem fyldige beskrivelser av et fenomen man ikke ha så god kjennskap til. (Johannessen, Kristoffersen og Tufte, 2010)

Vi har brukt kvalitativ metode i undersøkelser. Formålet her var å innhente så mye informasjon som mulig, som vi kunne bruke som et utgangspunkt i videre studie.

### **3.2.1 Uformelle samtaler**

For eventuelt å kunne underbygge eller motbevise resultater og funn senere i oppgaven ville vi hente inn utsagn fra målgruppen som vi kunne bruke som korte sitater rundt temaet. Her var vi ute etter deres første reaksjoner. Det som kom frem har vi brukt som sitater både i oppgaven. Vi utførte samtalene på Markedshøyskolens bibliotek.

Studentene ble spurt om:

Hva er dine holdninger til Finnmark og Nord Troms og generelt nordlendinger?

Ville sletting av 25.000 av studiegjelden i året vært nok for å få deg til å flytte til Finnmark eller Nord Troms?

### **3.2.2 Utførelse av forundersøkelsen**

Vi gjennomførte en kvalitativ forundersøkelse som en viktig del av vår studie. Det er her vi har fått den grunnleggende forståelse av fenomenet vi undersøker. Målet var å finne kriterier på hva som beskrev unge nyutdannedes drømmejobb. Da vi selv er i målgruppen kunne vi tenke oss hva som er viktige faktorer, men vi kan ikke representere målgruppen alene.

Vi har benyttet oss av sosiale medier som Facebook og Twitter der vi har sendt ut enkle spørsmål.

Wordle, et nettbasert verktøy som lager grafiske fremstillinger av en tekst hjalp oss med å systematisere svarene vi fikk. Vi har aldri før benyttet oss av dette, men fant det svært nyttig og det er også en litt annerledes måte å fremstille resultater på. Det fungerer slik at man selv innhenter nødvendig data som så legges inn ord for ord i en tekstboks. Ordene blir så fremstilt i en «ordsky» der ordene som er hyppigst svart kommer sterkere frem enn de mindre besvarte.

### **Spørsmål til forundersøkelsen**

*Hva legger du i ordet "Drømmejobben"?*

## Her er resultatene satt inn i WordCloud:

Figur 7 Wordcloud



For å utarbeide manipulasjonsspørsmålene, hadde forundersøkelsen i stor grad bidratt til å gi oss et stabilt grunnlag for utvikling av vårt eksperiment. Her brukte vi de ordene som sterkest var representert i ordskyen. Noen ord valgte vi og ikke å bruke fordi de var mindre viktige. Ord som kantine, at det er sentralt og firmabil mente vi ikke var sterkt nok representert blant respondentene til å undersøke videre.

### 3.3 Eksperiment

Eksperiment betyr forsøk. Her fordeles forsøkspersonene tilfeldig i to grupper som i utgangspunktet ikke skiller seg systematisk fra hverandre, en stimuli gruppe og en kontrollgruppe. I stimuli gruppen blir respondentene utsatt for en stimuli – en intervensjon, mens den andre gruppen ikke gjør det. På denne måten er det mulig å finne ut om intervensjonen faktisk har en effekt. I et eksperiment undersøkes effekten av de uavhengige variablene på de avhengige variablene. (Johannessen, Kristoffersen og Tufte, 2004a, 77)



### 3.3.1 Fordeler og ulemper ved bruk av eksperiment

En stor fordel ved dette designet er at man kan si noe om årsak og effekt mellom to eller flere variabler. Ulempen ligger i dilemmaet mellom intern og ekstern validitet. Har man høy intern validitet, som i et laboratorieeksperiment, har man full kontroll over situasjonen og har sikret seg at ikke uvedkommende variabler forstyrrer resultatene. Dette vil ofte føre til lav ekstern validitet fordi det blir vanskelig å generalisere resultatene til en populasjon. Når man har høy ekstern validitet, som i et felteksperiment, vil resultatene lettere la seg generalisere til en populasjon, men heller ha lav intern validitet fordi man har liten kontroll over alle variablene i situasjonen.

Det kan oppstå målefeil i datainnsamlingen ved bruk av eksperiment. Eventuelle feil kan reduseres ved å utforme skjemaene med riktige måleskala og spørsmål. Selv om skjemaet er riktig utformet kan det skje at respondentene enten misforstår spørsmålet, ikke svarer på det eller at de besvarer uten å tenke gjennom hva de svarer på. (Kvalem m.fl.2010)

Eksperimentet har bestått av en stimuli gruppe og en kontrollgruppe. Førstnevnte ble utsatt for påvirkning i form av at kandidatene fikk vite at de hadde fått tilbud om drømmejobben i tillegg til å få redusert sin studiegjeld, mens kontrollgruppen kun fikk tilbud om drømmejobben.

### 3.3.2 Utførelse av eksperiment

Dagen vi utførte eksperimentet delte vi ut undersøkelsen til 74 tilfeldige siste års studenter på skolens bibliotek. Vi har her tatt utgangspunkt i at respondentene fra Markedshøyskolen representerer gjennomsnittet for vår målgruppe i Oslo. Respondentene var relativt enkle å finne da vi selv studerer på skolen og vi kjenner våre medstudenter.

Etttersom det var to ulike undersøkelser var det helt tilfeldig hvem som ble utsatt for en stimuli (sletting av studielån) og hvem som ikke ble det. Vi ga klare beskjeder på at dette skulle besvares individuelt og ingen snakking var tillatt under selve eksperimentet. Eksperimentet skulle ta cirka 5 minutter.

Vi startet med å introdusere en tekst for respondentene for forklare scenarioet:

*”Du er nå straks ferdig med utdannelsen din og du har bestemt deg for å ikke studere videre, men å begynne å jobbe. Du får jobbtilbudet du alltid har håpet på - selve **drømmejobben!** Jobben ligger i området Finnmark og Nord- Troms, noe som innebærer at du må flytte dit.”*

Etter at respondentene hadde lest teksten fikk de ulike manipulasjonsspørsmål som skulle kartlegge deres individuelle drømmejobb. Dette fordi man ofte har ulik oppfatning av hva som er drømmejobben og hvilke kriterier som er viktig for deg som person ved en drømmejobb. Alle spørsmålene har en måleskala fra 1 til 7, der 1 er ”ikke viktig” og 7 er ”veldig viktig”.

Figur 8 Eksperiment del I

Hva består din drømmejobb av?		Ikke viktig						Veldig viktig
		1	2	3	4	5	6	7
	Ett godt arbeidsmiljø							
	Varierte arbeidsoppgaver							
	Utfordrende arbeidsoppgaver							
	Mulighet for å bli forfremmet							
	God lønn							
	Reisemuligheter							
	Sosialt forhold til mine kollegaer							
	Frynsegoder							
	Fine lokaler							
	Godt forhold til sjefen							

På neste side ble stimuli gruppen i tillegg utsatt for en stimuli, redusert studiegjeld. Deretter fikk de spørsmål om de ville tatt jobben. Kontrollgruppen fikk kun tilbud om drømmejobb og om de ville tatt den.

Figur 9 Eksperiment del II

		Ikke sannsynlig						Veldig sannsynlig
		1	2	3	4	5	6	7
	Ville du tatt jobben?							

For å innhente alle svar brukte vi to dager og vi erfarte at respondentene var behjelpelig med å svare på undersøkelsen vår.

Vi brukte denne innsamlingsmetoden fordi det tar kortere tid og man får flere respondenter enn om man skulle gjennomført personlige intervjuer. Vi vet at ved å bruke sosiale medier for å finne respondenter, er det et problem at mange ikke svarer da dette ikke er ansikt til ansikt. Dette fikk vi erfare da vi brukte sosiale medier i vår forundersøkelse. Svært mange som blir spurt om å delta i undersøkelser i bachelor perioden er ikke behjelpelige da hovedfokus er sin egen oppgave. Det ender ofte med at man ikke får svar og/eller at vi må utvide frister. Da svarene var innhentet og gjennomgått la vi inn tallene i statistikkprogrammet PASW Statistics for hjelp til analysene.

På siste side i undersøkelsen, ba vi respondentene som ikke ville tatt jobben i de nordlige fylkene om å utdype hvorfor de ikke ville tatt den. Svarene her har vi brukt som generelle holdninger til fylkene.

Til slutt i eksperimentet benyttet vi oss av ulike kontrollspørsmål som; om de har barn, sivilstatus, hvilke studieretning de går og opprinnelig fylke de er fra. For fullstendig undersøkelse, se vedlegg 1 og 2.

### **3.4 Utvalg**

Populasjonen vi ønsket å teste var sisteårsstudenter i Oslo. Siden dette er en enorm gruppe med forskjellig utgangspunkt ville det være umulig for oss å bruke alle i gruppen. Vi har derfor i samarbeid med vår veileder valgt å bruke et tilfeldig utvalg på 74 respondenter på tvers av studieretninger, der alle er siste års studenter fra Markedshøyskolen.

Bakgrunnen for utvalget er at det er enkelt for oss å komme i kontakt med respondentene da vi selv studerer ved skolen. Siden vi har brukt såpass få respondenter må vi ta hensyn til at våre kandidater kun utgjør en prosentandel av vår målgruppe.

# **KVALITETS- VURDERING**

## **4.0 KVALITETSVURDERING**

Her vil vi gå i gjennom de ulike prosedyrene for å vurdere undersøkelsens kvalitetsvurdering, for å sikre validitet og pålitelighet.

### **4.1 Validitet**

Validiteten har som formål å beskrive undersøkelsens gyldighet. Her måles undersøkelsens validitet for å avdekke hvor godt man måler det man har til hensikt å måle. (Gripsrud, Olsson og Silkoset, 2004). I tillegg til at metoden må fylle kravet om validitet, er det også nødvendig at metoden er reliabel. (Kaufmann og Kaufmann, 2003, 33). Ved å undersøke med et signifikansnivå på 5 %, sikres det høy grad av sikkerhet og stabilitet i resultatene.

Vi har ikke gjennomført bortfallsanalyser da vi ikke har opplevd bortfall av respondenter, samtidig som at alle respondentene kan sies å være valide (Gripsrud 2004).

#### **4.1.1 Intern validitet**

Intern validitet ser om det er sammenheng mellom fenomenet som undersøkes og de dataene som er samlet inn. Kvalitative studier er ikke valide da de ikke kan måles, mens intern validitet er viktig når man bruker eksperiment. (Johannesen 2010b, 230). Siden vi har lagt inn våre resultater i PASW Statistics kan vi si at funnene er troverdig.

#### **4.1.2 Ekstern Validitet**

Ekstern validitet forteller om utvalget representerer populasjonen, hvorvidt vi kan generalisere funnene. (Johannessen 2010a, 229) Vi mener at dersom vi hadde testet en annen målgruppe ville vi fått et annet resultat. Studenter er kanskje mer villig til å flytte enn de som alt har etablert seg.

### **4.2 Pålitelighet**

Vi ser her om vår undersøkelse er pålitelig/ reliabel. Vi vil vurdere dette ut ifra vårt eksperiment. Vi kan ikke med sikkerhet si at vi hadde fått samme resultater dersom vi hadde gjort undersøkelsene på nytt. Respondentene kan ha blitt påvirket i positiv eller negativ retning i mellomtiden. Som nevnt tidligere kan en spesiell hendelse påvirke holdninger.

Kaufmann og Kaufmann (2003, 204) Det er viktig med klare spørsmål som er lett å forstå, slik at spørsmålene ikke mistolkes. Vi brukte manipulasjonsspørsmål i starten av eksperimentet for å få respondentene inn på riktig tankegang på hvordan deres drømmejobb kunne karakteriseres. Ingen av våre spørsmål har vært ledende, og vi har vært svært nøyaktige da vi la inn og analyserte dataene. Her jobbet vi to sammen hele tiden. Vi mener på grunnlag av dette at våre data er reliable/pålitelige.

# **ANALYSE**



## 5.0 ANALYSE

Wolcott hevder at analyse er en sorteringsøvelse, og foregår ved hjelp av systematiske regler og prosedyrer. Dette gjøres for å presentere funnene i tabeller, grafer, diagrammer eller figurer. (sitert i Johannessen, Kristoffersen og Tufte 2010,215)

### 5.1 Analyse av data

Analyse av data startet allerede etter forundersøkelsene. Vi utførte Anova tester med innhentet data fra eksperimentet i programmet PASW Statistics. Først testet vi manipulasjonsspørsmålene for å se om det var signifikant forskjell på hvordan de to gruppene har svart. Videre testet vi gruppene for å se om redusert studiegjeld hadde noe effekt på om de ville tatt drømmejobben.

Her ønsket vi å se på om ”drømmejobb” alene var nok til at man kunne flyttet, eller om redusert studiegjeld ville gjøre en forskjell. Vi sammenlignet og satt disse to opp mot hverandre for å se likheter og ulikheter.

Vi tenkte oss at vi kunne finne en forskjell mellom single og ikke single i forhold til hvem som ville tatt drømmejobben. På bakgrunn av mistanken utførte vi en t-test (som Anova), der vi skilte de to gruppene. Grunnen til t-test var at vi ville gjøre det litt annerledes enn tidligere. T-test er deskriptiv og beskrivende, men sier ikke hvorfor det er som det er. Da vi har et tilfeldig utvalg, altså skjevt fordelt, valgte vi å ikke teste de andre kontrollspørsmålene.

Vi utførte egne analyser på gjennomsnitt og standardavvik da Anova ikke skiller mellom de to ulike gruppene.

Vi har utviklet og laget nye modeller ut fra modellene vi fikk i PASW Statistics for å sette dataene sammen på en mer oversiktlig måte. Irrelevante data har vi fjernet i disse modellene. Grafer og diagrammer som fremstilles har gjort resultatene og oppgaven mer oversiktlig både for oss og for leser. All data vi har fått både fra forundersøkelsene og fra eksperimentet har vært relevant for oss å bruke og videre oppsummerer vi funnene.

## 5.2 Funn

- Generelle holdninger til å flytte til de nordligste fylkene er dårlige.
- Finnes ikke signifikant forskjell på de to gruppene på viktige faktorer i en drømmejobb.
- Av kriterier for drømmejobben scorer "Mulighet til å bli forfremmet" høyest, men "fine lokaler" scorer lavest. "Fine lokaler" er nesten signifikant på 10 % - nivå.
- Standardavviket viser at det er lite spredning rundt gjennomsnittet.
- Redusert studiegjeld har ingen effekt på holdning til å flytte.
- På en skala fra 1-7 ligger gjennomsnittet på cirka 4 totalt for begge gruppene på om de ville tatt drømmejobben.
- Drømmejobben er i seg selv en god nok grunn til å flytte og å endre til en mer positiv holdning.
- Det finnes ikke signifikant forskjell på om "single" er mer villige til å flytte fremfor "ikke single".

Vi vil i neste kapittel diskutere funn og avslutte med en konklusjon i henhold til vår problemstilling.

# **DRØFTING**

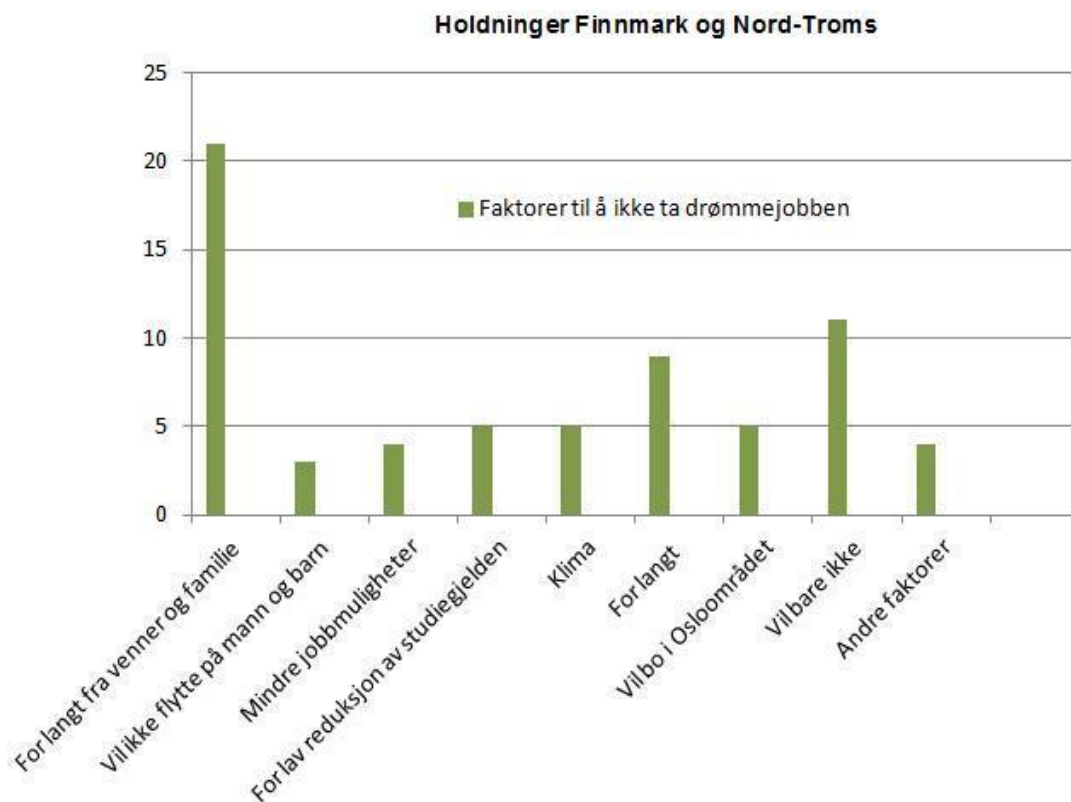
## 6.0 DRØFTING

I denne delen av oppgaven presenterer vi funn fra undersøkelsene, og knytter det opp mot det teoretiske fundament for vår oppgave. For å gi leser en bedre oversikt over kapitlet har vi delt det inn i fire deler. På bakgrunn av vår problemstilling har vi her brukt relevant teori å knytte diskusjonen opp mot.

Vi har brukt sitater fra de uformelle samtalene for å underbygge enkelte teorier og egne synspunkter. For fullstendig oversikt over de uformelle samtalene, se vedlegg 3.

### 6.1 Holdninger til å flytte til Finnmark og Nord-Troms

Figur 10 Holdninger til Finnmark og Nord Troms



Her er en oversikt over svarene vi fikk da vi spurte om hvorfor studentene ikke ville tatt drømmejobben, altså deres holdninger.

Som vi ser i diagrammet er den største grunnen til at de ikke ville flyttet at man etterlater sine venner og familie hjemme. Det er et kjent faktum at det er vanskelig å flytte fra det livet man

kjenner og er vant til. Det er lett å forstå og ikke uventet.

I Theory of Cognitive Dissonance utarbeidet av Leon Festinger (siteret i Holt, Nigel m.fl.2012, 521) beskrives dissonans som flere motstridende tanker samtidig, og det vi ser av resultatene er at mange som sier de ikke ville flyttet har tatt dette valget fordi de ikke ønsker å flytte fra familie og venner. Det kan godt være, uten å si det for sikkert, at de egentlig ser en nytteverdi ved å benytte seg av tilbudet, men at de ikke føler de kan utføre handlingen. Sosialpsykolog Festinger hevder også at ved å engasjere seg i atferd som strider mot ens overbevisning vil det si at studenten ville opplevd dissonans innen selve holdningen. Dissonans fører ikke alltid til holdningsendring da man kan redusere dette ved å finne eksterne begrunnelser eller unnskyldninger for å handle slik de gjør. Familie og barn blir her brukt som en begrunnelse for og ikke flytte.

Som Bøhn og Dypedahl (2009, 42) hevder betyr det at dersom vi er fordomsfulle har vi negative holdninger til for eksempel ideer, steder eller andre mennesker. Siden fordommer er negativt ladet er faktorene vi har funnet i undersøkelsen kun negative holdninger.

Underliggende fordommer kan være en grunn til at Finnmark og Nord Troms ikke stiller sterkt nok som et alternativ i forhold til for eksempel Oslo som bosted.

I våre uformelle samtaler kom de alle aller fleste opp med negative holdninger til både områdene og folkegruppen. Dette underbygger Martin Luther King (Erfaringskompetanse) der fordommer er en konsekvens av manglende kunnskap og fordommer skaper dårlige holdninger til en sak.

*”Jeg synes det er veldig fint der, men som Oslo gutt er det kun et sted jeg kunne vært noen dager om ganger, det er nok litt for øde. Nordlendinger er jo generelt litt annerledes enn oss fra Oslo, men har ikke noe spesielt positivt eller negativt å si om dem.”*

Ole Kristian 23 år (Vedlegg 3)

I Trekomponentsmodellen snakker Rosenberg og Hovland (1960) om hva et menneske føler, enten det er sympati eller antipati ovenfor andre mennesker. Dersom man er skeptisk til andre grupper i samfunnet, i vårt tilfelle hvordan man ser på nordlendinger, påvirkes holdningene til Finnmark og Nord Troms. Teorien hevder også at antagelser og meninger man har om et objekt fører til dannelse av en holdning. Det skal ikke mer til enn at en av våre respondenter har en tidligere dårlig erfaring med en som opprinnelig er nordlending. Etter dette har

personen dannet seg en holdning basert på den dårlige erfaringen og den er neppe enkel å endre.

*”Jeg ville aldri bodd i Finnmark! Nordlendinger er slitsomme og de drikker bare hjemmebrent.”*

Anders 22 år (Vedlegg 3)

Mange av studentene mener at det er for langt og at de bare rett og slett ikke ønsker å flytte uavhengig av hvilken grunn og uansett hvor sterk stimuliene er. I stor grad tolker vi resultatet som at uvitenhet og mangel på kunnskap er en viktig grunn til dette. Ofte gjør man seg opp meninger om en sak før man vet nok til å kunne ta en avgjørelse. Da vi googlet på internett fant vi på dinside.no en som nettopp valgte å se bort i fra det han hadde hørt om områdene og menneskene der. Christian Hellstrøm ville oppleve å gjøre opp sin egen mening og tok med seg familien og flyttet. I utgangspunktet gjorde han dette for å få en forandring, ikke visste han at dette var svært så hensiktsmessig for han og sin familie. Den reduserte studie gjelden var det han mente han kom best ut av det med, men også at han som nyutdannet i tillegg fikk et mye større ansvar og bedre arbeidsoppgaver enn det han ellers ville gjort. (Okkelmo, 2011)

Da holdninger inngår i en sosial sammenheng og lett kan bli en del av individets selvoppfatning, er den ofte motstandsdyktig mot forandring. (Bøhn og Dypedahl, 2009, 42) Ajzens, Theory of Planned Behavior (1988) ser også dette i en sosial sammenheng, og mener vi blir påvirket av subjektive normer. Mange kunne trolig valgt og ikke ta jobben fordi de er redd for reaksjonen fra andre. Ofte gjør man det andre ville gjort og ikke det man selv vil.

## 6.2 En viktig faktor – drømmejobben!

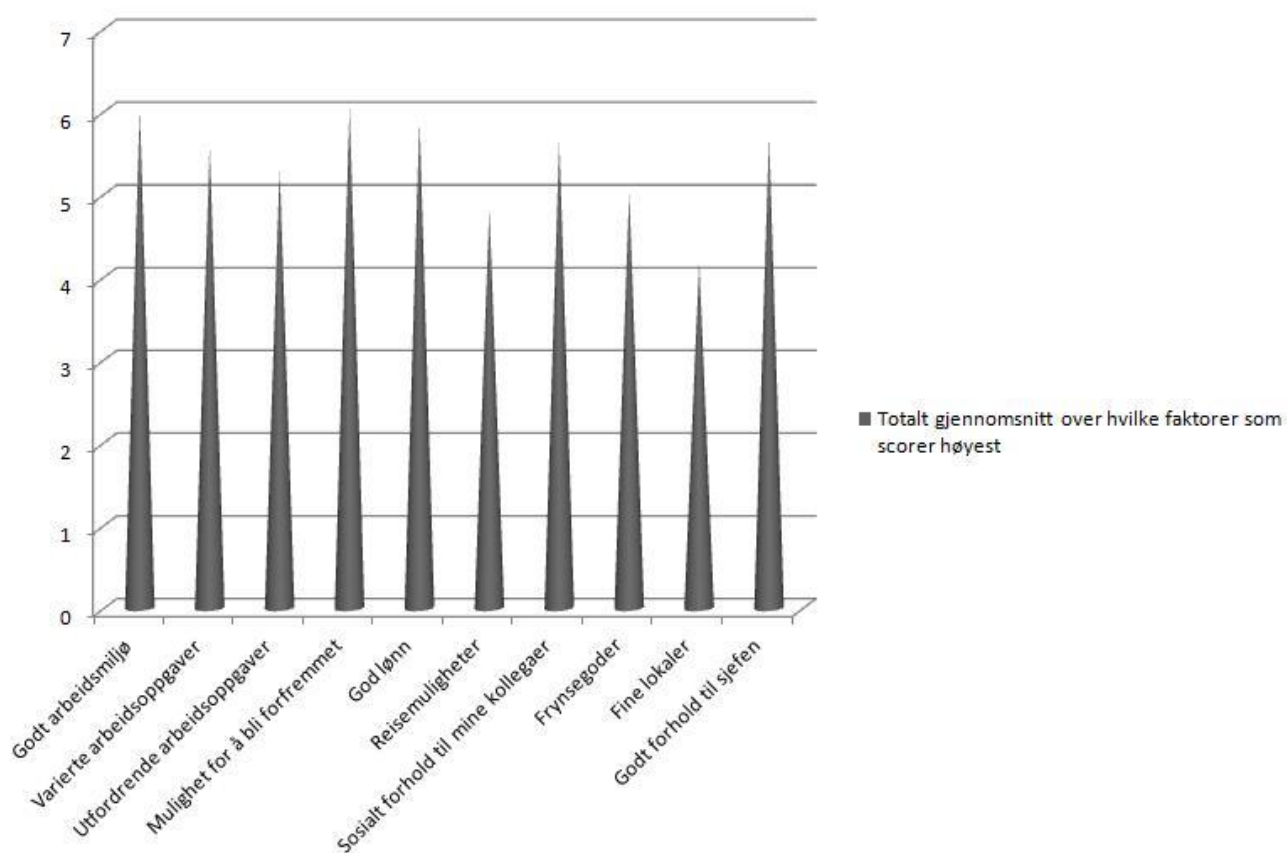
Figur 11 Gjennomsnitt og standardavvik på drømmejobbsfaktorene

Report						
	Kontroll gruppe		Stimuli gruppe		Totalt	
	Mean	Std. Deviation	Mean	Std. Deviation	Mean	Std. Deviation
Godt arbeidsmiljø	5,9459	1,4897	6,1081	1,34956	6,0270	1,41395
Varierte arbeidsoppgaver	5,7568	1,23391	5,3784	1,53390	5,5676	1,39550
Utfordrende arbeidsoppgaver	5,5405	1,23816	5,0541	1,61496	5,2973	1,44989
Mulighet for å bli forfremmet	5,973	1,09256	6,1351	0,91779	6,0541	1,00535
God lønn	5,8108	1,2436	5,973	1,01342	5,8919	1,12952
Reisemuligheter	4,7568	1,55287	4,8649	1,34956	4,8108	1,42074
Sosialt forhold til mine kollegaer	5,5135	1,75787	5,7568	1,18803	5,6351	1,49496
Frynsegoder	4,8108	1,43058	5,2162	1,18169	5,0135	1,31892
Fine lokaler	3,8919	1,46787	4,4595	1,52014	4,1757	1,51122
Godt forhold til sjefen	5,7568	1,25622	5,6216	1,03686	5,6892	1,14588

Undersøkelsen har ikke funnet signifikant forskjell mellom kontrollgruppen og stimuligruppen. Vi var klar over at vi ikke ville funnet signifikante forskjeller mellom de to gruppene da respondentene ikke har vært utsatt for stimuli på dette tidspunkt.

Fra analysen ser vi at det totalt sett er *mulighet for å bli forfremmet* som scorer høyest,  $M=6,054$ . Faktoren som scoret lavest var *fine lokaler*,  $M=4,1757$ . Det er ikke sjokkerende at *mulighet for å bli forfremmet* var en viktig faktor. Som nyutdannet er man ivrig på å vise hva man kan og derfor vil jobbe et sted hvor det er mulig å vokse. Med det lave standardavviket på alle faktorene er det lite spredning rundt gjennomsnittet, noe som sier at resultatet viser riktig.

Figur 12 Totalt gjennomsnitt på drømmejobbsfaktorene



Her er en oversikt over hvor høyt de ulike faktorene for drømmejobb stiller hos studentene. Dette er totalt for begge gruppene, da det ikke er noe signifikant forskjell på dem.



Figur 13 Anova test av drømmejobbsfaktorene

**ANOVA**

		df	Mean Square	F	Sig.
<b>Godt arbeidsmiljø</b>	Between Groups	1	,486	,241	,625
	Within Groups	72	2,020		
	Total	73			
<b>Varierte arbeidsoppgaver</b>	Between Groups	1	2,649	1,367	,246
	Within Groups	72	1,938		
	Total	73			
<b>Utfordrende arbeidsoppgaver</b>	Between Groups	1	4,378	2,115	,150
	Within Groups	72	2,071		
	Total	73			
<b>Mulighet for å bli forfremmet</b>	Between Groups	1	,486	,478	,492
	Within Groups	72	1,018		
	Total	73			
<b>God lønn</b>	Between Groups	1	,486	,378	,541
	Within Groups	72	1,287		
	Total	73			
<b>Reisemuligheter</b>	Between Groups	1	,216	,106	,746
	Within Groups	72	2,044		
	Total	73			
<b>Sosialt forhold til kollegaer</b>	Between Groups	1	1,095	,486	,488
	Within Groups	72	2,251		
	Total	73			
<b>Frynsegoder</b>	Between Groups	1	3,041	1,766	,188
	Within Groups	72	1,721		
	Total	73			
<b>Fine lokaler</b>	Between Groups	1	5,959	2,669	,107
	Within Groups	72	2,233		
	Total	73			
<b>Godt forhold til sjefen</b>	Between Groups	1	,338	,255	,615
	Within Groups	72	1,327		
	Total	73			

*Reisemuligheter*:  $F(1,72)=,106$ ,  $p=,746$ , som indikerer at det ikke finnes signifikant bevis på 5%-nivå. *Fine lokaler*:  $F(1,72)=2,669$ ,  $p=,107$  er nesten signifikant på 10 %- nivå.

### 6.3 Redusert studiegjeld

Her finner vi svar på vår hypotese hvorvidt redusert studiegjeld har hatt noen effekt. Gjennom anova testen, analyser av gjennomsnitt og standardavvik vil vi bekrefte eller avkrefte denne:

***”Redusert studiegjeld har positiv effekt på om man ønsker å flytte.”***

Figur 14 Gjennomsnitt og standardavvik på drømmejobben

Report		
Ville du tatt jobben?	Mean	Std. Deviation
Kontroll gruppe	4,0811	2,01905
Stimuli gruppe	3,7838	1,98795
<b>Totalt</b>	<b>3,9324</b>	<b>1,99541</b>

Da vi analyserte gjennomsnitt og standardavvik, fant vi ingen signifikant forskjell mellom kontroll- og stimuli gruppen. Dette sier nok mye om at vårt utvalg er for snevert og for å se et høyere utslag måtte vi trolig testet en større del av populasjonen. Standardavviket er lavt, som viser at det er lite spredning rundt gjennomsnittet på begge gruppene.

Med  $n=74$ , er det overraskende at med en skala fra 1- 7, der 7 er høyest er det totalt sett  $M=3,9324$ , noe som vil si over midten. Det er for oss litt motstridene dersom vi ser resultatene opp mot de uformelle samtale vi hadde i forkant av eksperimentet. Der virket studentene generelt negative til Finnmark og Nord Troms, og til å flytte dit for kun å få redusert studiegjelden med 25.000 kroner i året.

*”Dersom jeg skulle flyttet måtte reduksjon av studiegjeld vært betydelig større.”*

Lone 23 år (Vedlegg 3)

*”25.000 kroner for et helt år, aldri i verden! Ikke verdt å flytte fra alt for den summen”*

Kristoffer 25 år (Vedlegg 3)

*”Det blir for øde for meg og nordlendinger er alt for brautende etter min smak.”*

Kristina 25 (Vedlegg 3)

I dette eksperimentet har vi kun testet studenter fra Markedshøyskolen, altså en privat høyskole der mange har flere hundretusen i gjeld. Resultatet ville trolig blitt et annet dersom vi hadde brukt respondenter fra en offentlig høyskole der gjelden ikke er så stor. 25.000 kroner i året er for mange ikke en betydelig sum dersom man sitter med 500.000 i gjeld. I hvert fall ikke med en såpass stor avstand.

Konsekvenser vurderes ut fra sine handlinger før de bestemmer seg for enten å engasjere seg eller ikke engasjere seg i en atferd. Dette hevder Fishbein og Ajzen i sin Theory of Reasoned Action (Ajzen og Fishbein, 1980, 5) Dersom studenten mener 25.000 kroner er for lite kan det skje at den ikke ønsker å engasjere seg. Hun/han ønsker heller ikke å forestille seg hvordan det kunne vært og bodd i de nordligste fylkene.

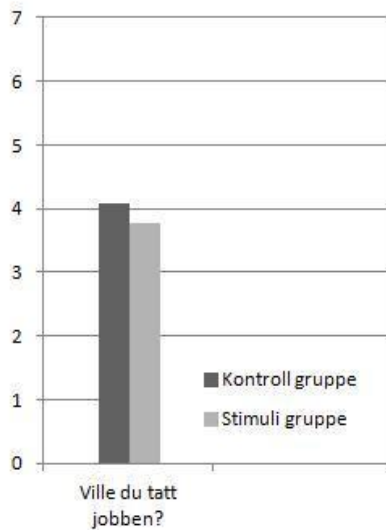
I de uformelle samtaleene spurte vi kun om hvilke holdninger studentene hadde til å bo i nord, og generelt nordlendinger. Det ble også spurt om sletting av 25.000 kroner av studiegjelden i året ville vært nok til å flytte. Vi nevnte aldri at de hadde fått tilbud om drømmejobben.

Siden resultatet i eksperimentet er avvikende fra det vi fant ut gjennom de uformelle samtaleene i starten av prosjektet, vil det trolig kunne forklares med at holdningene generelt har forandret seg da de fikk tilbud om drømmejobben. Dette underbygges i teorien til Kaufmann og Kaufmann (2003, 204) der holdninger endres på grunn av en spesiell hendelse, her en drømmejobb.

Da vi ikke finner signifikant forskjell på kontroll- og stimuli gruppen viste det seg at drømmejobben var stimuli nok i seg selv til at respondentene forandret sine holdninger. De endret holdninger og ble mer positive til Finnmark og Nord Troms. Det var mer aktuelt å flytte, mens redusering av studiegjelden hadde ingen til veldig liten effekt.

Det finnes ofte et sprik mellom hva ens holdning er til å gjennomføre en handling og om det fører til en bestemt atferd. Det ligger i vår menneskelige natur at man sier enn ting, men gjør en helt annen. I en studie av Richard LaPieres i *Social Forces* fra 1934 (sitert i Holt, Nigel m.fl.2012, 520) hevder han dette. LaPiere konkluderer med at det er lite samsvar mellom det vi sier og det vi mener, og det vi faktisk ender opp med å gjøre i konkrete situasjoner.

Figur 15 Gjennomsnittsoversikt over hvem som ville tatt drømmejobben



Oversikt over gjennomsnittet på en skala fra 1-7 i de forskjellige gruppene på hvem som ville tatt drømmejobben.

Figur 16 Anova test på om de ville tatt drømmejobben

ANOVA				
Ville du tatt jobben?	df	Mean Square	F	Sig.
Between groups	1	1,635	,407	,525
Within groups	72	4,014		
Total	73			

$F(1,72) = ,407, p = ,525$  som indiker at det ikke finnes signifikant forskjell på gruppene på 5% - nivå.

Da vi ikke har fått støtte for vår hypotese, og det viser seg at det ikke er noe signifikant forskjell på kontroll og stimuli gruppen forkaster vi denne.

## 6.4 T-test

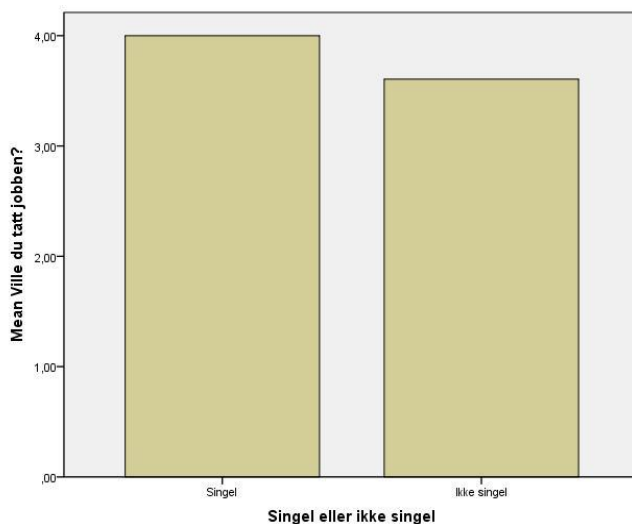
Figur 17 T-test mellom singel og ikke singel

Singel eller ikke singel – Ville du tatt jobben?	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Singel	41	4,0000	1,88414	,29425
Ikke singel	33	3,6061	2,06063	,35871

N= 41 singel, N =33 ikke singel, som betyr at vi har en jevn fordeling. På en skala der 1 = ikke sannsynlig, og 7 = veldig sannsynlig har de single M= 4,0000 og de ikke single M= 3,6061. Gjennomsnittet viser at det ikke finnes signifikant forskjell mellom gruppene. Her viser standardavviket at det er lite spredning rundt gjennomsnittet.

Vi har tidligere antatt at det ville være flere single som var villige til å ta jobben og å flytte, enn ikke single. Som singel har man ikke like mange å forholde seg til, ofte kun sin familie og venner. Det er sannsynlig at vi kunne fått et annet resultat dersom vi hadde hatt et større utvalg, da vi fortsatt mener det er mindre forpliktende å flytte når man ikke er i et forhold.

Figur 18 Gjennomsnitt over singel og ikke singel



Her ser vi en oversikt over gjennomsnittet i gruppene, og om de ville tatt drømmejobben eller ikke.

Figur 19 T-test

		Levene's Test for Equality of Variances		T - test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2 - tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval	
									Lower	Upper
Ville du tatt jobben?	Equal variances assumed	,627	,431	,857	72	,394	,39394	,45944	-,52194	1,30982
	Equal variances not assumed			,849	65,741	,399	,39394	,46396	-,53245	1,32033

$$t(72) = ,857, p = ,394$$

Vi kan vi se at det ikke er signifikant forskjell på 5% - nivå.

### 6.5 Svakheter og begrensninger

For å være litt kritiske til oss selv og hvordan vi har gjennomført studien så burde vi benyttet litt andre faktorer enn kun de vi fikk ut av ordskyen når vi utarbeidet manipulasjonsspørsmålene. Ordskyen viste kun de faktorene som var viktigst for våre respondenter i en drømmejobb. Da vi benyttet faktorene i eksperimentet var disse selvsagt de samme faktorene som ga utslag. Vi burde her skrevet egne i tillegg for se større forskjeller.

Vi ser at det kunne vært hensiktsmessig og stille et kontrollspørsmål som gikk på kjønn i undersøkelsen, da vi mener det både kunne vært hensiktsmessig og også spennende å se om vi hadde funnet signifikante forskjeller mellom mann og kvinne. Dette så vi sent i studien og dersom vi skulle startet dette ville det blitt for omfattende både i forhold til tid og omfang.

Eksperimentet kunne vært gjennomført litt annerledes ved først å gi tilbud om drømmejobben i Finnmark eller Nord-Troms, deretter definisjon på jobben ved hjelp av manipulasjonsspørsmålene etterfulgt av spørsmål på om de ville tatt jobben. Så opplyst om den reduserte studie gjelden ved flytting og igjen om det ville vært aktuelt å ha tatt jobben.

Til slutt i eksperimentet der vi spurte respondentene hvorfor de eventuelt ikke ville tatt jobben, kunne vi formulert spørsmålet på en annen måte. Spørsmålet var vinklet negativt og skulle kun besvares av de som ikke ville benyttet seg av tilbudet, dermed satt vi her igjen med kun negative svar. I stedet for å spørre om hvorfor de ikke ville tatt jobben, burde vi heller

stilt spørsmålet om det var andre ting respondentene ville tilføye. Ved denne måten ville vi fått frem både positive og negative holdninger.

Dersom vi hadde brukt en mer ekstrem stimuli ville det trolig gitt kraftigere utslag, der studiegjelden ble sett på som en viktigere ting å bli kvitt. Men ekstrem stimuli mener vi at vi kunne undersøkt hvor høy reduksjon i studiegjelden den enkelte skulle hatt for å flytte. Informasjonen om redusert studiegjeld er skrevet med forholdsvis liten skrift øverst på arket, noe som trolig gjør det mindre attraktivt. Her kunne vi tilføyet hvorfor det er et godt tilbud,, hvilken nytte det har for en nyutdannet og generelt satt større fokus på at disse pengene vil komme til stor nytte senere.

# KONKLUSJON



## 7.0 KONKLUSJON

I studiet har vi hentet inn nødvendig data som vi har analysert og funnet svar på.

Vi kan vise til følgende resultater av hypotesen:

**H1: Redusert studiegjeld har positiv effekt på holdninger til om man ønsker å flytte.**

Da vi ikke har fått støtte for vår hypotese, og det viser seg at det ikke er signifikant forskjell mellom kontroll- og stimuligruppen, forkaster vi denne.

Formålet med studiet har vært å få svar på vår problemstilling: *I hvilken grad har redusert studiegjeld effekt på siste års studenters holdning til å flytte til Finnmark og Nord-Troms?*

Studentene har generelt dårlige holdninger til å bosette seg i nord og tilbudet er tydelig ikke attraktivt nok, noe vi ser spesielt i de uformelle samtalene. I eksperimentet endres dette i liten grad til å bli en mer positiv holdning, men dette er først etter at de får opplyst at de har fått tilbud om drømmejobben i Finnmark eller Nord-Troms. Dette kan skyldes at vi har brukt et tilfeldig utvalg, selv om de uansett ikke kan representere hele målgruppen.

Som vi har funnet har redusert studiegjeld lite eller ingen effekt på siste års studenters holdning til å flytte til Finnmark og Nord-Troms. Respondentene mener det er andre faktorer som er viktigere enn dette der noen av dem er at det er for langt fra familie og venner, ønsker ikke å flytte på resten av familien, mindre jobbmuligheter, for langt unna hjemme og fler. Ved eksperimentet ser vi at det å få tilbudt en drømmejobb i de nordlige områdene er i seg selv nok til å ville flytte. Dette kan skyldes at stimulien er for svak. Som vi vet er Norge et av verdens beste land å bo i og på grunn av den lave arbeidsledigheten i Norge føler trolig mange at det er nok jobber i Oslo-området. Men selv om det finnes mange jobber å søke på i Oslo er det også adskillig flere som kjemper om de samme stillingene. Dette fører til at arbeidsgiver stiller mye høyere krav til hvem som ansettes. Vi er redd mange ikke tenker på dette når de etter endt studie skal ut å finne sin drømmejobb.

Som en forklaring på det vi har funnet ut mener vi som siste års studenter på Markedshøyskolen at mye av grunnen til disse holdningene skyldes uvisshet og mangel på kunnskap. At tiltaket er dårlig markedsført er egentlig ingen hemmelighet. Før vi startet undersøkelsen visste vi svært lite om hva det faktisk innebar og vi snakker for mange medstudenter når vi kommer med et slikt utsagn.

Spørsmålet er om dette er et vellykket distriktsutviklingstiltak? Nei det mener vi ikke. Myndighetene bruker store beløper på å sikre bosetning over hele landet, noe befolkningen dessverre ikke benytter seg av, som er forståelig for mange.

Kanskje et mulig svar på problemet er at markedsføringen som har blitt gjort er rettet mot feil målgruppe, og at tilbudet heller burde rettes mot nyetablerte barnefamilier med dårlig råd?

## 8.0 LITTERATURLISTE

Armitage, Christopher J. og Julie Christian. 2004. *Planned Behavior – the relationship between Human Thought and Action*. New Brunswick, New Jersey: Transaction Publishers.

Ajzen, Icek og Martin Fishbein. 1980. *Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall, Inc.

Bagozzi, R (1992). The Self- Regulation of Attitudes, Intentions, and Behavior. Source: *Social Psychology Quarterly*, Vol 55, No.2. SocINDEX (9210193266).

Bøhn, Henrik og Magne Dypedahl 2009, *Veien til interkulturell kompetanse*.

Deaux, Kay, Francis C, Dane og Lawrence S. Wrightsman. 1993. *Social Psychology in the '90s*. Brooks/Cole Publishing Company.

G. Churchill, Marketing Research, *Methodological Foundations*, 5.ed.,1991.

Gripsrud, Geir, Ulf Henning Olsson og Ragnhild Silkoset. 2004. *Metode og dataanalyse – med fokus på beslutninger i bedrifter*. 2. utg. Kristiansand S: Høyskoleforlaget AS.

Gripsrud, Geir, Ulf Henning Olsson og Ragnhild Silkoset. 2010. *Metode og dataanalyse*. 2. utg. Kristiansand: Høyskoleforlaget AS – Norwegian Academic Press.

Holt, Nigel, Andy Bremner, Ed Sutherland, Michael Vlieg, Michael Passer og Ronald Smith. 2012. *Psychology the science of mind and behavior*. 2 utg.

Stine Okkelmo. 2011. "Ble kvitt 100.000 kroner av studielånet." *Din side*. Lesedato 22. Mai 2012: <http://www.dinside.no/865361/ble-kvitt-100000-kroner-av-studielaanet>

Bruun, Halvor. "Erfaringskompetanse. Fordommer og manglende kunnskap". Lesedato 5.mai 2012: <http://www.erfaringskompetanse.no/kronikker/fordommer-og-manglende-kunnskap>

Fidis. Theory of Reasoned Action. Lesedato 22.mai 2012:

<http://www.fidis.net/resources/deliverables/mobility-and-identity/int-d11100010/doc/23/>

Statistisk Sentralbyrå. Stipent og lån til utdanning. Lesedato 22.mai 2012:

[http://www.lanekassen.no/Toppmeny/Om\\_Lanekassen/Statistikk/Tilbakebetaling/Fylke-2011/](http://www.lanekassen.no/Toppmeny/Om_Lanekassen/Statistikk/Tilbakebetaling/Fylke-2011/)

Sigurd Villads Troye. "Konsumenten som verdiskaper og selvbedrager" Lesedato 06.03.12:

<http://www.magma.no/konsumenten-som-verdiskaper-og-selvbedrager>

Regjeringen. "Tiltakssonen i Finnmark og Nord-Troms". Lesedato 20.april 2012:

[http://www.regjeringen.no/nb/dep/krd/tema/regional-\\_og\\_distriktpolitikk/virkeomrader-retningslinjer-og-regler/virkemidler-i-tiltakssonen.html?id=527171](http://www.regjeringen.no/nb/dep/krd/tema/regional-_og_distriktpolitikk/virkeomrader-retningslinjer-og-regler/virkemidler-i-tiltakssonen.html?id=527171)

Kriek, Jeanne og Gerrit Stols. "Teachers beliefs and their intention to use interactive simulations in their classrooms" Lesedato 20. mai 2012

[http://www.scielo.org.za/scielo.php?pid=S0256-01002010000300007&script=sci\\_arttext](http://www.scielo.org.za/scielo.php?pid=S0256-01002010000300007&script=sci_arttext)

Det store norske leksikon. "Holdning". Lesedato 7. mai 2012

<http://snl.no/holdning>

Williamson, Graham. "Theory of Planned Behavior". Lesedato 15. mai 2012.

<http://www.speech-therapy-information-and-resources.com/theory-of-planned-behavior.html>

Statistisk sentralbyrå. "Befolkningsstatistikk". Lesedato 11.mai 2012

<http://www.ssb.no/emner/02/02/20/flytting/>

- Elin Saastad. ”Flytt til Nord-Norge - spar 25 000 i året”. Lesedato 27.april 2012:  
<http://www.studenttorget.no/index.php?show=4524&expand=3797,4524&artikkelid=8785>
- Sage Journals. “Theory & Psychology”. Lesedato 14.mai 2012:  
<http://tap.sagepub.com/content/19/4/501.full.pdf+html>
- Johannessen, Asbjørn, Per Arne Tufte, og Line Kristoffersen. 2010a. *Forskningsmetode for økonomisk-administrative fag*. 2. utg. Oslo: Abstrakt forlag
- Johannessen, Asbjørn, Per Arne Tufte og Line Chrisoffersen. 2010b. *Introduksjon til samfunnsvitenskapelig metode*. 4 utg. Oslo: Abstrakt forlag
- Kaufmann, Geir og Astrid Kaufmann 2003. *Psykologi i organisasjon og ledelse*. 3 utg.
- Kvalem, Ingela Lundin, Tone Johanne Arneberg, Michael A.Hogg og Graham M.Vaughan. 2010. *Sosialpsykologi: Kommentarhefte*. Bekkestua: NKI-forlaget.
- Lutz, Richard J. 2010. *Legends in Marketing*. Red. Jagdish N.Sheth. Vivek Mehra for SAGE Publications India Pvt Ltd.
- Løvland, Jarle 1999 *Arbeidstilfredshet – relevant mål i bedriftsutviklingsprosesser?* Lesedato 3. mai 2012  
<http://www.nofima.no/filearchive/Arbeidstilfredshet%20%20relevant%20m%C3%83%C2%A51%20i%20bedriftsutviklingsprosesser.pdf>
- Phongkusalchit, Kiattisak. 2008. *Improving self-service technologies utilization: The potential impacts of technology anxiety, need for interaction with service employees, and expected service quality*. Southern Illinois: Southern Illinois University Carbondale.
- Reistad, Tone og Gro Tufte. 2010. *MBA-kandidaten som endringsagent*. Masteroppgave, Universitetet i Stavanger.
- Troye, Sigurd Villads. 1999. *Marketing; forventninger, tilfredshet og kvalitet*. Fagbokforlaget.

Rosenberg, Joel. M, C.I., Hovland. 1960. "Cognitive, affective and behavioural components of attitude". I Rosenberg m.fl. (red.) *Attitude, organization and change: an analysis of consistency among attitude components*. New Haven: Yale University Press.

## VEDLEGG

### **Vedlegg 1**

Som en del av en større studie skal det gjennomføres noen korte eksperimenter. Dette eksperimentet vil ta ca. 5-6 min. og det er tilfeldig hvilken gruppe du er i.

Din deltakelse er frivillig og anonym. Du kan derfor føle deg trygg på at datamaterialet vil bli behandlet konfidensielt og ingen av svarene du gir vil kunne identifiseres tilbake til deg.

Du besvarer spørreskjemaet ved å fylle ut de grå feltene. Det finnes ingen riktige eller gale svar, men det er ønskelig med din umiddelbare vurdering eller reaksjon.

Det er i tillegg veldig viktig at du ikke snakker med noen under eksperimentet.

**Tenk deg følgende:**

Du er nå straks ferdig med utdannelsen din og du har bestemt deg for ikke å studere videre, men å begynne å jobbe.

Du får det jobbtilbudet du alltid har håpet på – selve **drømmejobben!**

Jobben ligger i området Finnmark og Nord-Troms, noe som innebærer at du må flytte ditt.

<b>Hva består din drømmejobb av?</b>		<b>Ikke viktig</b>						<b>Veldig viktig</b>
		1	2	3	4	5	6	7
	Ett godt arbeidsmiljø							
	Varierte arbeidsoppgaver							
	Utfordrende arbeidsoppgaver							
	Mulighet for å bli forfremmet							
	God lønn							
	Reisemuligheter							
	Sosialt forhold til mine kollegaer							
	Frynsegoder							
	Fine lokaler							
	Godt forhold til sjefen							



I tillegg til drømmejobben får du nedskrevet studielånet med inntil 25.000 kr per år hvert år du bor og jobber i Finnmark eller Nord-Troms.

		Ikke sannsynlig						Veldig sannsynlig
		1	2	3	4	5	6	7
	Ville du tatt jobben?							

Har du barn?	Ostk	1-2stk	3-4stk	5-6stk	7 eller mer
--------------	------	--------	--------	--------	-------------

Sivilstatus	Singel	Kjæreste	Samboer	Gift
-------------	--------	----------	---------	------

Hva studerer du?	Markedsføring og salgsledelse	Internasjonal markedsføring	Reklame og merkebygging	Reiselivs- ledelse	Hotel- ledelse	KIF
------------------	-------------------------------	-----------------------------	-------------------------	--------------------	----------------	-----

Hvilket fylke er du fra?	Finnmark	Troms	Nord Trøndelag	Sør Trøndelag	Sogn og Fjordane	Hordaland
--------------------------	----------	-------	----------------	---------------	------------------	-----------

Rogaland	Vest Agder	Aust Agder	Hedmark	Oppland	Buskerud	Akershus
----------	------------	------------	---------	---------	----------	----------

Østfold	Vestfold	Telemark	Oslo
---------	----------	----------	------

Hvis du ikke ville hatt tatt jobben, vennligst utdyp hvorfor du ikke ville tatt den.

-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----

Takk for hjelpen

Med vennlig hilsen

Stine, Victoria og Susanne

## **Vedlegg 2**

Som en del av en større studie skal det gjennomføres noen korte eksperimenter. Dette eksperimentet vil ta ca. 5-6 min. og det er tilfeldig hvilken gruppe du er i.

Din deltakelse er frivillig og anonym. Du kan derfor føle deg trygg på at datamaterialet vil bli behandlet konfidensielt og ingen av svarene du gir vil kunne identifiseres tilbake til deg.

Du besvarer spørreskjemaet ved å fylle ut de grå feltene. Det finnes ingen riktige eller gale svar, men det er ønskelig med din umiddelbare vurdering eller reaksjon.

Det er i tillegg veldig viktig at du ikke snakker med noen under eksperimentet.

**Tenk deg følgende:**

Du er nå straks ferdig med utdannelsen din og du har bestemt deg for ikke å studere videre, men å begynne å jobbe.

Du får det jobbtilbudet du alltid har håpet på – selve **drømmejobben!**

Jobben ligger i området Finnmark og Nord-Troms, noe som innebærer at du må flytte ditt.

<b>Hva består din drømmejobb av?</b>		<b>Ikke viktig</b>						<b>Veldig viktig</b>
		1	2	3	4	5	6	7
	Ett godt arbeidsmiljø							
	Varierte arbeidsoppgaver							
	Utfordrende arbeidsoppgaver							
	Mulighet for å bli forfremmet							
	God lønn							
	Reisemuligheter							
	Sosialt forhold til mine kollegaer							
	Frynsegoder							
	Fine lokaler							
	Godt forhold til sjefen							

		Ikke sannsynlig						Veldig sannsynlig
		1	2	3	4	5	6	7
	Ville du tatt jobben?							

Har du barn?	Ostk	1-2stk	3-4stk	5-6stk	7 eller mer
--------------	------	--------	--------	--------	-------------

Sivilstatus	Singel	Kjæreste	Samboer	Gift
-------------	--------	----------	---------	------

Hva studerer du?	Markedsføring og salgsledelse	Internasjonal markedsføring	Reklame og merkebygging	Reiselivs- ledelse	Hotel- ledelse	KIF
------------------	-------------------------------	-----------------------------	-------------------------	--------------------	----------------	-----

Hvilket fylke er du fra?	Finnmark	Troms	Nord Trøndelag	Sør Trøndelag	Sogn og Fjordane	Hordaland
--------------------------	----------	-------	----------------	---------------	------------------	-----------

Rogaland	Vest Agder	Aust Agder	Hedmark	Oppland	Buskerud	Akershus
----------	------------	------------	---------	---------	----------	----------

Østfold	Vestfold	Telemark	Oslo
---------	----------	----------	------

Hvis du ikke ville hatt tatt jobben, vennligst utdyp hvorfor du ikke ville tatt den.

-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----

Takk for hjelpen

Med vennlig hilsen

Stine, Victoria og Susanne

### Vedlegg 3

#### **Hva er dine holdninger til Finnmark/ Nord Troms og generelt nordlendinger?**

Anders 22: ”Jeg ville aldri bodd i Finnmark! Nordlendinger er slitsomme og de drikker bare hjemmebrent.”

Benedicte 23: ” Jeg tenker vakker natur med engang. Det virker som de som bor der er mindre stresset enn her i Oslo, noe som hadde passet meg veldig.”

Natalie 22: ”Jeg synes det er alt for øde, jeg tenker åpne sletter med reinsdyr med engang, men ikke noe spesiell holdning til nordlendinger. ”

Ilse 23: ”Jeg er jo fra Hammerfest så jeg synes jo det er veldig fint der, og liker synes selvfølgelig nordlendinger er det beste folkeslaget i Norge!”

Ole Kristian 23: ”Jeg synes det er veldig fint der, men som Oslo gutt er det kun et sted jeg kunne vært noen dager om gangen, det er nok litt for øde. Nordlendinger er jo generelt litt annerledes enn oss fra Oslo, men har ikke noe spesielt positivt eller negativt å si om dem. ”

Kristina 25: ”Det blir for øde for meg og nordlendinger er alt for brautende etter min smak.”

Karoline 22: ”Aldri vært noe spesielt glad Nord Norge.”

#### **Hadde sletting av 25.000 av studiegjelden i året vært nok for å få deg til å flytte til Finnmark eller Nord Troms?**

Lone 23: ”Dersom jeg skulle flyttet måtte reduksjon av studiegjeld vært betydelig større.”

Lars 24: ”25.000 kroner synes jeg er alt for lite, og ville ikke flyttet kun på den primissen, men hadde summen vært større kunne jeg vurdert det.”

Kristoffer 25: ”25.000 kroner for et helt år, aldri i verden! Ikke verdt å flytte fra alt for den summen”

Pål 23: ” Jeg kunne nok flyttet for en periode ja, hadde vært deilig å redusert lånet litt”

Joakim 23: ”Nei, tror ikke jeg ville flyttet uansett hvor mye av gjelden som ble slettet. ”