

# Bacheloroppgave våren 2016

## Indre påvirkning og foten-i-døra teknikken blant norske studenter

*Hvor sterk påvirkningskraft har foten-i-døra teknikken på studenters villighet til å bli bøssebærere?*



BCR3101

985914, 985398 og 985654

Innleveringsdato: 23 mai 2016

”Denne bacheloroppgaven er gjennomført som en del av utdannelsen ved Høyskolen Kristiania. Høyskolen Kristiania er ikke ansvarlig for oppgavens metoder, resultater, konklusjoner eller anbefalinger.”

## Forord

Ved innlevering av denne oppgaven fullføres vår bachelor i *Markedsføring og salgsledelse* ved Høyskolen Kristiania. Oppgavens teoretiske grunnlag tilhører i hovedsak fagfeltene psykologi og påvirkning som ofte legger grunnlaget for effektiviteten i en markedsførings- eller salgsaktiviteter. Dette har gjort oppgaveskrivingen både spennende og lærerik.

Oppgavens tema baserer seg på vår stadig økende interesse for de ulike måtene en kan bli påvirket på. Påvirkningsteknikken som beskrives og studeres i oppgaven kan anvendes i ulike sammenhenger og antas å være relevant både i senere arbeidssammenheng og privat. Situasjonene rundt påvirkningsøyeblikk er ofte å betrakte som svært komplekse og det vil derfor kunne oppstå uventede utfordringer. Disse har imidlertid blitt oppfattet som bidrag til spennende funn.

Vår økende interesse for fagområdet påvirkning har kommet som en følge av tidligere opplæring og oppfølgingen i løpet av oppgaveskrivingen av vår veileder Cathrine Mostue. Vi vil derfor rette en stor takk til henne. Hun har vært til stor inspirasjon og bidratt med både faglig og mellommenneskelig veiledning. Hennes innspill og villighet til livlige diskusjoner har gitt oss troen på oppgavens relevans gjennom hele prosessen. I tillegg vil vi takke tålmodige veiledere på biblioteket og workshops for bistand med spesielt den statistiske analysen. En takk rettes også mot respondentene som tok seg tid til å være med i eksperimentet.

Til slutt ønsker vi å takke nær familie og venner for god hjelp og støtte gjennom tre år.

God lesning!

Oslo 23 mai 2016.

## Sammendrag

Bakgrunnen for denne oppgaven baserer seg på opplevelser hvor vi har blitt påvirket til å gjøre eller mene noe uten å være bevisst vurderingen. Før gruppen hadde faget forhandling og påvirkning antok vi at de fleste av våre avgjørelser og beslutninger hadde rasjonelle overveielser, men når vi ble stilt det samme spørsmålet etter kurset måtte vi innrømme å ha tatt feil. En kan påvirkes av flere ulike påvirkningsprinsipper, men gruppen stilte seg spesielt undrene til hvordan en liten aksept kunne påvirke egen tilbøyelighet ved eksponeringen for større forespørsler. For å se hvor sterk påvirkning dette har på oss mennesker har vi tatt utgangspunkt i teorien vedrørende ”foten-i-døra teknikken” med følgende problemstilling:

*Hvor sterk påvirkningskraft har foten-i-døra teknikken på studenters villighet til å bli bøssebærere?*

I studien er det utført et kvantitativt eksperiment med to utvalgsgrupper bestående av studenter ved Høyskolen Kristiania. Eksperimentets design baseres på metodiske anbefalinger og har til hensikt å måle i hvilken grad de teoretiske antakelsene stemmer og besvare problemstillingen.

Funnene i studien indikerer at påvirkningssituasjoner er svært komplekse og inneholder foruten de målte faktorene mange uforutsette faktorer som også kan påvirke resultater av undersøkelsen. Vår første antakelse er at man har lett for å akseptere eller etterkomme små forespørsler, noe som blir bekreftet ved at 53 av 59 respondenter i forskningsgruppen reagerte positivt på manipulasjonsfaktoren i eksperimentet. Vår andre antakelse var at respondentene i forskningsgruppen som hadde reagert positivt på manipulasjonsfaktoren ville føle et indre press om å opptre i samsvar med dette. Gruppen anså det som svært vanskelig å knytte en respondents indre press til en statistisk måling. Vi konkluderer allikevel med at respondentene opplevde et indre press med grunnlag i at det oppstod en uoppfordret respons hvor flere av respondentene ønsker å forklare eller rettferdiggjøre hvorfor de ikke var tilbøyelige til å akseptere den større forespørselen. Etter videre samtaler er det rimelig å anta at dette behovet oppstod blant respondentene fordi de reagerte i strid med hva de selv opplevde som forventet.

Den tredje og siste antakelsen dreier seg om at respondentene som har akseptert den mindre forespørselen har høyere tilbøyelighet til å akseptere den større i etterkant. Denne antakelsen utfyller også studiens overordnede problemstilling. Av de statistiske analysene oppnådde ikke

studien noen signifikante funn som også bestod homogenitetstesten. Allikevel kan vi lese av analysene og de empiriske data i søylediagram at respondentene i forskningsgruppen som reagerte positivt på manipulasjonsfaktoren hadde en lavere tilbøyelighet til å akseptere den større forespørselen. Av uoppfordrede tilbakemeldinger fra respondenter i denne gruppen fremkommer det at alle gruppens respondenter hadde eksamen uken etter undersøkelsen og opplevde tiden for knapp til å kunne stille som bøssebærere. Av denne tilbakemeldingen er det rimelig å anta at deres eksamen er en uventet faktor som har hatt sterk påvirkning på alle gruppens respondenter og dermed fører til at studien ikke har oppfylt kravet om isolasjon. I etterpåklokskapen ser vi det hensiktsmessig å ikke benytte seg av et klyngeutvalg hvor en uventet faktor kan påvirke hele gruppen i så stor grad. Dette påvirket også oppgavens validitet i negativ grad. Det er også rimelig å anta at om studien utføres igjen med et nytt utvalg hvor kausalitetskravet om isolasjon oppfylles vil det kunne forekomme et annet resultat. Dette forteller oss at studiens reliabilitet er svekket.

På tross av dette underbygger vår undersøkelse teorien fra en meta-analyse publisert fra tre ulike universitet i USA om at påvirkningssituasjoner er svært komplekse og at uforutsette faktorer kan ha like sterk påvirkning som manipulasjonen i seg selv og gjøre foten-i-døra teknikken mindre robust enn først antatt.

# Innholdsfortegnelse

<b>1.0 INNLEDNING</b> .....	<b>6</b>
1.1 HVA ER BAKGRUNNEN FOR OPPGAVEN? .....	6
1.2 PROBLEMSTILLING .....	7
1.3 HVA ER OPPGAVENS FORMÅL? .....	7
1.4 HVILKE AVGRENSNINGER ER GJORT? .....	7
<b>2.0 TEORIDEL:</b> .....	<b>9</b>
2.1 HVA ER FOTEN-I-DØRA TEKNIKKEN? .....	9
2.2 HVA FORÅRSAKER FIDT? .....	10
2.2.1 HVA GJØR FIDT EFFEKTIV? .....	11
2.2.2 KAN EN FORSVARE SEG MOT FIDT? .....	12
2.3.1 KOGNITIV RAMMEEFFEKT .....	14
2.4 KOGNITIV DISSONANS .....	15
2.5 PÅVIRKNING AV SELVBILDE .....	16
2.5.1 INDIVIDETS BILDE AV SEG SELV .....	17
2.5.2 INDIVIDET ER DET ANDRE SER DEM SOM .....	17
2.5.3 INDIVIDETS BILDE AV SEG SELV, BLIR BEKREFTET .....	17
2.6 ER ALL TIDLIGERE FORSKNING LIKE POSITIV TIL FIDT? .....	18
2.7 TEORETISKE ANTAGELSER .....	19
<b>3.0 METODE</b> .....	<b>20</b>
3.1 KVALITATIV ELLER KVANTITATIV METODE? .....	20
3.2 HVORDAN VIL VI GJENNOMFØRE EKSPERIMENTET? .....	21
3.3 HVILKE INNSAMLINGSMETODER BENYTTES? .....	23
3.4 HVORDAN REKRUTTERTES UTVALGET? .....	24
3.5 HVILKEN UTVALGSSTRATEGI BLE BENYTTET? .....	24
3.6 HVORDAN VIL VÅR OBJEKTIVITET PÅVIRKE EKSPERIMENTET? .....	25
3.6.1 <i>Hva kan true eksperimentets objektivitet?</i> .....	25
3.7 OPERASJONALISERING .....	26
3.8 HVOR PÅLITELIGE ER VÅRE DATA? .....	27
3.9 MÅLER VI DET VI HAR TIL HENSIKT Å MÅLE? .....	28
3.9.1 <i>Intern validitet</i> .....	28
3.9.2 <i>Ekstern validitet</i> .....	29
3.9.3 <i>Validitetsoppsummering</i> .....	30
3.10 HVORDAN BLE EKSPERIMENTET GJENNOMFØRT? .....	31
<b>4.0 DRØFTINGSANALYSE: HVA BLE RESULTATENE FRA EKSPERIMENTET?</b> .....	<b>33</b>
4.1 FORUTSETNINGER: HVA SKAL TIL FOR Å KUNNE GJENNOMFØRE EN STATISTISK ANALYSE? .....	33
4.1.1 <i>Målenivå</i> .....	33
4.1.2 <i>Tilfeldig utvalg</i> .....	34
4.1.3 <i>Uavhengige observasjoner</i> .....	35
4.2 STATISTISK ANALYSE - SPSS .....	35
4.2.1 <i>Deskriptiv</i> .....	35
4.2.2 <i>Homogenitetstest</i> .....	38
4.2.3 <i>One Way Anova</i> .....	39
4.3 TABELLER .....	40
<b>5.0 KONKLUSJON</b> .....	<b>42</b>
5.1 TEORETISKE IMPLIKASJONER .....	44
5.2 PRAKTISKE IMPLIKASJONER .....	45
5.3 ANBEFALING TIL VIDERE FORSKNING OG KRITIKK AV EGEN OPPGAVE .....	45
<b>6.0 LITTERATURLISTE</b> .....	<b>47</b>

# 1.0 Innledning

## 1.1 Hva er bakgrunnen for oppgaven?

Foten-i-døra teknikken har utviklet seg til å bli en psykologisk og svært virkningsfull teknikk. Individene som utsettes for denne teknikken legger ofte ikke merke til det. Av navnet kan en forestille seg en kort spillefilm om de første gateselgerne i Amerika. De benyttet vernesko for å sette foten i dørsprekken slik at de potensielle kundene ikke fikk lukket døren. Teknikken vi ønsker å studere er imidlertid en psykologisk teknikk som foregår på innsiden av individene som utsettes for den. I påvirkning heter det ”det handler om det du gjør, før du gjør det du gjør” og referer til å påvirke de du vil slik at du senere kan oppnå det du ønsker. Dette gjelder også for foten-i-døra teknikken. I hovedsak dreier det seg om å la noen akseptere en mindre forespørsel for deretter å føle et indre press om å opptre konsistent i henhold til denne reaksjonen og reagere noen lunde tilsvarende på en etterfølgende og større forespørsel. På denne måten kan man få aksept for en stor forespørsel uten at de du påvirker vurderer det i særlig grad.

Psykologene Jonathan L. Freedman og Scott C. Fraser publiserte i 1966 noen forbausende data. Deres data rapporterte fra et eksperiment hvor en forsker hadde utgitt seg for å være en frivillighetsarbeider. Forskeren gikk fra dør til dør i et boligstrøk i California og kom med en forespørsel om huseierne var villige til å tillate at et stort offentlig skilt ble montert i hagen deres. Han viste de deretter et bilde av et nydelig hus, men utsikten var imidlertid nærmest stengt av et stort skilt med ”Kjør forsiktig”. Bare 17% av de spurte aksepterte forespørselen om å sette opp skiltet. En annen gruppe var derimot mer velvillige til å stille hagen til disposisjon. To uker tidligere hadde denne gruppen fått besøk av en annen frivillighetsarbeider som lurte på om de kunne montere et lite skilt med teksten ”Vær en trygg sjåfør”. Denne forespørselen kostet så lite for huseierne at nesten alle aksepterte. Konsekvensen av den første aksepten var derimot enorm. Når den andre forskeren kom to uker senere med den samme store forespørselen var hele 76% av denne gruppen tilbøyelige til å stille hagen disponibel også for det store skiltet (Cialdini 2011, 97) (Freedman og Fraser 1966). Aksepten av den lille forespørselen hadde dermed store konsekvenser for oppslutningen av den større.

Dette eksperimentet er et av de første og mest kjente eksperimentene på forskningsområdet. I hverdagen kan man møte prinsippet ved utallige innsalgssituasjoner hvor en blir tilbudt x antall måneder med gratis abonnement før man må betale for å beholde det. Som selger av

abonnementet håper man at kjøperen vil identifisere seg selv med varen eller tjenesten. Forhåpentlig vis vil kunden føle det forventede presset og bli en betalende kunde. Ettersom teknikken kan fremme både ønsket atferd og kjøp er denne teknikken svært spennende og relevant for gruppens studieretning som omhandler markedsføring og salgsledelse.

Uten videre hensikt med å teste teknikken i egen arbeidssammenheng vil eksperimentet foregå på gruppens skole, Høyskolen Kristiania. Gruppen anser det som svært spennende å undersøke om studentenes oppslutning ved frivillige aksjoner arrangert av skolen kan øke ved bruken av teknikken. Våren 2016 ønsket Høyskolen Kristiania å engasjere studentene i forbindelse med Kreftforeningens bøssebæreraksjon ”Krafttak mot kreft”. På bakgrunn av dette ser gruppen det som mulig å gjennomføre et eksperiment med et større antall respondenter av en klar populasjon på forholdsvis kort tid. Dette gjør det gjennomførbart med gruppens studieressurser. Den praktiske nytten av eksperimentet vil være informasjon og kunnskap vi kan få ut av eksperimentet som både Høyskolen Kristiania og andre organisasjoner kan benytte seg av. Ved en senere anledning vil dette kunne engasjere et større antall til liknende frivillige aksjoner.

## **1.2 Problemstilling**

Oppgaven tar utgangspunkt i og vil diskutere følgende problemstilling:

Hvor sterk påvirkningskraft har foten-i-døra teknikken på studenters villighet til å bli bøssebærere?

## **1.3 Hva er oppgavens formål?**

Det overordnede formålet med denne oppgaven er å bevisstgjøre personer på at våre vurderinger og avgjørelser kan være påvirket av tidligere hendelser. Innenfor dette vil vi skildre en påvirkningsmetode og eventuelle funn i forhold til problemstillingen. Oppgaven skal på bakgrunn av dette bidra til en bevisstgjøring omkring prinsippet om å opptre konsistent i henhold til sine tidligere valg eller forpliktelser. Gjennomføringen vil skje gjennom utførelsen av et eksperiment hvor vi vil teste norske studenters tilbøyelighet og sammenhengen mellom tidligere og fremtidige valg eller forpliktelser. De metodiske valgene vil legges frem under kapitlet om metode.

## **1.4 Hvilke avgrensninger er gjort?**

Som nevnt vil oppgavens eksperiment begrenses til å omhandle påvirkningen av norske studenter for å sentrere fokuset og kunne besvare problemstillingen. Utførelsen av

eksperimentene vil hovedsakelig skje ved Høyskolen Kristiania i Oslo og representerer norsk ungdom i høyere utdanning. Avgrensningen er gjort på bakgrunn av oppgavens omfang, og valget av studenter ved høyere utdanning baserer seg på et stort utvalg og tilgjengelighet. Eksperimentet krever to utvalgsgrupper for å se virkningen av forskningsteknikken.

I tillegg til de metodiske avgrensningene har vi tatt noen teoretiske avgrensninger. Vi har valgt å avgrense oppgaven til å omhandle påvirkningsteknikken ”Foot-in-the-door” og bruk av individers tendens til å handle konsistent. Dermed valgte vi å gå bort fra andre påvirkningsprinsipper som ikke ville være nødvendig for å besvare problemstillingen. Den teoretiske avgrensningen er gjort for å spisse fokuset i besvarelsen.



## 2.0 Teoridel:

I dette kapitlet vil vi gjennomgå relevant teori som legger grunnlaget for gjennomføringen av eksperimentet med formål om å besvare problemstillingen. Teorigjennomgangen vil gi leseren innsikt i hvordan foten-i-døra teknikken fungerer og hvilke faktorer som påvirker beslutningen om å *etterleve* forespørselen eller ikke.

### 2.1 Hva er foten-i-døra teknikken?

Det kan antas at når en person har gitt etter for en liten forespørsel er han eller henne mer villige til å gi etter for en større forespørsel senere. Dette er prinsippet som blir referert til som foten-i-døra teknikken (Freedman & Fraser 1966). Teknikken dreier seg altså om at vi mennesker blir påvirket av de små valgene vi foretar oss som kan legge føringer for valgene vi tar senere. Foten-i-døra teknikken vil i denne oppgaven bli forkortet som FIDT. Fenomenet om FIDT har eksistert i lang tid og har fungert gjennom tiden fordi den bygger på evolusjonsteori og vekker noe som ligger naturlig inne i oss. Det dreier seg ganske enkelt om vårt behov for å være og fremstå som konsistente relatert til hva vi allerede har gjort. Fra det øyeblikket vi gjør et valg eller tar et standpunkt, oppstår en indre forpliktelse, og vi møter press fra oss selv og fra omverdenen i retning av å opptre i samsvar med denne forpliktelsen. For at omverdenen skal ha tillit til en som person er en nødt til å opptre i samsvar med det individet vi har utgitt oss for å være tidligere. Dette presset kan få oss til å reagere på en måte som tilsier at våre tidligere handlinger er rettfærdiggjort (Cialdini 2011, 81). Dermed overbeviser vi oss selv om at vi har valgt rett, og føler oss dermed tilfreds med beslutningen (Fazio, Blascovich og Driscoll 1992). Mesteparten av forskningen på denne teknikken har testet prososiale forespørsler, altså forespørsler om positiv og hjelpende atferd (Store Norske Leksikon 2016). Generaliseringen av teknikken til andre typer av forespørsler vil derfor måtte forskes mer på (Pascual, Guéguen, Pujos og Felonneau 2013).

Teorien om FIDT er mot-intuitiv mot naturen hvor den tradisjonelle kunnskapen er at ens holdninger danner grunnlaget for oppførselen (Pascual, Guéguen, Pujos og Felonneau 2013). Freedman og Fraser (1966) mente at den første forespørselen gjorde at deltakerne uttrykte en mening eller atferd som hjalp andre mennesker og når denne persepsjonen aktiveres vil det komme fordelaktig ut og fremme samsvar i den andre forespørselen (Pascual, Guéguen, Pujos og Felonneau 2013). Den mest populære forklaringen på effektiviteten av FIDT er basert på selvoppfattelseteori (Bem 1972) som vi vil komme tilbake til senere i teoridelen. En annen måte å se det på er at personen må ha en grunn til å si nei. I vårt samfunn er det vanskelig å

avslå et fornuftig tilbud, spesielt når det er gitt av en organisasjon som ikke bare er ute etter å tjene penger (Freedman og Fraser 1966). Den generelle ideen til teknikken er å kunne fremme salg av hele produktspekteret gjennom å starte med en liten ordre. Når en person har undertegnet en ordre på varene dine, selv om ordren er så liten at den knapt dekker inn tiden og arbeidet med å ta kontakt, så er han ikke lenger en mulig kunde, han er en kunde (Cialdini 2011, 96). Om en er ute etter å bruke teknikken som en salgsfremmende aktivitet kan man støte på vanskeligheter, ettersom de forespurte kan ha lettere for å svare nei på forespørsler som i størst grad gagnar selgeren. Situasjoner som vil involvere opphisselse av kognitiv dissonans når en atferdsendring er presset frem av temaet i forespørselen kan føre til mindre påfølgende endring. Jo større press som blir brukt for å få frem en oppførsel dess mindre påfølgende endring vil skje (Freedman og Fraser 1966).

## **2.2 Hva forårsaker FIDT?**

Dr. Robert B. Cialdini er en anerkjent forsker innenfor påvirkningens fagfelt og har studert flere påvirkningsmetoder og plasserer FIDT innenfor sin kategori kalt indre konsistens. Pavlov kalte det klassisk betingelse når hans hunder fikk en gitt atferd utløst av en variabel. Hans hunder begynte straks å sikle etter mat når de hørte klokken ringe, på lik linje kan vi mennesker trekke automatiserte slutninger om objektet som assosiasjonen er tilknyttet (Kaufmann og Kaufmann 2013, 188). Litt på samme måte mener sosialpsykologer å ha funnet hvilken variabel som utløser det indre konsistenspresset. Om jeg kan få deg til å oppleve en indre forpliktelse ved at du gir muntlig eller skriftlig aksept, har jeg lagt til rette for at du på en automatisk og lite gjennomtenkt måte opptrer konsistent overfor denne forpliktelsen (Cialdini 2011, 91). For å forstå hvorfor vi ønsker å opptre konsistent er det viktig å innse at konsistens i de aller fleste sammenhenger blir verdsatt og faktisk er viktig for sosial tilpasning og aksept (Cialdini 2011, 83). Vår evne til å opptre konsistent og i samsvar med tidligere atferd er det som gjør at mennesker knytter tettere relasjoner og skaper tillit og troverdighet overfor hverandre. Uten en konsistent atferd vil man ikke kunne stole på hverandre og forutse hvilke mennesker som generelt har gode hensikter. Ved å opptre konsistent slipper vi å vurdere all den informasjon vi eksponeres for daglig, vi slipper å bruke mental energi på å veie for og imot, vi slipper å sortere ut relevant fakta og vi slipper å ta vanskelige beslutninger. Det eneste vi behøver å gjøre når vi møter den neste problemstillingen er å kjenne på den indre forpliktelsen og fortsette å opptre konsistent og dermed vet vi nøyaktig

hva vi skal si, tro eller gjøre. Vi kan bare si, tro eller gjøre det som er konsistent med våre tidligere beslutninger (Cialdini 2011, 84). Sir Joshua Reynold sa: ”den utvei finnes ikke som mennesket vil unnlate å benytte for å slippe unna tenkningens harde slit” (Cialdini 2011, 84).

På lik linje med respondentene i undersøkelsen kan også de som utfører studien bli utsatt for samme effekt. Det er imidlertid naturlig at en faktor kan oversees av studiets ledere. Hjernen fungerer slik at den viktigste oppgaven prioriteres først og tilleggskapasiteten går til det resterende stimuli. Om hovedoppgaven oppfattes som krevende er det ikke alltid en har tilleggskapasitet til å fange opp andre ytre påvirkninger som kan ha betydning for utfallet (Kahneman 2013, 42). Dette blir ofte referert til som gorillaen i rommet, basert på en kortfilm av Christopher Chabris og Daniel Simons (Kahneman 2013, 30). Derfor er det en utfordring å identifisere faktorer som kan påvirke respondentene før gjennomførelsen.

### **2.2.1 Hva gjør FIDT effektiv?**

I følge Cialdini oppstår følelsen om å ivareta en indre konsistens når man gjør eller tar et valg eller forplikter seg til noe. Han legger også til at effekten er mest effektiv til å endre en persons selvbilde og fremtidig atferd, om handlingen er aktiv, offentlig og frivillig (Cialdini 2011, 117). Når vi tar et standpunkt som er synlig for andre, oppstår et behov for å opprettholde standpunktet for å fremstå som en konsistent person (Tedeschi, Schlenker og Bonoma 1971) (Schlenker et al. 1994) (Cialdini 2011, 106). Deutsch og Gerard (1955) gjorde et eksperiment hvor de hadde tre ulike utvalgsgrupper bestående av collegestudenter. Den ene gruppen skrev ned og leverte sin besvarelse offentlig, den andre skrev ned svaret for seg selv for så å viske det ut og den tredje forpliktet seg ikke til sitt svar i det hele tatt. Poenget med eksperimentet var å se hvilken av gruppene som holdt fast på sine første bestemmelser når de senere fikk beskjed om at svaret var feil. Resultatet viste at studentene som aldri hadde skrevet ned svaret var de minst lojale mot egne valg og ble sterkest påvirket til å endre vurderingen som de hadde holdt for seg selv. De som hadde skrevet ned svaret for seg selv for deretter å viske dem ut var vesentlig mindre villig til å endre syn. Studentene som hadde offentliggjort sine første vurderinger nektet mest å fravike fra sine standpunkt etterpå. De følte et behov for å opptre i henhold til tidligere handlinger og offentlighetens forpliktelse hadde herdet dem til å bli de mest trassige av alle (Cialdini 2011, 107).

Det vil være viktig for en selger eller en forsker å sørge for at kunden eller respondentene har en oppfatning om at de gjør dette frivillig og ikke blir presset til det. Et sterkt ytre press kan få oss til å utføre handlinger, men ikke nødvendigvis ta indre ansvar for dem. Konsekvensen av å ikke ta et indre ansvar for vår atferd er at vi heller ikke føler oss forpliktet av dem (Cialdini 2011, 119). Jonathan Freedman (1965) gjorde et eksperiment med syv til ni år gamle gutter. Eksperimentet gikk ut på at guttene ble tatt med til et rom med fem leker hvor de skulle unngå å leke med en bestemt leke og i så fall forbli konsistent til denne holdningen over tid. Første forsøksgruppe fikk beskjed om at Freedman ville bli veldig sint og gjøre noe med det om guttene lekte med den leken. Bare 1 av 22 gutter rørte leken den dagen. Seks uker senere kom det en ung dame til skolen deres og skulle gjøre et eksperiment med guttene. En og en tok hun guttene ut til et rom med fem leker og en tegneprøve. Hun fortalte guttene at de kunne leke fritt med lekene i rommet mens hun rettet prøven. Av alle guttene som deltok valgte 77% av dem å leke med den tidligere forbudte roboten. Guttene tok derfor ikke ansvar for den atferden de hadde hatt seks uker tidligere.

Med et nytt utvalg av gutter valgte Freedman en ny fremgangsmetode. Denne gangen tok han med guttene til rommet med fem leker, men advarte de mot å leke med roboten med ordene ”det er galt å leke med roboten”, så denne gangen overleverte ikke Freedman noen trussel for å skremme guttene til lydighet. Som i første utvalgsgruppe var det bare én av de 22 som valgte å røre roboten. Den store forskjellen kom seks uker senere når disse guttene lik som forrige gruppe ble testet og fikk anledning til å leke med alle fem lekene i etterkant. Av den siste gruppen valgte bare 33% av guttene å leke med roboten. Freedman mener med dette resultatet at bruken av trusler var effektivt så lenge han kunne være til stede å gjennomføre straffen, mens den andre gruppen som ikke fikk trusler tok et personlig ansvar med å holde seg unna roboten og handlet konsistent ved neste anledning (Cialdini 2011, 121). Dette eksperimentet forklarer hvordan mennesker kan ta ansvar eller unngå å ta ansvar for egne handlinger og atferd.

### **2.2.2 Kan en forsvare seg mot FIDT?**

Forskning indikerer at FIDT kan også forekomme med to forespørsler som omhandler ulike tema og et intervall på opp til to uker mellom forespørslene (Freedman og Fraser 1966) (Harris 1972) (Carducci, Deuser, Bauer, Large og Ramaekers 1989). Dette kan gjøre det svært vanskelig for oss enkeltindivider å gjenkjenne eller avsløre at noen bruker teknikken for å

påvirke vår vilje til å akseptere en større forespørsel. Cialdini mener at tilbøyeligheten til å være konsistent er sterk nok til å tvinge oss til å gjøre noe vi normalt ikke ville ha gjort. Det vi kan lære av Freedman og Frasers (1966) funn er at vi skal være veldig forsiktige med å etterkomme ubetydelige forespørsler. En aksept kan påvirke vår vilje til å ettergi ikke bare til svært like, men større forespørsler, den kan også gjøre oss mer villige til å gi etter for en rekke store tjenester som kan være fjernt fra den lille vi gjorde først (Cialdini 2011, 99). Om det er slik at automatisk konsistens fungerer som en beskyttelse mot tenkning, bør det ikke overraske oss at slik konsistens kan utnyttes av noen som foretrekker at vi besvarer deres forespørsler uten å tenke (Cialdini 2011, 87). Som i kampsport kan en dermed bruke den andre partens styrke (vilje til å opptre konsistent) slik at dette fører direkte til deres egen vinning (Cialdini 2011, 87). For å forsvare seg mot slik uetisk påvirkning må man lytte til signaler fra kroppen. *Det sies at integritet er en ønsket personlig egenskap i arbeidslivet. Integritet handler om vår evne til å handle i samsvar med hva en selv står for og ikke la seg presse til noe som ikke stemmer overens med sine egne verdier (Store Norske Leksikon 2016).* Et kjent utsagn er at man må følge magesfølelsen og dette er et av de beste rådene Dr. Robert Cialdini kan gi. Han henviser til magesignaler og signaler fra hjerterøttene. Magen kan gi fysiske signaler når man opptre i konflikt med hva en egentlig har lært eller ønsker selv. I tillegg til dette kan man føle skyld, ansvar eller få andre signaler man føler kommer fra hjertet eller samvittigheten. Dette er signaler man skal ta seriøst for når hjernen blir påvirket til å gå god for en oppførsel kan magen og hjertet som ikke prosesserer påvirkerens budskap si ifra om dette er noe man egentlig ikke ønsker (Cialdini 2011, 130-133).

### **2.3 Rammeeffekt**

Mening har en helt sentral plass innenfor teorien om rammeeffekt. Italia og Frankrike møttes i finalen i fotball-vm i 2006. De to neste utsagnene forklarer noe av resultatet: ”Italia vant” og ”Frankrike tapte”. Om en skal trekke en logisk slutning er begge beskrivelsene av kampresultatet dekkende ettersom de ikke motsier hverandre. Samtidig kan de to utsagnene ha en annen mening. Kahneman (2012) sier at betydningen av en setning er det som skjer i assosiasjonsapparatet ditt mens du tolker den. Utsagnene kan også fremkalle helt ulike assosiasjoner. ”Italia vant” kan få deg til å tenke på hva det italienske laget gjorde for å vinne, mens ”Frankrike tapte” får deg til å tenke på hva som gjorde at det franske laget tapte (Kahneman 2012, 388). På bakgrunn av denne kunnskapen om mening av et utsagn eller en forespørsel kan vi anta at vi kan ta forskjellige avgjørelser basert på hvordan vi oppfatter en forespørsel og hva vi tror er meningen med den.

Teorien om rammeeffekt går ut på at man kan fremheve spesifikke deler av informasjon om et element i kommunikasjonen dreier seg om. Dette kan gjøres via fysisk og psykisk påvirkning for å få ønsket informasjon til å synliggjøre et merkbart, meningsfullt og minneverdig budskap for publikum (Fiske og Taylor 1991). Hos de fleste mennesker foregår ofte informasjonsprosessering og –vurdering gjennom noe Kahneman kaller system 1. I dette systemet vil Amygdala, en del av hjernen påvirkes svært raskt av emosjonell stimuli og denne delen av hjernen er mest aktiv når personens valg er i samsvar med rammen (Kahneman 2012, 391). Når en ikke handler i samsvar med det som virker naturlig vil cingulus anterior, et område av hjernen forbundet med konflikt og selvkontroll aktiveres. Basert på dette kan vi anta at handlinger som motstår system 1 innebærer konflikt. De mest rasjonelle personene som var minst påvirkelige for rammeeffekten viste høyere aktivitet i fremre del av hjernen som kombinerer emosjoner og fornuft i situasjoner en må foreta en avgjørelse (Kahneman 2012, 392).

### **2.3.1 Kognitiv rammeeffekt**

Amos Tversky gjorde sammen med noen kolleger ved Harvard Medical School et eksperiment som omhandlet samme problemstilling innenfor to ulike rammer. (Kahneman 2012, 392) Problemstillingen omhandlet et utbrudd av en uvanlig variant av asiasyke som man ventet ville kreve 600 menneskeliv. Respondentene fikk imidlertid foreslått to alternative handlingsplaner for å bekjempe sykdommen. Den første gruppen ble fremstilt for løsning A og B som lød slik:

- Om løsning A blir valgt vil 200 mennesker bli reddet.
- Om løsning B blir valgt er det en tredjedels sannsynlighet for at 600 mennesker vil overleve og to tredjedels sannsynlighet for at ingen vil overleve.

Et klart flertall av respondentene valgte alternativ A og ville foretrekke det sikre fremfor det usikre. Etter dette ble den samme problemstillingen lagt frem i en annen ramme:

- Om løsning A' blir valgt vil 400 mennesker dø.
- Om løsning B' blir valgt er det en tredjedels sannsynlighet for at ingen vil dø, og to tredjedels sannsynlighet for at 600 vil dø.

Alternativ A og A' er identiske slik som B og B' er identiske men framstilt i ulike rammer. Det interessante var at i den andre framstillingen var det klart flertall av personer som ville

foretrekke alternativ B'. Ut ifra dette kan vi anta at beslutningstakerne har en tendens til å foretrekke det sikre når resultatene er gode, men har også en tendens til å foretrekke sjansespillet om begge utfallene er negative. Under et foredrag Amos Tversky hadde for en gruppe fagfolk innenfor helsevesenet benyttet han også her å legge frem denne problemstillingen. Halvparten ble introdusert for "liv-reddet" mens den andre halvparten ble introdusert for "liv-tapt" varianten. I likhet med de tidligere respondentene ble også disse fagfolkene påvirket av rammeeffektene. Det kan være urovekkende å tenke på at fagfolk som til stadighet tar avgjørelser som angår folkehelsen lar seg påvirke av den slags overfladisk manipulering (Kahneman 2012, 394). Å innse dette kan være pinlig. Det er ikke slik vi ønsker å foreta viktige beslutninger og ikke slik vi oppfatter at hjernen fungerer, men forskningsresultatene for disse kognitive illusjonene er ubestridelige (Kahneman 2012, 399). Entman forklarer Kahneman og Tverkys eksperiment ved at rammer trekker vår oppmerksomhet, imot utvalgte objekter i en beskrevet virkelighet. Eksperimentet illustrerer hvordan rammeeffekten påvirkes av hva som ekskluderes og inkluderes av mulige definisjoner, forklaringer, evalueringer og anbefalinger (Entman 1993, 5). På bakgrunn av dette antar vi at rammen forskerne setter forespørselen i og hvilken mening utvalget tillegger forespørselen har stor påvirkning på resultatet av villighet. Dette kan derfor også ha betydning for om utvalget vil godta den andre og større forespørselen i FIDT. Om en ønsker å aktivere system 2 vil tydelighet i forespørselen øke sannsynligheten for at mottakerne vil oppfatte informasjonen, skille meningene og dermed også behandle informasjonen mer grundig (Fiske og Taylor 1991).

## **2.4 Kognitiv Dissonans**

Leon Festinger's teori om kognitiv dissonans forteller at man føler ubehag ved å utføre handlinger, som strider mot ens holdninger. Ubehaget fører til at man forsøker å bearbeide tankene og følelsene ovenfor ens handlinger slik at det oppstår samsvar imellom dem. Festinger erstatter ordet inkonsistens med ordet dissonans i gjennomgangen av sin teori. Den grunnleggende hypotesen er todelt den første referer til at eksistensen av dissonans og det å være psykisk ukomfortabel vil motivere til å redusere dissonans og oppnå konsistens. Den andre delen referer til atferden mens man opplever dissonans, for å redusere opplevelsen av dissonans vil man aktivt unngå situasjoner eller informasjon som vil øke dissonansen (Festinger 1957, 3).

Uttrykkene konsonans og dissonans referer til forhold mellom flere elementer (Festinger 1957, 9). En opplever kognitiv dissonans om en oppfatter to elementer som motstridene (Festinger 1957, 12). X og Y skaper dissonans om ikke X følger Y (Festinger 1957, 13). Man kan for eksempel mene at barn burde være stille og høflige, men allikevel bli stolt når barnet tar på seg oppmerksomheten til de voksne i en noe upassende situasjon (Festinger 1957, 1). Om to kognitive elementer er relevante eller kan knyttes mot hverandre er relasjonen mellom dem enten dissonans eller konsistent (Festinger 1957, 18). Den totale styrken av dissonans kommer an på elementets relevans knyttet til forespørselen samt viktigheten av avgjørelsen. Graden av opplevd dissonans vil derfor være sterkere ved kjøp av bil enn såpe (Festinger 1957, 37). På bakgrunn av den fremlagte teorien kan vi påstå at en av de store konsekvensene ved å ta en avgjørelse er eksistensen av konsistens og eventuelt dissonans (Festinger 1957, 32).

En kan oppleve en konflikt før man foretar en avgjørelse og den vil forekomme i vurderingen av hva en skal velge. Dissonans eksisterer i så fall bare etter valg og den oppstår først når personen føler presset om å opptre i samsvar av avgjørelsen i den tidligere konflikten (Festinger 1957, 39). Kognitiv dissonans er svært sentral i FIDT etter som eksistensen av eventuell dissonans skaper et press til reduksjon av dissonans og et press om å unngå sterkere dissonans. Dette kan føre til at en endrer atferd, endring av erkjennelse og en forsiktighet i møte med ny informasjon og nye meninger (Festinger 1957, 31). Konflikt og dissonans oppleves i motsetning mindre når begge alternativene fører til samme resultat. Blir man invitert både på konsert og middag til gode venner på samme kveld, kan begge alternativene være svært ønskelige. En vil derfor være tilfreds med begge alternativ og ikke tenke noe særlig på alternativet en valgte bort (Festinger 1957, 45). I andre situasjoner kan man imidlertid ikke unngå å skape dissonans. Man kan i en bilforretning synes en modell er veldig fin, men ende opp med å kjøpe en annen fordi økonomien tilsier dette valget (Festinger 1957, 5).

## **2.5 Påvirkning av selvbylde**

Oxford Dictionary definerer selvbylde som «A person`s essential being that distinguishes them from others, especially considered at the object, introspection or reflexive action» (Oxforddictionaries). Sosialpsykologen Georg H. Mead var opptatt av hvordan individets selvbylde samhandlet med andre mennesker. Han mente vi som mennesker bare kan forstå oss



selv, igjennom andres reaksjoner i forhold til oss (Marxistisk Internet Archive). Teorien ble videreutviklet av Daryl J. Bem i 1972, da han la frem sin ”Self-Perception” teori. I teorien presenterte Bem ideen om at selvbildet er tredimensjonalt. Bem`s teori forklarer hvordan selvbilde er bygget opp av:

- Individets bilde av seg selv, i form av følelser, meninger og andre holdninger. Disse etableres via individets erfaringer ved tidligere hendelser og reaksjoner på disse.
- Individet er det andre ser dem som.
- Individets bilde av seg selv, blir bekreftet (Bem 1972,3).

### **2.5.1 Individets bilde av seg selv**

Psykologen Edgar Schein (1956) gjennomførte et eksperiment på amerikanske krigsfanger i Nord-Korea. Ved dette eksperimentet viste han hvordan fangene etablerte et mer eller mindre ubevist samarbeidet med fienden gjennom små uvesentlige handlinger,. Eksempelvis kunne amerikanerne bli bedt om å skrive et essay om hva de ikke likte og likte ved det amerikanske samfunnet. For videre å måtte presentere dette for medfanger (Schein 1956).

### **2.5.2 Individet er det andre ser dem som**

Noen personer er viktigere enn andre. For fangene i Nord-Korea var de viktige personene fangevokterne og medfanger. Den formelle posisjonen og statusen personer har, er med på å bestemme hvor viktige de er for utviklingen av selvbilde vårt. Når fangene i etterkant ble konfrontert med dette. Ble de kalt kollaboratører av sine medfanger (Cialdini 2011, 95). Allison, Mackie, Muller & Worth (1993) beskriver denne responsen som en klikk-snurr respons hos dem som ser det. Observatørene antar at den som gir en uttalelse, mener det (Allison, Mackie, Muller & Worth 1993). Fangene ble derfor utsatt for både indre konsistens og av hva omgivelsene tenkte om dem via klikk-snurr-respons.

### **2.5.3 Individets bilde av seg selv, blir bekreftet.**

Vi påvirkes ofte mer av dem som bekrefter selvbildet vårt enn de som utfordrer det. Vi husker det positive bedre enn det negative. Derfor har vi en tendens til å oppsøke personer, grupper og situasjoner som bekrefter den oppfatningen vi allerede har av oss selv. Psykologen Carl Rogers forklarte dette med, at selvbildet vårt er etablert så vedlikeholder vi det fordi det hjelper oss å forstå verden. Ettersom vi har behov for at det er sammenheng imellom erfaring

og selvbilde (Rogers (1961) 1995). Den aktive forpliktelsen gjorde at fangene raskere endret selvbilde, slik at dette fremsto som konsistent med det nye bildet av seg selv som kollaboratører. Dette utviklet seg til et mer omfattende samarbeid med fienden. Når fangene leste essays høyt i diskusjonsgrupper, synliggjorde de seg og sine holdninger for sine medfanger. Dette skapte et behov for å opprettholde standpunktet for å fremstå som en konsistent person (Tedeschi Schlenker & Bonoma 1971).

## **2.6 Er all tidligere forskning like positiv til FIDT?**

En samling av flere forskere fordelt på tre ulike utdanningsinstitusjoner i USA publiserte i 1983 en meta-analyse som undersøkte fenomenet FIDT. Totalt 120 eksperiment ble kontrollert i tillegg til noen undersøkelser antatt å ha testet hypoteser rundt FIDT. Denne artikkelen ble publisert under tittelen "Fifteen years of foot-in-the door research a meta analysis". De statistiske kombinasjonene presentert var konsistente og indikerte at fenomenet, selv om det er retestet, er svakt og ikke i nærheten av så robust som først antatt. Nesten halvparten av studiene fikk enten ingen effekt eller effekt i feil retning (Beaman, Cole, Preston, Klentz & Steblay 1983). Meta-analyser som gjennomgikk psykologisk litteratur fikk på slutten av 70-tallet og begynnelsen av 80-taller mer oppmerksomhet. Den økte oppmerksomheten kan skyldes at disse prosedyrene gir forskerne mer presise og sikre konklusjoner enn med litterære undersøkelser hvor konklusjonene kommer etter å ha lest studiene uten å bruke statistiske teknikker (Beaman, Cole, Preston, Klentz & Steblay 1983).

Den første analysen inkluderer alle studiene som har blitt presentert som forskning på foten-i-døra teknikken av forfatterne. Mye av denne forskningen manipulerte variablene som kunne påvirke foten-i-døra teknikken i ukjente retninger. Det behøver ikke bare være en følge av manipuleringen i seg selv så den andre analysen var derfor utført på dataen fra forskningen forutsatt at de gjorde en ren test av foten-i-døra teknikken (Beaman, Cole, Preston, Klentz & Steblay 1983). Disse studiene eliminerte grupper som ikke aksepterte den første forespørselen fra eksperimentet (Beaman, Cole, Preston, Klentz & Steblay 1983). Freedman og Frasers data indikerte at når en person har akseptert en liten forespørsel, vil han eller henne bli mer villige til å akseptere en større forespørsel. En slik effekt skjedde selv om den andre forespørselen omhandlet et annet tema, oppgave eller person (Beaman, Cole, Preston, Klentz & Steblay 1983). Den andre analysen inkluderte derfor bare forskning som hadde en påfølgende andre og større forespørsel. Selv etter å ha gjort disse tiltakene viste de statistiske resultatene at den

overordnede effekten fortsatt var ganske liten (Beaman, Cole, Preston, Klentz & Steblay 1983).

Selv om mye tidligere forskning er komfortable med at FIDT påvirker en påfølgende aksept er det viktig å også inkludere annen informasjon tilgjengelig. I meta-analysen ser de utenfor det høye Z resultatet at effekten av fenomenet liten. Dette forteller at andre faktorer lett kan påvirke resultatet av respondentens tilbøyelighet og aksept (Beaman, Cole, Preston, Klentz & Steblay 1983). Med denne innsikten kan det påstås at fenomenets reliabilitet (evne til å få samme utfall/resultat flere ganger) er svak. Studier som ikke får det utfallet forskeren hadde forventet kan allikevel gi valide resultater (Beaman, Cole, Preston, Klentz & Steblay 1983). Etter denne gjennomgangen av tidligere forskning på fenomenet kan vi anta at teknikken er mer kompleks enn først antatt.

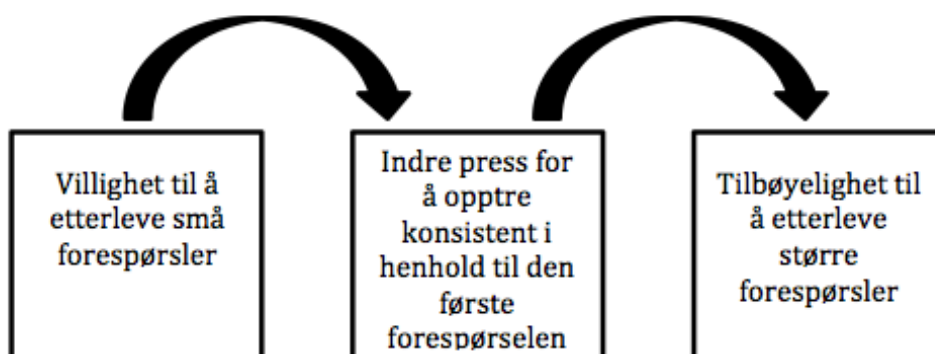
## 2.7 Teoretiske antagelser

”Analyse av teoretiske antagelser handler om å følge de teoretiske antagelsene som forskeren hadde i starten av prosjektet, og la disse styre analyseprosessen.” (Johannessen, Kristoffersen og Tuft 2005, 216). Basert på den fremlagte teorien har vi utarbeidet tre teoretiske antagelser som reflekterer problemstillingen og bakgrunnen for oppgaven. Disse antagelsene vil danne grunnlaget for datainnsamlingen og analysen av denne.

A1: Mennesker har lettere for å etterleve små forespørsler.

A2: Når man har etterlevd en liten forespørsel påvirker dette måten vi ser på oss selv (selvbilde) og vi føler et indre press for å opptre konsistent i henhold til den første forespørselen.

A3: Det indre presset som oppstår om å opptre konsistent påvirker vår tilbøyelighet til å akseptere og etterleve større.



Figur 1

## 3.0 Metode

### 3.1 Kvalitativ eller kvantitativ metode?

Gjennomføring av en undersøkelse krever en rekke viktige valg og avgjørelser. I følge Johannessen, Christoffersen og Tufte (2005) må man ta en avgjørelse om hva og hvem som skal undersøkes, samt hvordan gjennomføringen skal foregå tidlig i prosessen. Valgene som blir tatt i en startfase får innvirkning på valg av forskningsdesign og dette legger igjen grunnlaget for senere steg i forskningsprosessen. En undersøkelse starter med problemstillingen og vurderer hvordan det er mulig å gjennomføre undersøkelsen fra start til mål (Johannessen, Christoffersen og Tufte 2011, 73). Forskningsdesignet er altså forskerens skisse på hvordan han eller henne kan utforme undersøkelsen på best mulig måte for å svare på problemstillingen.

Eksperimentet vi gjennomfører og oppgaven vi skriver baserer seg på samfunnsvitenskap. Det handler om mennesker med oppfatninger og meninger om seg selv og andre, med ulike variabler som stadig endres. Forskere innenfor samfunnsvitenskapen er deltagere i samfunnet noe som gjør at de er en brikke i det som blir studert (Johannessen, Christoffersen og Tufte 2011, 31). Det er derfor viktig at vi er klar over at vår undersøkelse påvirkes av samfunnet, våre personlige oppfatninger og meninger. Påvirkningen som oppstår kan blant annet føre til ulike resultater dersom en gjentar undersøkelsen.

Innenfor samfunnsvitenskapen skilles forskningsmetodene i to hovedgrupper kalt kvantitativ forskningsstrategi som er basert på talldata og kvalitativ forskningsstrategi basert på tekstdata. Det vil si at kvalitativ metode gir tekstlige beskrivelser for eksempel basert på utskrifter fra intervjuer, mens kvantitativ metode beskriver virkeligheten ved hjelp av tall og tabeller. En kvantitativ tilnærming krever et relativt stort antall enheter, mens kvalitativ tilnærming kan være basert på få enheter eller informanter (Ringdal 2013, 24). Et annet skille er kommunikasjonen mellom forskeren og informanten. I kvalitativ metode vil det være mulighet for to-veis kommunikasjon, mens i kvantitativ metode legges det opp til enveiskommunikasjon.

Undersøkelsen vi har foretatt er gjort med en kvantitativ tilnærming. Vi ønsket muligheten til å tallfeste og måle funnene våre, ettersom vi søker en årsaksforklaring og mulig effekt av vår uavhengige variabel også kalt manipulasjonen. Kvantitativ forskningsstrategi har innenfor vår

forskningskategori til hensikt å avdekke stabiliteten av de sosiale fenomener som måtte forekomme (Ringdal 2013, 104). For å måle stabiliteten krever det at en som forsker operer med et større utvalg respondenter for å få tyngde i svarene og eventuelt kunne generalisere atferden eller reaksjonene til populasjonen.

Formålet med vårt eksperiment er å finne ut om det er en sammenheng mellom personens tidligere handlinger og tilbøyeligheten for å gjøre en bestemt handling i fremtiden. For å besvare problemstillingen er vi derfor avhengig av en rekke informanter for å kunne generalisere et fenomen blant populasjonen. Eksperimentet vil derfor kreve høy grad av bredde med enkel informasjon gitt av mange respondenter fremfor dybde og mye informasjon fra få respondenter. For å lykkes med en bred studie må man registrere sammenliknbar og strukturert informasjon blant et stort utvalg (Ringdal 2013, 105). På bakgrunn av dette ser vi det mest hensiktsmessig å velge en kvantitativ tilnærming.

### **3.2 Hvordan vil vi gjennomføre eksperimentet?**

Ved gjennomføringen av en undersøkelse er man nødt til å ta en rekke valg. De teoretiske antakelsene vil være grunnleggende og avgjørende for alle valg som tas med tilknytning til undersøkelsen. Eksperimentets leder starter med en ide, en problemstilling og videre må man ta stilling til hva, hvem og hvordan undersøkelsen skal gjennomføres og besvares, helt frem til det endelige resultatet (Johannessen, Christoffersen og Tufte 2011, 73). Innenfor undersøkelser betegnes gjennomføringsplanen som design.

Valg av designet avhenger blant annet av hva eller hvor mye man vet om emnet og hvilke ambisjoner man har for analyse og forklaring av sammenhenger. Ringdal (2013) deler designet inn i fem strategier : Eksperimentell, tverrsnitt, langsgående, casestudie og komparativstudier (Ringdal 2013, 105). Vi benytter komparative studier hvor vi setter to case opp mot hverandre. Dette gjennomfører vi ved å sette opp et eksperiment. Eksperiment er å foretrekke når en ønsker å forstå sammenhengen og effekten av endringer i en eller flere variabler (Davis 1997, 138). I vår forskning ønsker vi å se årsakssammenhengen mellom bruken av FIDT og antallet positive tilbakemeldinger på vår forespørsel. Det var derfor naturlig å velge eksperiment som forskningsmetode. Den uavhengige variabelen som representerer FIDT er et spørsmål før undersøkelsen deles ut om studentene er positive til kreftforeningens arbeid. Ved å bare utsette den ene gruppen for variabelen, gir dette oss innsikt på likheter og forskjeller ved resultatene av variabelen i de to gruppene.

Hvert eksperiment har minst en avhengig variabel, en uavhengig variabel og manipulasjon. Den avhengige variabelen er hva forskeren eller forskerne er interessert i å forklare. I vår forskning er den avhengige variabelen respondentenes tilbøyelighet til å akseptere den større forespørselen. Den uavhengige variabelen forklarer vanligvis endringene i den avhengige variabelen. I vårt eksperiment representerer spørsmålet om respondentene er positive til kreftforeningens arbeid den uavhengige variabelen. Den avhengige variabelen i et eksperiment er kriteriet eller målet brukt til å forklare påvirkningen av den uavhengige variabelen. Det er viktig i dette arbeidet at den uavhengige variabelen blir manipulert på en systematisk og kontrollert måte (Davis 1997, 139).

I følge Robert Yin (2014) har forskere og studenter de siste tiårene benyttet seg av casestudier i større grad (Yin 2014, xix -xx). Ettersom formålet er å generalisere et fenomen innebærer det en kvantitativ tilnærming til et komparativt studie. Yin (2014) operer med fem komponenter for casestudier. Forskningsspørsmålet, teoretiske antakelser, analyseenheter, logisk sammenheng mellom data og antagelser og kriterier for å tolke funnene.

Forskningsspørsmålet også kalt problemstillingen er utgangspunktet som styrer hele forskningsprosessen. Som nevnt i oppgavens innledning er problemstillingen for denne studien: *Hvor sterk påvirkningskraft har foten-i-døra teknikken på studenters villighet til å bli bøssebærere?*

Det kan være hensiktsmessig å dele det overordnede forskningsspørsmålet inn i flere mindre deler og dette kaller en gjerne teoretiske antakelser. Yin (2003) hevder at en viktig strategi for casestudier er å ta utgangspunkt i teoretiske antagelser. Det fører også til at antagelser kan generalisere eventuelle funn til tilsvarende caser og fenomen. Vi bruker teori som gir leseren innsikt i hvordan FIDT fungerer og hvilke faktorer som påvirker beslutningen om å etterleve forespørsler eller ikke. Valg av analyseenhet er basert på forskningsspørsmålet.

Teorigjennomgangen har dannet utgangspunktet for våre teoretiske antagelser. A1: Mennesker har lettere for å etterleve små forespørsler. A2: Når man har etterlevd en liten forespørsel påvirker dette måten vi ser på oss selv (selvbilde) og vi føler et indre press for å opptre konsistent i henhold til den første forespørselen. A3: Det indre presset som oppstår om å opptre konsistent påvirker vår tilbøyelighet til å akseptere og etterleve større.

Sammenhengen mellom de innsamlede data og våre tidligere antakelser blir kriterier for å tolke funnene. I eksperimentet vil vi benytte oss av en kort spørreundersøkelse som er identisk i forskningsgruppen og kontrollgruppen. Når eksperimentet er undersøkt samles resultatene, og funnene vi får vil deretter tolkes opp mot våre teoretiske antakelser og teori som finnes fra tidligere for å besvare vår problemstilling.

### **3.3 Hvilke innsamlingsmetoder benyttes?**

Etter å ha lagt frem designet vi benytter ønsker vi nå å tydeliggjøre hvilken datainnsamlingsmetode vi har valgt for å hente inn nødvendig informasjon. Dataen deles hovedsakelig inn i to typer: primær og sekundær- data. Der sekundær data er informasjon man henter inn fra andre forskere og teorier og primærdata er innsamling av egen data/informasjon (Ringdal 2013, 112). Vi har valgt å kombinere primær og sekundær – data.

Sekundærdata hjelper oss med å underbygge primærdataen som vi kommer frem til.

Sekundærdata er avgjørende for å få et overblikk, bedre forståelse, samt mer kunnskap om temaet og teorien som har kommet gjennom årene. Det fører til en bredere og mer riktig forståelse. Vi har benyttet sekundærdata i form av tidligere publiserte artikler og forskningsrapporter, samt bøker skrevet av kjente forskere. Sekundærdata har lagt grunnlaget for vår problemstilling, teori, spørreundersøkelse og analyse.

Når man samler inn primær-data er det avgjørende å få tilstrekkelig med svar for at undersøkelsen skal bli reliabel. Vi var derfor avhengig av tilstrekkelig med frivillige respondenter og svar. Ettersom oppgavens omfang er forholdsvis lite og det verken er mye tid eller ressurser tilgjengelig valgte vi å benytte oss av studenter ved to ulike forelesninger på Høgskolen Kristiania. I eksperimentet benyttet vi et kort spørreskjema hvor en liten forespørsel etterfulgt av at respondentene eventuelt rakk opp hånden og tegnet et ekstra kryss på arket fungerte som manipulasjon i testgruppen. Kommunikasjonen mellom eksperimentets leder og respondent foregår gjennom spørreskjemaet. Dette instrument fører til at kommunikasjonen mellom partene blir standardisert. Respondentene får de samme spørsmål og svaralternativene i en gitt rekkefølge og den kvantitative tilnærmingen gjør at vi ikke har mulighet til å skape en dialog. Til gjengjeld har vi en rekke tall som skaper tyngde og sikkerhet rundt våre funn.

### **3.4 Hvordan rekruttertes utvalget?**

Når vi samler inn data er det avgjørende at vi får inn nok respondenter. Vi valgte derfor som tidligere nevnt å utføre datainnsamlingen i to ulike forelesninger ved Høyskolen Kristiania. Ved å utføre eksperimentet i denne settingen får vi tilgang på en rekke respondenter, samtidig som vi har kontroll på at ingen blir med i begge utvalgsgruppene. Spørsmålet blir da hvorfor vi valgte å benytte oss av denne gruppen mennesker. Oppgavens omfang var avgjørende. Dette er en bacheloroppgave hvor vi testes i å anvende teori, gjennom undersøkelser og se sammenheng mellom teori og praksis. Resultatene vi kommer frem til vil ikke bli brukt til annet enn denne vurderingen. Resultatene har derfor ikke til hensikt å være samfunnsnyttige og dermed vil heller ikke utfordringene knyttet til dette utvalget være kritisk. En rekke andre undersøkelser innenfor fagfeltene psykologi og påvirkning benytter seg også av kvantitativ metode. Ettersom brorparten av forskerne rundt om har forholdsvis begrensede ressurser tilgjengelig har dette ført til at flere av de kjente forskerne også har benyttet seg av grupper på høyskoler, college og universiteter som utvalg på sin forskning.

Ettersom at utvalget har et begrenset aldersspenn vil vi ikke kunne generalisere resultatene på tvers av generasjoner uten videre forskning. Respondentene er bosatt og tilknyttet et begrenset området på Østlandet, noe som fører til at vi ikke kan generalisere resultatene på større deler av landet. Vi kan imidlertid anta at andre ungdommer som studerer og gjennomgår en liknende fase i livet vil få noenlunde samme utfall i undersøkelsen. Vi ønsker å måle om FIDT er en teknikk som påvirker oss mennesker. Dersom teknikken påvirker deler av populasjonen kan vi imidlertid også anta at den samme teknikken påvirker større deler av populasjonen, *ettersom at den forsøker å fremme en naturlig respons som er sett på som fordelaktig i menneskenes historie*. Konsistent oppførsel er sett på som en fordelaktig respons ettersom det gir mennesker en forutsigbarhet om hvem du er og om du er til å stole på. Dette er antakelser en kan gjøre selv om det ikke kan teoretisk begrunnes i metode.

### **3.5 Hvilken utvalgsstrategi ble benyttet?**

Populasjonen vi ønsker å generalisere til i vår undersøkelse er studenter ved Høyskolen Kristiania. Alle registrerte studenter ved skolen er i denne sammenheng utvalgsrammen. Strategien vi benyttet var et sannsynlighetsutvalg, med klyngeutvalg. Dette er et utvalg som skjer i minst to trinn (Ringdal 2013, 211-212). Først trekkes utvalget ut fra utvalgsområder, deretter trekkes det et antall enheter eller et utvalg bestående av hele gruppen. For å redusere



antallet i populasjonen ble det valgt to tilfeldige forelesninger og rekrutterte enheter av disse. Hensikten med valgt klyngeutvalg er på bakgrunn av våre knappe ressurser på tid og tilgjengelig utvalg. Ved å samle respondentene i to forelesninger fikk vi mange tilgjengelige respondenter samt kunne gjennomføre eksperimentet på kort tid. Forelesningene representerer mangfoldet blant elevene på Høyskolen Kristiania, noe som også viser at utvalget kan generaliseres til populasjonen vi ønsker å nå – Høyskolen Kristiania.

Vi anså utvalget til å være stort nok for å gi et representativt utvalg for populasjonen. Roscoe (1975) skriver i sin teori at det minimum bør være 10 respondenter i hver respondentgruppe. Når det er snakk om flere respondenter bør gruppen minimum ha 20 respondenter i hver gruppe. Vi valgte med det å eliminere forskningsgruppen som responderte negativt på manipulasjon fra analysen. Ved å gjøre dette ønsket vi å forhindre skjevhet mellom respondentgruppene, noe som sannsynligvis hadde truet den ytre validitet og funnenes generaliserbarhet.

### **3.6 Hvordan vil vår objektivitet påvirke eksperimentet?**

Popper, Skjervheim og en rekke andre forskere har levert overbevisende argumenter om at en fullstendig objektiv forskning ikke er mulig (Ringdal 2013, 49). Forskernes personlige verdier og deres teoretiske utgangspunkt før gjennomføringen av eksperimentet er faktorer som begrenser objektiviteten i samfunnsvitenskapen (Ringdal 2013, 49). Til tross for at en som forsker innehar noen subjektive oppfatninger kan man ikke stoppe forskningen av den grunn. ”En vitenskapelig undersøkelse tilstreber å gi sanne, intersubjektivt prøvbare utsagn om sin gjenstand” (Elster 1989, 145). I praksis betyr dette at forskeren benytter seg av anerkjente metoder samt dokumenterer sin forskning slik at andre forskere kan etterprøve forskningen og få samme resultat senere (Ringdal 2013, 49). Om man som forsker lykkes med dette vil ikke resultatet være påvirket av forskerens subjektive holdninger (Johannessen, Christoffersen og Tufte 2011, 232). Objektiviteten i forskningen øker ved at forskerens hypoteser og funn støttes av annen tidligere forskning (Johannessen, Christoffersen og Tufte 2011, 232). Vi har forsøkt å bevare objektiviteten i vår forskning ved å gjennomføre metodiske avveininger, analyser og tolkning. Til tross for dette ser vi at senere forsøk vil kunne få andre resultater enn oss.

#### **3.6.1 Hva kan true eksperimentets objektivitet?**

Vi antar at det finnes tre hovedfaktorer som representerer trusselen mot vår oppgaves objektivitet.

1. Kreftforeningens arbeid innehar en sosial forventning om at dette er et positivt arbeid hvor man som del av en sosial gruppe bør ha en positiv holdning til. Ettersom tilbøyelighetsspørsmålet dreier seg rundt dette arbeidet er det relevant å anta at dette kan påvirke resultatet. Forventningen om en positiv holdning kan ha forstyrrelser på eksperimentets manipulasjon. Om dette er en faktor som har betydelig innflytelse på respondentenes villighet til å stille som bøssebærer kan den svekke manipulasjonens påvirkningskraft, ettersom kontrollgruppen også blir utsatt for denne faktoren som fremmer en tilsvarende positiv respons.

2. Som nevnt tidligere kan vi som individer ha en tendens til å overse *inntrykk* som forekommer rett fremfor øynene våre. Det faktum at forespørselen om deltakelse ble gjort like i forkant av forskningsgruppens eksamen kan ha påvirket manipulasjonens effekt i stor grad. Det faktum at eksamen er en svært viktig hendelse kan overskygge viktigheten av vår forespørsel. Som nevnt tidligere kan det være en naturlig årsak til at gruppen overså denne faktoren under gjennomførelsen av eksperimentet. Det kan antas at eksamen opptrådte som "*Gorillaen i rommet*" og ble oversett ettersom gruppen var for konsentrert med de resterende deler av oppgaven.

3. Som nevnt i teorikapitlet forteller Cialdini at påvirkningsprinsippene står sterkere sammen enn alene. Det faktum at vår utvalgsgruppe var studenter på lik linje med oss selv kan ha påvirket respondentenes oppfatning av forskerens autoritet. Ut ifra Cialdini's teori er det rimelig å anta at en person med høyere grad av autoritet kunne oppnådd et annet resultat. Med det mener vi at studentene kunne være mer villige til å engasjere seg og prosessere budskapet fra en autoritet og dermed overveie deres svaralternativ med høyere grad av respekt.

### **3.7 Operasjonalisering**

I vår forskning på sosiale adferds responser ønsker vi å skape en naturlig ramme i forskningssituasjonen for å ta hensyn til den ytre validiteten og funnenes overførbarhet til andre situasjoner (Ringdal 2013, 128). På bakgrunn av dette har vi valgt å gjennomføre et felteksperiment hvor vi som forskere oppsøker utvalget i deres naturlige miljø. For å bevare overførbarheten ønsker vi ikke å isolere påvirkningen av eventuelle faktorer. Det betyr

samtidig at eksperimentets resultat kan bli påvirket av uforutsette faktorer. Jo sterkere kontroll forskerne har over eksperimentet, jo bedre blir den interne validiteten noe som gjerne oppnås i et laboratorieeksperiment. Dette skaper imidlertid også en kunstig forskningssituasjon og respondentenes atferd blir lite overførbart til andre situasjoner og grupper noe som strider mot vårt mål for forskningen (Ringdal 2013, 128).

Ekte eksperiment bruker en forskningsgruppe hvor manipuleringen forekommer samt en kontrollgruppe som ikke blir utsatt for manipuleringen. I et ekte eksperiment vil fordelingen av respondenter til hver gruppe også være randomisert (Davis 1997, 147) Denne bruken av tilfeldig fordeling er viktig fordi den hjelper oss å kontrollere mange av truslene mot den interne validiteten. Et ekte eksperiment virker å samle informasjon som skaper et dypere beslutningsgrunnlag enn et quasieksperiment (Davis 1997, 147).

På bakgrunn av våre ressurser hvor tid og tilgjengelig utvalg spiller en viktig rolle har vi valgt ekte eksperiment med to randomiserte grupper og bare ettertest. På tross av at dette anses å være det enkleste ekte eksperimentdesignet mener Campbell og Stanley 1963 at det er sterk undervurdert (Ringdal 2013, 133). Vårt mål med forskningen er å identifisere en eventuell effekt av FIDT og i følge Ringdal er to grupper tilstrekkelig for å demonstrere en eksperimentell effekt (Ringdal 2013, 133). Dette forskningsdesignet kontrollerer også for flere av truslene mot den interne validiteten. Etersom etter testene er randomisert og blir foretatt på samme tid vil dette designet kontrollere blant annet truslene fra historie, modning, instrumentalitet, førmål og samhandlingen forskerne har til respondentene (Davis 1997, 149) (Ringdal 2013, 133).

### **3.8 Hvor pålitelige er våre data?**

Påliteligheten av forskningens data omtales ofte med faguttrykket reliabilitet. Forskningens reliabilitet er kritisk innenfor en kvantitativ forskningsmetode og dreier seg i hovedsak om nøyaktigheten av undersøkelsens data, hvilke data som brukes, måten det samles inn på og hvordan det bearbeides (Johannessen, Tufte og Christoffersen 2011, 40). Resultatenes pålitelighet påvirkes i stor grad av tilfeldige målefeil. Målefeil vil alltid være til stedet og kan dreie seg om at en som person, respondent og forsker kan huske feil, skrive feil og feil ved registreringen av data og så videre (Ringdal 2013, 97). Selv om det er ønskelig at resultatene innehar en høy grad av pålitelighet for å styrke troverdigheten kan en anta at en overdrevet høy grad av reliabilitet kan gå ut over kreativ tenkning og variasjon.

Det finnes flere måter å måle reliabiliteten på hvor man kan gjenta det samme eksperimentet på samme gruppe to ganger. En annen måte er at flere forskere undersøker samme fenomen. Om disse forskerne da kommer frem til de samme resultatene kan en som forsker påstå at fenomenet har høy grad av pålitelighet og motsatt om de ikke kommer frem til de samme resultatene (Johannessen, Tuft og Christoffersen 2011, 40) (Ringdal 2013, 96). Ettersom dette er en feltstudie utført i respondentenes naturlige miljø er det rimelig å anta at reliabiliteten ved en eventuell retest kan oppnå de samme resultatene om denne bygger på de samme premisser/påvirkes av de samme faktorene.

### **3.9 Måler vi det vi har til hensikt å måle?**

Ved gjennomføring av en undersøkelse – i vårt tilfelle eksperiment er det viktig å identifisere hva man må lære, gjøre de relevante handlingene og observere effektene og konsekvensene av de handlinger som påvirker variablene. Deretter ønsker man å fastslå i hvor stor grad de observerte effektene kan tillegges til de handlingene vi som forskningsledere har tatt (Davis 1997, 138). Jo flinkere forskerne er på å vise at manipuleringen av den uavhengige variabelen forårsaket de observerte endringene i den avhengige variabelen jo høyere nivå av intern validitet forekommer (Davis 1997, 140) (Johannessen, Christoffersen og Tuft 2011, 230) (Ringdal 2013, 98). Forskningens validitet er beskrevet i to ulike grupperingen kalt den interne validiteten og den eksterne validiteten.

#### **3.9.1 Intern validitet**

Måler vi det vi har til hensikt å måle? Dette er en overordnet forklaring på hva validitet dreier seg om (Ringdal 2013, 96). Intern validitet reduseres når det finnes alternative forklaringer av resultatet. Forskere har identifisert syv ulike trusler til et eksperiments interne validitet: formål, samhandling, historie, modning, instrumentalitet, utvalg og dødelighet. Eksistensen av disse truslene i et eksperiment reduserer sannsynligheten for at forskernes manipulasjon er den eneste forklaringen på eksperimentets resultat (Davis 1997, 140). Trusselen om formål kan forekomme om et intervju i starten av eksperimentet har en direkte effekt på respondentens handlinger eller oppførsel i eksperimentet (Davis 1997, 141). Trusselen om samhandling kan forekomme om intervjuet før eksperimentet påvirker respondentens sensitivitet eller respons på den uavhengige variabelen, som igjen vil påvirke hvordan en responderer for å måle den avhengige variabelen (Davis 1997, 141). Trusselen om historie

referer til hendelser eller innflytelse ved siden av den manipuleringen forskerne har til hensikt å gjøre. Denne innflytelsen har en potensiell påvirkning på respondentene og resultatet av eksperimentet målt av den avhengige variabelen (Davis 1997, 142). Trusselen om modning referer til den potensielle modningen eller endringen av respondentenes holdninger, atferd og tanker i løpet av eksperimentet. Respondentene kan bli slitne, sultne, føle kjedsomhet og uinteressert i løpet av eksperimentet. Dette oppfattes som en trussel mot eksperimentets interne validitet ettersom det kan påvirke respondentenes evne eller vilje til å svare eller opptre ærlig i forhold til den avhengige variabelen (Davis 1997, 142). Trusselen om instrumentalitet kan forekomme om det blir endringer i hvilke verktøy forskerne bruker for å måle resultatet i løpet av eksperimentet. Slike endringer vil påvirke den interne validiteten fordi en ikke vet hvorvidt en skal tillegge endringer av atferd eller handlinger observert før og etter endringen i undersøkelsesmetoden i seg selv (Davis 1997, 142). Utvalg og dødelighet skaper en trussel som er knyttet til oppsettet og karakteristikken av gruppen som deltar i eksperimentet. Dette blir en reell trussel når test- og kontrollgruppen avviker fra hverandre ved relevant demografi, holdninger, atferd, alder, villighet til å delta i eksperimentet. Denne trusselen kan imidlertid reduseres ved bruk av et randomisert utvalg og tildeling av respondenter til hver av gruppene (Davis 1997, 144). Alle eksperiment strever for å oppnå den høyeste graden av intern validitet i henhold til begrensningen av deres tid og ressurser. (Davis 1997, 154).

### **3.9.2 Ekstern validitet**

Trusler fra avløser situasjoner kan forekomme ved eksempelvis forskning på reklame når det skal måles effekter av en reklame ved påtvunget eksponering i en laboratoriesituasjon.

Situasjonen som respondenten befinner seg i under den eksperimentelle eksponeringen for reklamen er svært ulik situasjonen hvor respondenten er vant til å eksponeres for reklamen i hjemmet. Trusselen til den eksterne validiteten oppstår nesten alltid i en laboratorisk miljø og er ekstremt vanskelig å eliminere (Davis 1997,157).

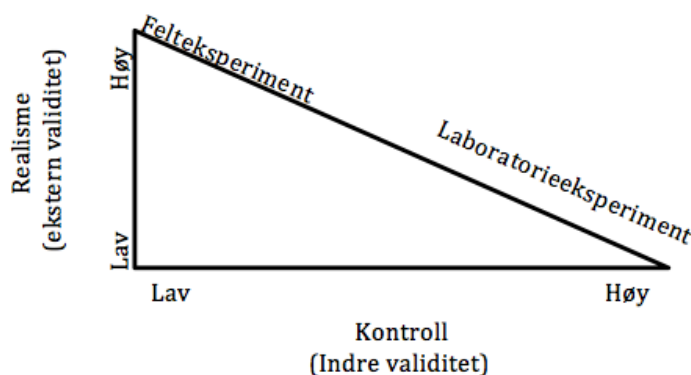
Reaksjonelle trusler kan forekomme når kunstigheten av den eksperimentelle situasjonen eller oppførselen til forskeren forandrer respondentens atferd. Om dette forekommer reagerer respondenten i henhold til eksperimentets situasjon i stedet for å reagere på den uavhengige variabelen (Davis 1997, 157).

Reduserte trusselen av vår påvirkning på respondentene gjennom eventuelle hint og forventninger om forventet atferd. For å klare dette må en kontrollere eksperimentslederens atferd. En kan trene på leseferdigheter av eksperimentets dokumenter (som for eksempel et manus som sier eksakt hva som skal bli sagt til hver av gruppene av respondenter) og økende sensitivitet av de ikke-verbale signaler og hint en måtte ønske å gi (Davis 1997, 157).

Annonsørene leder studier som innebærer å fastslå hvordan ulike handlinger påvirker respondentenes holdninger, tanker eller atferd (Davis 1997, 162) Vår studie er mye lik annonsørenes. Gjennom vår studie ønsker vi å fastslå hvordan ulik handling gjennom den uavhengige variabelen påvirker respondentenes atferd eller tilbøyelighet som fungerer som den avhengige variabelen.

### 3.9.3 Validitetsoppsummering

Eksperimentets respondenter kan reagere ulikt på den uavhengige variabelen i et laboratorieeksperiment enn de ville gjort om de ble presentert for den samme variabelen i mer naturlige omgivelser gjennom et felteksperiment. Som en konsekvens av dette virker det som at godt designede laboratorieeksperimenter har en høy grad av intern validitet og relativt lav grad av ekstern validitet. Felteksperiment fungerer motsatt. Felteksperiment virker å ha relativt lav grad av intern validitet (ettersom ikke alle faktorer kan bli isolert og kontrollert), men høyere grad av ekstern validitet (Davis 1997, 156).



Figur 2 - (Ringdal 2013, 128).

Som nevnt tidligere i metode kapittelet bidrar randomiseringen av utvalget og at eksperimentene blir gjort på samme dag til å kontrollere for flere trusler mot den interne validiteten. Truslene fra historie, modning, instrumentalitet, formål og samhandling (Davis

1997, 149) (Ringdal 2013, 133). Ettersom utvalget vårt ikke er representativt vil det ikke være mulig å foreta statistiske generaliseringer av eventuelle funn (Johannessen, Christoffersen og Tuft 2011, 241). For å imøtekomme truslene mot den eksterne validiteten valgte vi å benytte oss av et felteksperiment. På den måten har eksperimentet oppnådd en høy grad av realisme, samt kontrollert for en del av truslene mot den indre validiteten. Hensikten med studiet er ikke å generalisere mulige funn til større deler av populasjonen, men å generere kunnskap som kan bidra til å forstå betydningen av FIDT og prinsippet om indre konsistens i oppslutningen til frivillighetsarbeid blant studenter. Metoden benyttet i dette studiet har evnet å skape en større forståelse for fenomenet vi ønsket å undersøke. Tid og ressurser tatt i betraktning mener vi at valgt metode har vært mest hensiktsmessig ved at den har bidratt med kunnskap som var målsetningen.

### **3.10 Hvordan ble eksperimentet gjennomført?**

Før gjennomføringen av eksperimentet utarbeidet vi en plan for gjennomføring og spørreskjema. Formålet med eksperimentet er å kunne besvare problemstillingen og baserer seg på de teoretiske antagelsene og teorien fremstilt i teorikapittelet. Først vil vi gjøre rede for den muntlige samhandlingen med respondentene og presentere mål og teoretisk forankring knyttet til dette.

Ved begge utvalgsgruppene introduserte vi oss med samme ord: *"Hei. Vi er tre studenter som går tredje året på Høyskolen Kristiania og ønsker deres hjelp til vår bacheloroppgave. Som dere kanskje har fått med dere forsøker skolen å engasjere til deltakelse i forbindelse med kreftforeningens bøsseaksjon "Krafttak mot kreft". Vi ønsker å undersøke villigheten blant studentene til å stille som bøssebærer, men deltakelsen i undersøkelsen er helt frivillig og deres svar vil være anonyme og ikke bindende på noen som helst måte."* Dette var en tekst vi hadde skrevet på forhånd og lært utenat slik at vi skulle bruke eksakt de samme ordene til hele utvalget. Målet med introduksjon var å forsikre respondentene om at deltakelsen var frivillig, anonym og uavhengig av både skolens og Kreftforeningens arbeid.

Eksperimentet ble først utført i forskningsgruppen hvor vi hadde som hensikt å måle effekten av den uavhengige variabelen FIDT. Den uavhengige variabelen ble gjennomført muntlig og bekreftet av respondentene skriftlig. *"Før vi begynner. Kan de av dere som har en positiv holdning til kreftforeningens arbeid rekke opp hånden?"* Alle respondentene som gjorde dette ble bedt om å sette et kryss på baksiden spørreskjemaet som senere ble utdelt. Målet med

denne uavhengige variabelen var å avdekke om respondentenes tilbøyelighet for å stille opp som bøssebærer økte ved introduksjonen for det Cialdini definerer som et press om indre konsistens. Respondentenes håndsopprekning illustrerer en frivillig, aktiv og offentlig handling som alle er forsterkende på ens opplevelse av indre press.

Videre ønsker vi å gjøre rede for målene ved de ulike spørsmålene i undersøkelsen.

*1. Er du villig til å bidra som bøssebærer for Høyskolen Kristiania?*

Mål: Måle effekten av manipulasjonen ved å se om tilbøyeligheten for å akseptere etterspørselen økte.

*2. Hvor lang tid bruker du på reisen til Høyskolen Kristiania (en vei, effektiv reisetid i minutter)?*

Mål: Identifisere om respondentenes reisetid til skolen påvirket deres villighet til å akseptere etterspørselen.

*3. Hvilken holdning har du til Høyskolen Kristiania?*

- 1 Veldig dårlig*
- 2 Dårlig*
- 3 Usikker*
- 4 Bra*
- 5 Veldig bra*

Mål: Identifisere om respondentenes holdning til skolen påvirket deres villighet til å akseptere etterspørselen.

Spørsmål 2 og 3 er kontrollspørsmål som også kontrollerer om andre faktorer kan ha hatt påvirkning på resultatet av etterspørselen.



## **4.0 Drøftingsanalyse: Hva ble resultatene fra eksperimentet?**

Neste steg i Ringdals forskningsprosess er datanalysen hvor eksperimentets resultat vil presenteres og analyseres. Drøftingen rundt dataen som er samlet inn vil foregå på bakgrunn av statistiske analyseverktøy fra dataprogrammet SPSS. Ved en statistisk analyse innebærer det at hvert svaralternativ får en tallmessig verdi og funnene blir statistisk presentert i henhold til disse (Jacobsen 2015, 304). Drøftingen vil i hovedsak redegjøre for eventuelle sammenhenger eller ulikheter i utvalgsgruppene. Dette baseres på funnene av undersøkelsen som gikk ut til begge, i forskningsgruppen ble den levert ut rett etter manipulasjonen. Deretter vil det drøftes i hvilken grad det er sannsynlig at andre uforutsette variabler kan ha påvirket resultatet av eksperimentet.

### **4.1 Forutsetninger: Hva skal til for å kunne gjennomføre en statistisk analyse?**

Ettersom studien har benyttet seg av et eksperimentelt forskningsdesign vil det være naturlig å gjennomføre en ANOVA-analyse for å avdekke om det er signifikante forskjeller mellom utvalgsgruppene (Pallant 2013, 258-259). I hvilken grad studiens funn kan sies å være stabile eller konsistente avhenger om studiets leder har tatt hensyn til forutsetningene som ligger til grunn for en slik forskningsmetode. Forutsetningene vil dermed avgjøre om studien kan sees på som pålitelig, altså reliabel. Høy reliabilitet betyr at uavhengige målinger skal kunne gi tilnærmet identiske resultater (Ringdal 2013, 96). Nedenfor vil vi presentere noen av forutsetningene som ligger til grunn for en god analyse.

#### **4.1.1 Målenivå**

Målenivået viser til hvor mye informasjon de ulike variablene inneholder. Jo høyere målenivået er, desto mer informasjon gir svaralternativene våre (Jacobsen 2015, 240). Undersøkelsens første spørsmål representerer studiens hovedskille og er det spørsmålet som skal fremme resultater som bidrar til å svare på problemstillingen. Spørsmålet krevde et klart ”ja” eller ”nei” svar fra respondentene om de vil bidra som bøssebærere eller ikke. Studiets problemstilling var avhengig av klare svaralternativ på dette spørsmålet for å skille respondentene. Det ble derfor utelatt andre svaralternativer som for eksempel en ”vet ikke”-kategori. På bakgrunn av dette så vi det som mest hensiktsmessig å benytte oss av et nominalnivå på dette spørsmålet.

Neste spørsmål omhandler respondentenes reisevei hjemmefra til Høyskolen Kristiania og fungerer som et kontrollspørsmål som skal avdekke om dette er en eventuell faktor som kan

påvirke resultatet av spørsmål 1. Dette spørsmålet lader på et forholdstallsnivå hvor kategoriene er gjensidig utelukkende, men kan rangeres og har et absolutt nullpunkt. Spørsmålet ble utformet med et åpent svaralternativ hvor respondentene selv skulle skrive inn svaret i antall minutter. Denne avgjørelsen ble tatt på bakgrunn av utfordringen med å dele inn reisevei i kategorier på forhånd, samt at konkrete svar gir en større frihet til å se sammenhenger mellom resultater ved benyttelsen av ulike kategorisammensetninger.

Det siste spørsmålet omhandler utvalgets holdning til Høyskolen Kristiania. Spørsmålets relevans kommer av at Høyskolen Kristiania har engasjert studentene til å bidra som bøssebærer og at en eventuell negativ holdning til skolen kan overføres til deres engasjement. Dette spørsmålet ladet med et ordinalnivå hvor det var rangerte men gjensidig utelukkende kategorier. Det var mer forutsigbart hvilke svar som kunne forekomme og metoden var derfor passende for å måle flere ulike nyanser av respondentenes svar.

#### **4.1.2 Tilfeldig utvalg:**

En av forutsetningene som må være til stedet er at resultatene kommer fra en datainnsamlingsmetode som inkluderer et tilfeldig utvalg (Pallant 2013, 213). For at et utvalg skal regnes som representativt må det være tilfeldig eller randomisert rekruttering av respondenter. Den overordnede utvalgsstrategien kalles sannsynlighetsutvalg og innebærer at alle i populasjonen skal ha en sannsynlighet for å kunne være med i studien (Ringdal 2013, 210). Bruken av et randomisert utvalg vil også kontrollere for flere av truslene mot den interne validiteten (Davis 1997, 147) Undersøkelsesmetoden benyttet i dette studiet kalles klyngeutvalg og innebærer at populasjonen deles inn i grupper etterfulgt av at enkelte hele grupper blir forespurt om å delta i eksperimentet (Ringdal 2013, 211-212). Ved en slik utvalgsstrategi reduseres nøyaktigheten ettersom grupper med respondenter som antakeligvis kan ha forutsetninger for å svare likt faller i fra og studien kan miste respons som kunne endret eksperimentets resultat i bemerkelsesverdig grad. Derfor kan det ikke garanteres at utvalget er representativt ved en slik utvalgsstrategi. Valg av utvalgsstrategi blir imidlertid også påvirket av andre faktorer som ressursene: tid, penger og tilgjengelig utvalg. På bakgrunn av oppgavens omfang valgte vi derfor å gjennomføre eksperimentet med dette utvalget, men er klar over at det kan påvirke oppgavens reliabilitet.

Forskningsgruppe	59 respondenter	6 respondenter rakk ikke opp hånda	53 respondenter rakk opp hånda
Kontrollgruppe	57 Respondenter		

Figur 3

#### 4.1.3 Uavhengige observasjoner

Uavhengige observasjoner beskrives som observasjoner som ikke påvirkes av andre observasjoner eller målinger (Pallant 2013, 213). Dette begrepet kan imidlertid også knyttes opp mot kausalitetskravet om isolasjon. Dette kravet innebærer at studiens avhengige variabel ikke skal påvirkes av andre uavhengige variabler enn de som måles og er ment å påvirke. I dette studiet er den uavhengige variabelen fremstilt gjennom manipulasjonen og den avhengige variabelen er tilbøyeligheten til å stille som bøssebærer. Ettersom studien har et homologisk syn og ønsker å se sammenhenger av hele situasjonen ble det naturlig å ta med to kontrollspørsmål som kunne påvirket resultatene i eksperimentet. Gjennom dette kan vi avgjøre ved hjelp av analysene om de faktorene faktisk har en reel påvirkning på eksperimentets resultat. Etter gjennomførelsen av eksperimentet fikk vi umiddelbart uoppfordret respons fra forskningsgruppen om at enkelte respondenters negative respons på den avhengige variabelen skyldtes en eksamen de skulle ha uken etter. Dette var en uforutsett faktor vi ikke tok hensyn til på forhånd og som dermed svekker studiets evne til uavhengige observasjoner. Dette skal vi drøfte mer senere i analysedelen.

#### 4.2 Statistisk analyse - SPSS

ANOVA-analysen for eksperiment gir oss informasjon som presenteres og drøftes nedenfor. Datamaterialet som fremstilles innehar også faktorenes signifikansgrad og det vil derfor ikke være hensiktsmessig å gjennomføre ytterligere faktoranalyser av vår enkle undersøkelse. Vi velger å fjerne respondentene som reagerte negativt på manipulasjonen fra forskningsgruppen i analysen. Denne gruppen på bare seks respondenter er for liten til å indikere noen egen effekt og utelatelsen innebærer ingen påvirkning til studiets evne til å besvare problemstillingen eller dets hypoteser/antakelser.

##### 4.2.1 Deskriptiv

### Descriptives

	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error	95% Confidence Interval for Mean		Minimum	Maximum	
					Lower Bound	Upper Bound			
FGsp3Holdningtil HK	Opprekt hånd/JA/Forskningssgruppe	49	4.18	.391	.056	4.07	4.30	4	5
	Kontrollgruppe	53	4.40	.494	.068	4.26	4.53	4	5
	Total	102	4.29	.458	.045	4.20	4.38	4	5
FGsp2Reisetidtilskolen	Opprekt hånd/JA/Forskningssgruppe	53	2.17	1.297	.178	1.81	2.53	1	6
	Kontrollgruppe	57	1.89	1.191	.158	1.58	2.21	1	6
	Total	110	2.03	1.245	.119	1.79	2.26	1	6
FGsp1Bøssebærebidrag	Opprekt hånd/JA/Forskningssgruppe	53	1.70	.463	.064	1.57	1.83	1	2
	Kontrollgruppe	57	1.54	.503	.067	1.41	1.68	1	2
	Total	110	1.62	.488	.047	1.53	1.71	1	2

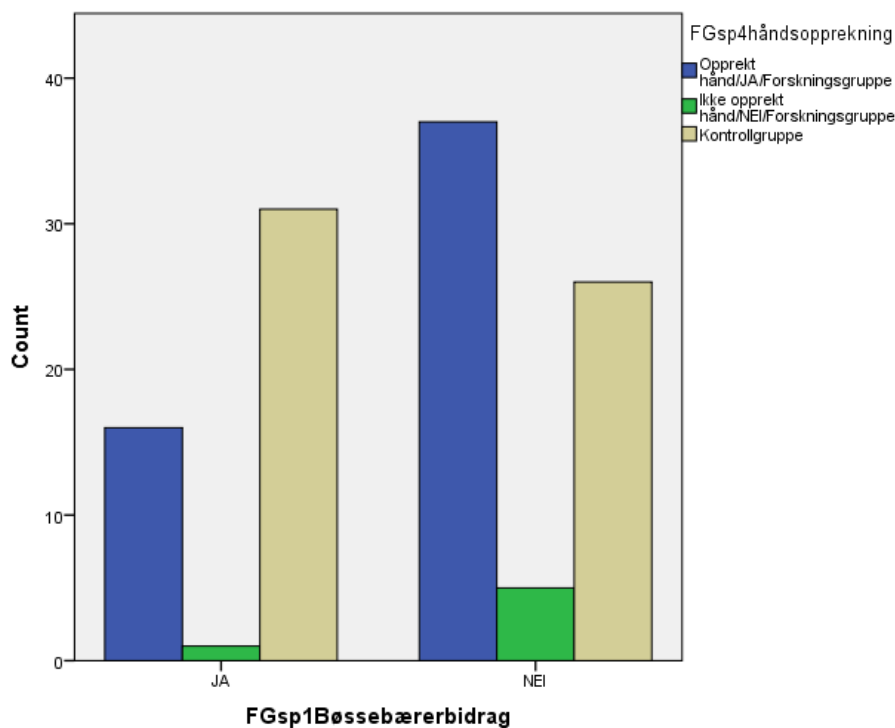
Figur 4

Av den deskriptive utskriften av ANOVA-analysen er det i hovedsak utvalgets villighet til å besvare spørsmålene i undersøkelsen, gjennomsnittet av deres besvarelser og hvor godt gjennomsnittet representerer den enkeltes respons som er interessant. Det første en legger merke til er at alle respondentene har besvart spørsmålene om "Bøssebærebidrag" og "Reisetid til skolen". Det er heller ingen voldsom variasjon tilknyttet spørsmålet om "Holdning til Høyskolen Kristiania" som sier at stort sett alle respondenter svarte på alt. Selv om spørsmålenes relevans avklares i de neste datapresentasjonene vil det være naturlig å kommentere gjennomsnittsresultatene allerede. Det er spørsmålet om respondentenes tilbøyelighet til å stille som bøssebærere som er det mest interessante og det eneste spørsmålet i direkte tilknytning til problemstillingen. På skalaen hvor ord er gjort om til tall hvor 1 står for "Ja" og 2 står for "Nei" kan vi se at gjennomsnittsbesvarelsen for "Ja", altså villighet til å bære bøsse var nærmere hos kontrollgruppen enn forskningsgruppen. Det betyr at det var flere respondenter som gav etter for den store forespørselen blant kontrollgruppen enn i forskningsgruppen. Dette illustreres i modellen nedenfor. Det er heller intet høyt standardavvik på noen av gruppene som betyr at besvarelsen har en tilfredsstillende normalfordeling og at resultatet er representativt for stort sett hele gruppen.

Av kontrollspørsmålene forekommer det en sterk og god holdning til Høyskolen Kristiania blant respondentene i begge gruppene. Det er også et lavt standardavvik som indikerer at også denne gruppen er tilfredsstillende normalfordelt og representativt for de fleste i gruppen. Av kontrollspørsmålet som omhandler reisetid kommer det frem at den gjennomsnittlige

reisetiden til skolen er på mellom 16-30 minutter, men ettersom standardavviket og variasjonen mellom høyeste og laveste svar er så høy er det rimelig å anta at dette gjennomsnittet ikke er representativt for de fleste av respondentene.

I analysen av disse resultatene kan man forsøke å identifisere mulige grunner til at resultatet er blitt slik eller forsøke å identifisere små statistiske svakheter ved studien. Dette kan i det store bildet regnes som bagateller og lite forklarende for verken problemstillingen eller dets antakelser. På bakgrunn av dette regnes det som mer interessant å fokusere på den største feilen som er begått i løpet av studiet. For å drøfte denne feilen må fokuset innsnevres omkring resultatet av respondentenes villighet til bøssebidrag. Dette er de mest interessante data ettersom hypotesen tilsier at forskningsgruppens gjennomsnittsresultatet burde vært nærmere ”Ja” enn kontrollgruppens. Ettersom det er et lite standardavvik i forskningsgruppens besvarelser kan det antas at gjennomsnittsresultatet er representativt for majoriteten gruppens respondenter. Dette kan forekomme ved at én faktor påvirker alle respondentene i gruppen på en betydelig og lik måte. Dette kan ha vært en uventet faktor eksperimentet ikke hadde tatt høyde for.



Figur 5

Som nevnt tidligere i oppgaven har Christopher Chabris og Daniel Simons laget en kort film som illustrer hvor lett mennesker har det for å overse stimuli. Om en blir svært konsentrert på en oppgave kan en relevant stimulus havne utenfor vår oppmerksomhet selv om den opptrer rett foran oss (Kahneman 2012, 30) Gjennom litteraturgjennomgangen, metodevalg og operasjonaliseringen av eksperimentet ble gruppen svært konsentrert rundt oppgaven om å fremstille relevante data gjennom eksperimentet. Det som tilsynelatende virker som en naturlig stimuli i ettertid evnet gruppen ikke å oppfatte under operasjonaliseringen og gjennomføringen av eksperimentet. Like etter gjennomføringen av eksperimentet forekom det en uoppfordret respons om at forskningsgruppen hadde eksamen uken etter de deltok i eksperimentet. Forskningsgruppens eksamen kan antas å ha vært en slik uventet og sterk faktor som har påvirket samtlige respondenter til å vurdere viktigheten av bøssebærerbidrag opp mot viktigheten av eksamen. Eksperimentet vil derfor ikke oppfylle kausalitetskravet om isolasjon og resultatenes reliabilitet svekkes ettersom det er rimelig å anta at det kan forekomme andre resultater ved en gjentakelse av studien. På bakgrunn av dette oppfatter gruppen dette som den største feilen som er begått i operasjonaliseringen av studien.

#### 4.2.2 Homogenitetstest

	Levene Statistic	df1	df2	Sig.
FGsp3Holdningtil HK	23.289	1	100	.000
FGsp2Reisetidtilskolen	1.291	1	108	.258
FGsp1Bøssebærerbidrag	8.875	1	108	.004

Figur 6

En forutsetning som må være til stedet for at faktorene får betydning for oppgaven er at de skal være hentet fra populasjonen med lite avvik. Homogen betyr likhet eller ensartet og handler om at variansen i de ulike populasjonene er like (Pallant 2013, 214). Det anses som mest hensiktsmessig at forskningsgruppen og kontrollgruppen er like slik at det bare er manipulasjonen som skiller dem. Om de to gruppene er for ulike vil dette kunne påvirke våre resultater. Kravet for en signifikant verdi er på sig. lik eller under 0,05 (Pallant 2013, 214). Av utskriften kan en lese at faktoren ”Reisetid til skolen” har en verdi på ,258 noe som tilsier at det ikke er funnet signifikante forskjeller mellom gruppene på denne faktoren. Faktorene ”Holdning til Høyskolen Kristiania” og ”Bøssebærerbidrag” ladet signifikant og det er

dermed funnet signifikante forskjeller mellom gruppene på disse faktorene og de må forkastes. Homogenitetstesten testet alle tre faktorene som måltes under eksperimentet og som var antatt å ha en påvirkning på respondentenes tilbøyelighet. Ettersom faktoren ”Reisetid til skolen” besto homogenitetstesten kan en videre utføre ANOVA-testen.

#### 4.2.3 One Way Anova

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
FGsp3Holdningtil HK	Between Groups	1.150	1	1.150	5.744	.018
	Within Groups	20.026	100	.200		
	Total	21.176	101			
FGsp2Reisetidtilskolen	Between Groups	2.078	1	2.078	1.345	.249
	Within Groups	166.840	108	1.545		
	Total	168.918	109			
FGsp1Bøssebærebidrag	Between Groups	.653	1	.653	2.788	.098
	Within Groups	25.310	108	.234		
	Total	25.964	109			

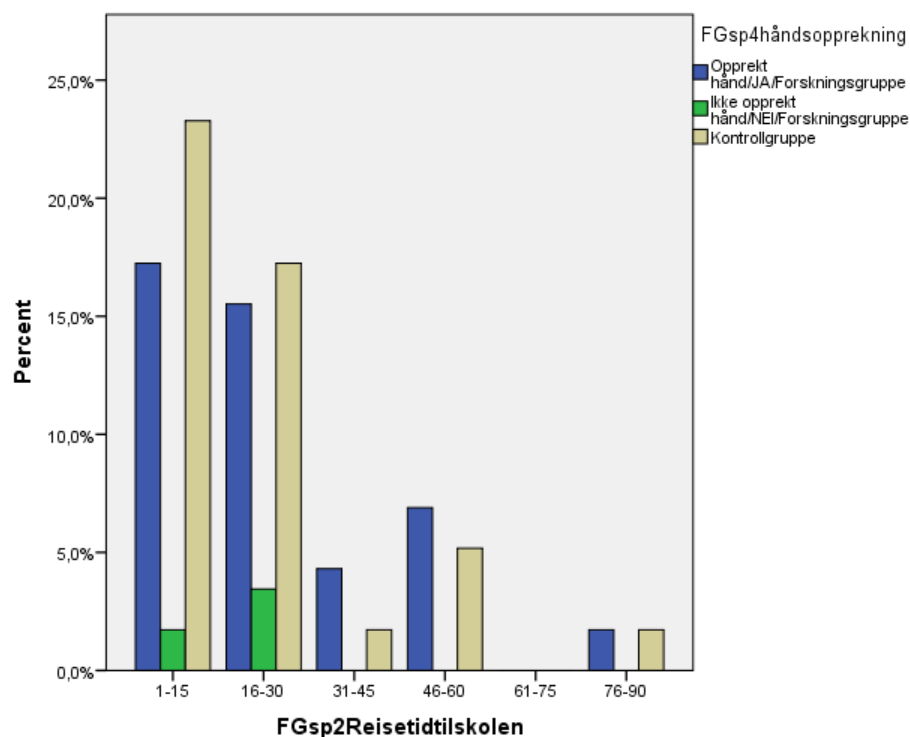
Figur 7

Studien benytter seg av en deduktiv metode hvor studien tar utgangspunkt i tidligere teori og hypoteser for deretter å tilføre ny empiri. Dette betyr samtidig at oppgavens formål ikke er å skape nye hypoteser men å reteste og tilføre empiriske resultat til den tidligere teorien. Studiens resultat vil dermed være med på å støtte eller utfordre tidligere resultater gjort på samme teknikk. I denne utskriften ønsker vi å avdekke om resultatene er oppstått tilfeldig eller som følge av faktoren vi måler. Dersom verdien er på  $p < 0.05$  har vi funnet en signifikant påvirkning og kan si med 95% sikkerhet at våre resultater ikke har oppstått ved en tilfeldighet (Ringdal 2013, 371). Resultatene fra ANOVA-utskriften er klare og tilsier at både faktoren ”Reisetid til skolen” og ”Bøssebærerbidrag” må forkastes ettersom de ikke har noen signifikant påvirkning. Faktoren ”Holdning til Høyskolen Kristiania” har et signifikant resultat, men ettersom den også lader signifikant på homogenitetstesten er den allerede tatt ut av studien. Det kan diskuteres om faktoren ”Bøssebærerbidrag” som lader på ,098 som tilsier 90,2% er en forholdsvis sterk faktor selv om den ikke påvirker resultatet alene. I praksis kan faktoren dermed ha en effekt bare ikke sterk nok til å forklare hele resultatet.

Konklusjonen er klar, samtlige tre faktorer må i statistisk forskning forkastes. Dette kan imidlertid neppe oppfattes som svært oppsiktsvekkende. Studiens resultater støtter teorien fra den meta-analysen presentert i litteraturgjennomgangen hvor forskere ved tre ulike universitet i USA kom frem til at en samlet empirisk datasamling på FIDT beskriver teknikken som mindre avgjørende for respondentenes tilbøyelighet (Beaman, Cole, Preston, Klentz & Steblay 1983). Analysen hevder at slike påvirkningssituasjoner er svært komplekse og at individets måte å oppfatte situasjonen eller attraktiviteten av forespørselen er unik. Dette skaper rom for at andre uventede faktorer studien ikke har tatt høyde for lett kan forekomme og påvirke resultatet.

### 4.3 Tabeller

Av vår oppfatning er søylediagrammene mer forklarende enn andre krysstabeller. Vi ønsker derfor å benytte disse for å vise mulige samvariasjoner mellom faktorene i undersøkelsene og hvordan disse varierer mellom forskningsgruppen og kontrollgruppen.

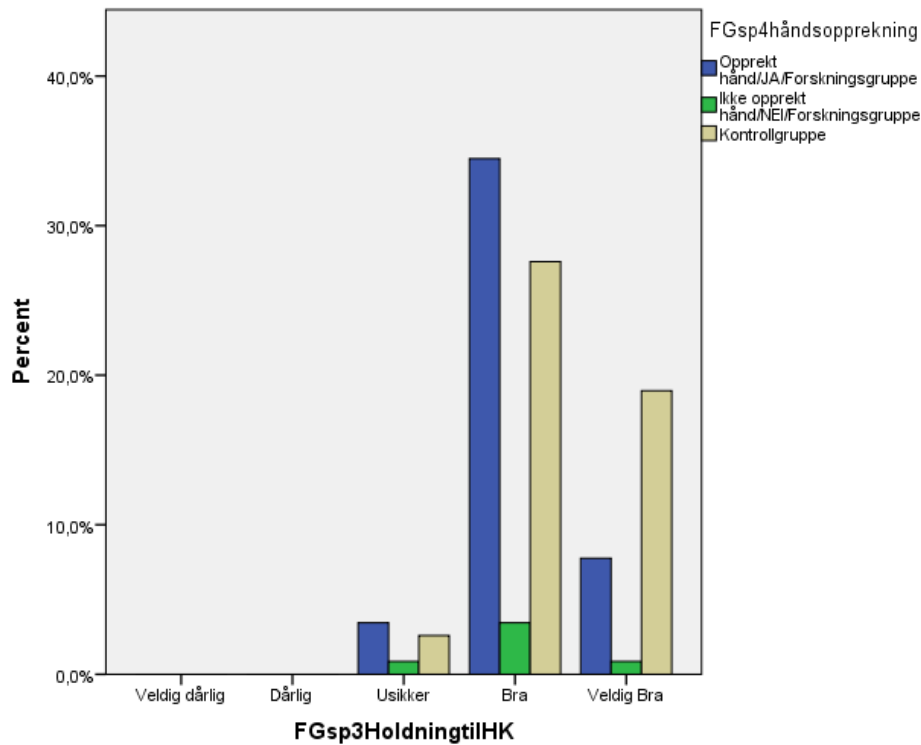


Figur 8

Som tidligere nevnt viste Anova-analysen at faktoren ”Reisetid til skolen” fikk en signifikansverdi på ,249 og betyr at faktoren ikke har noen signifikant påvirkning på den avhengige variabelen. For øvrig viser diagrammet en liten variasjon mellom kontrollgruppen og forskningsgruppen. Det er en større andel av respondenter i kontrollgruppen blant de med



den korteste reiseveien til skolen. Dette kan virke inn som en svak forsterkende faktor til at kontrollgruppen hadde en større tilbøyelighet til å bidra som bøssebærere.



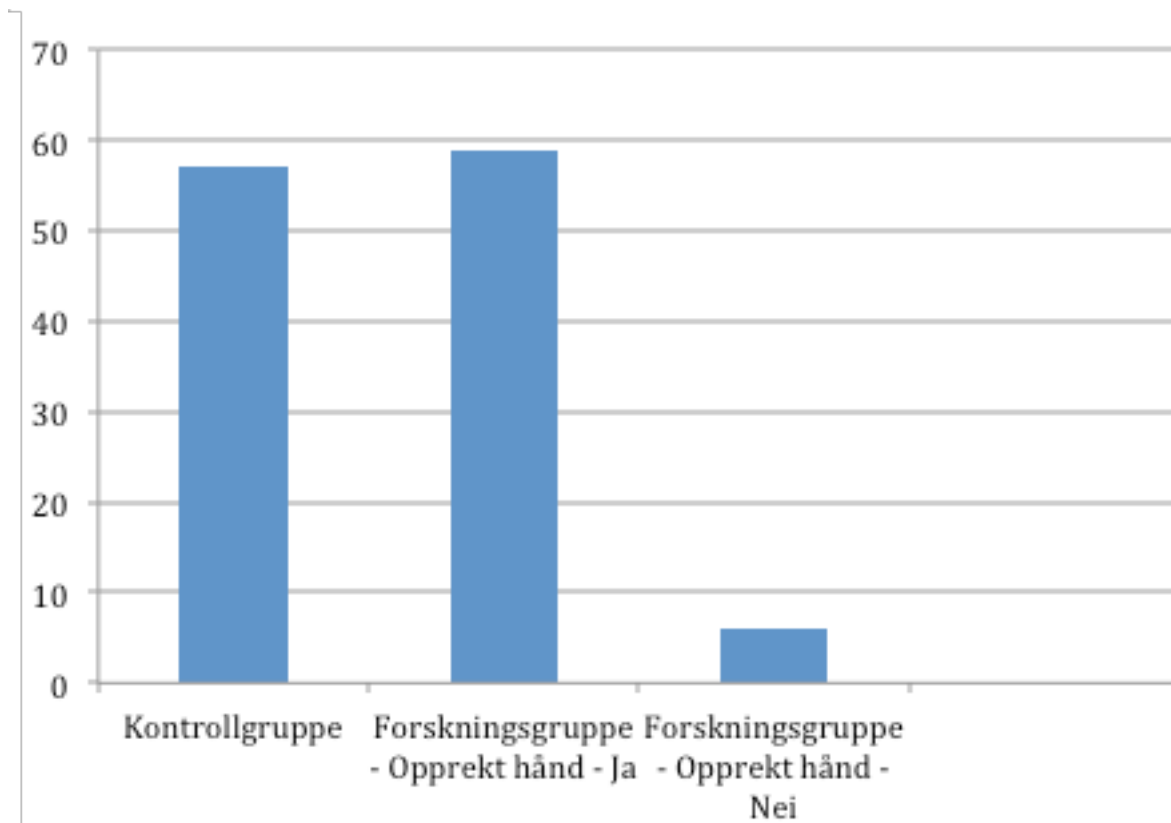
Figur 9

Videre viser Anova-analysen at faktoren ”Holdning til Høyskolen Kristiania” lader signifikant på ,018. Tidligere i den statistiske analysen ladet samme faktor signifikant i homogenitetstesten og må derfor forkastes allikevel. Av søylediagrammet kan en se at kontrollgruppen hadde en gjennomsnittlig bedre holdning til skolen. Det kan antas at holdningen til skolen kan ha overførende effekt på arrangementer i regi av skolen. Denne informasjonen tilsier at faktoren om holdning også kan være en svak forsterkende faktor til at kontrollgruppen hadde en større tilbøyelighet til å bidra som bøssebærere.

## 5.0 Konklusjon

*A1: Mennesker har lettere for å etterleve små forespørsler.*

Forskningsgruppen bestod av 59 respondenter. 53 respondenter aksepterte den lille forespørselen og 6 respondenter aksepterte ikke. (Lage et stolpediagram) Studiens empiri støtter med det antakelse 1.



Figur 10

*A2: Når man har etterlevd en liten forespørsel påvirker dette måten vi ser på oss selv (selvbilde) og vi føler et indre press for å opptre konsistent i henhold til den første forespørselen.*

Robert B. Cialdini mener: muntlig eller skriftlig aksept legger til rette for at man på en automatisk og lite gjennomtenkt måte opptre konsistent overfor denne forpliktelsen (Cialdini 2011, 84). Kahneman støtter dette og kaller denne form for informasjonsprosessering for tekning i system 1 (Kahneman 2012, 392). I etterkant av eksperimentet forekom det en

uoppfordret tilbakemelding fra respondentene om hvorfor de ikke kunne stille som bøssebærere. Det er rimelig å anta at behovet for å forklare sin avgjørelse oppstod av det indre presset om å opptre konsistent i henhold til det som oppleves som forventet.

*A3: Det indre presset som oppstår om å opptre konsistent påvirker vår tilbøyelighet til å akseptere og etterleve større forespørsler.*

Freedman og Fraser (1966) beskriver FIDT som når en person gir etter for en liten forespørsel som fører til at den blir mer villig til å ettergi for en større forespørsel. Dette er teorien antakelse 3 tar utgangspunkt i. Faktoren som måler virkningen av antagelse 3 er bøssebærerbidrag. Som presentert tidligere i analysedelen lader denne faktoren signifikant i homogenitetstesten noe som fører til at den må forkastes. Dette fører til at resultatet faktoren har oppnådd i ANOVA-analysen burde diskuteres. Vi har på bakgrunn av dette valgt å ta utgangspunkt i søylediagrammet som omhandler respondentenes svar på spørsmålet som måler faktoren. (Figur 10)

Av søylediagrammet kan vi se at kontrollgruppen som ikke ble utsatt for manipulasjon/FIDT er mer tilbøyelig til å etterleve den største forespørselen. Søylediagrammet viser en betydelig forskjell mellom de to gruppene på deres tilbøyelighet. Forskningsgruppen har et betydelig større antall avslag på den store forespørselen. Disse resultatene tilsier at våre antakelser ikke er like robuste som først antatt. Etersom våre resultater måtte forkastes i løpet av den statistiske analysen må en være forsiktig med å påstå at teknikken ikke fungerer. Empirien vår tilsier at ulike påvirkningssituasjoner kan være svært komplekse og inneha ulike uforutsette stimuli som vil påvirke utvalget i ulik grad.

*Hvor sterk påvirkningskraft har foten-i-døra teknikken på studenters villighet til å bli bøssebærere?*

På bakgrunn av funn drøftet i analysen og drøftet tidligere i de teoretiske antakelsene kan vi konkludere med at vår empiri ikke støtter påvirkningen av FIDT. Det vil si at det overordnede svaret på vår problemstilling vil være; Tilbøyeligheten blant studentene på Høyskolen Kristiania øker ikke som følge av eksponeringen av FIDT. Dette støtter den tidligere forskningen som tilsier at teknikken ikke er like robust som først antatt og at andre faktorer kan overstyre manipulasjonens påvirkningskraft.

## 5.1 Teoretiske implikasjoner

På bakgrunn av resultatene av vår empiri kan vi si at studien ikke støtter Freedman og Frasers teori om FIDT. Dette kan sies på bakgrunn av at kontrollgruppen hadde en større villighet til å stille som bøssebærere enn forskningsgruppen som ble utsatt for manipulasjonen.

Selv om Robert B. Cialdini mener at FIDT avhenger av at respondentene opplever et press fra indre konsistens tilsier vår studie at teknikken ikke nødvendigvis vil fungere selv om det indre presset er tilstede. Dette kan vi anta på bakgrunn av at forskningsgruppens respondenter kom med en uoppfordret forklaring på hvorfor de ikke var tilbøyelige til å akseptere den store forespørselen. Dette støtter også Leon Festingers teori om kognitiv dissonans som forklarer at man føler ubehag ved å utføre handlinger som strider i mot ens holdninger. Dermed kan responsen antas å ha blitt motivert av respondentenes ønske om å forklare hvorfor de ikke agerte slik de oppfattet at var forventet av dem. Ved å forklare seg ønsker de å rettferdiggjøre sine beslutninger overfor seg selv og andre og bevare et godt selvbilde. På bakgrunn av dette støtter vår empiri antakelsen om at det vil oppstå et indre press om en aksepterer en liten forespørsel.

En årsak til at indre konsistens kan være til stedet selv om ikke FIDT fungerer optimalt er Kahnemans teorier om system 1 og 2. Kahneman beskriver hvordan handlinger og avgjørelser som tas gjennom system 1 oppfattes som automatiske responser av ytre stimuli kontrollert av ens emosjoner. Han påstår at de mest rasjonelle personene er minst påvirkelige for rammeeffekten FIDT skaper. (Kahneman 2012, 31) Dette er fordi disse personene kombinerer vurderingen av sanseinntrykk mellom situasjoner og fornuft der du må foreta en avgjørelse. Vår empiri støtter denne teorien og av studiens resultat og tilbakemelding fra respondentene kan vi anta at eksamen er en viktig faktor som aktiverer vurderinger gjort med system 2.

Meta-analysen publisert av Beaman, Cole, Preston, Klentz & Steblay (1983) har samlet et stort antall eksperimenter på teorien om FIDT presenterer de statistiske resultatene som tilsier at resultatene har en liten effekt. Som nevnt i teorikapittelet forteller disse forskerne at andre faktorer kan påvirke resultatet av respondentenes tilbøyelighet og aksept. Uventede faktorer kan som nevnt lett oppstå om forskerne har så stor konsentrasjon knyttet til egen operasjonalisering at de ikke observerer nærliggende faktorer som operer rett foran deres øyne. Denne teorien er oppsummert av Chabris og Simons og kalles "Gorillaen i rommet" (Kahneman 2012, 30) Vår empiri støtter teorien om at andre uventede faktorer kan ha

betydelig påvirkning på respondentenes tilbøyelighet og dermed studienes resultat. Det kan være naturlig i en bacheloroppgave å overse enkelte faktorer ettersom studentene utsettes for en utfordring de ikke har vært overfor tidligere. Av egen erfaring støtter derfor gruppen og teorien om ”Gorillaen i rommet” og individets evne til å overse enkelte faktorer under press.

## **5.2 Praktiske implikasjoner**

Hensikten med vår forskning er todelt. Vi benytter oss av en deduktiv forskningstilnærming som går ut på at vi tar utgangspunkt i tidligere teori og tilfører ny empiri. Våre forskningsresultater vil derfor støtte eller utfordre tidligere hypoteser og teorier. Dette er fremstilt blant de teoretiske implikasjonene. Den andre hensikten med vår oppgave er å undersøke om FIDT kan være en teknikk Høyskolen Kristiania eller andre institusjoner eller organisasjoner kan bruke for å engasjere et større antall studenter eller andre i deltakelse av veldedige aksjoner.

Studiens resultater tilsier ikke at FIDT alene vil engasjere et større antall studenter enn ved en enkeltforespørsel. Studien underbygger teorier om at påvirkningssituasjoner som disse er svært komplekse og påvirkes av flere faktorer. Vår studie belyser viktigheten av å tilrettelegge slike arrangement utenfor intense studieperioder hvor studentene blir tvunget til å vurdere viktigheten av arrangementet mot viktigheten av eksempelvis eksamen.

## **5.3 Anbefaling til videre forskning og kritikk av egen oppgave**

Innledningsvis i oppgaven presenteres teorien til Johannessen, Christoffersen og Tufte (2005) som presenterer utfordringene med å ta avgjørelser om hva om hvem som skal undersøkes, samt hvordan gjennomføringen skal foregå. Første del av prosessen går ut på innhenting av sekundærdata. Dataen vi har hentet inn kommer fra ulike kilder, der noen av kildene er av eldre opprinnelsesdato. Dette kan føre til at noe av dataen vi benytter har blitt oppdatert eller endret ved nyere forskning.

Tidligere i oppgaven legger vi frem problematikken rundt tidspunktet vi utførte undersøkelsen. Studentene i forskningsgruppen var inne i en stressende periode der eksamen var rett rundt hjørnet og fokuset deres var svært konsentrert. Dette oppfatter vi som ”Gorillaen i rommet” og en av de store uforutsett faktorene som påvirker kausalitetskravet om isolasjon. Dette svekket igjen relabiliteten i undersøkelsen.

Videre består prosessen av å planlegge hvilken primærdata en ønsker å innhente fra respondentene. Knapphet på ressurser og da spesielt tid gjorde at undersøkelsen og spørreskjemaet ble ferdigstilt før innhenting av data. Det førte til at det var lite eller ingen mulighet til å modifisere forskningsdesignet eller spørreskjemaet i ettertid. Som tidligere nevnt har det vist seg å være flere variabler som påvirker hvordan respondentene reagerte på manipulasjon i undersøkelsen. Dette kan ha resultert i svake forskjeller mellom respondentgruppene.

Innledningsvis i undersøkelsen var ønsket et stort utvalg, med like mange respondenter i alle grupper. Det endelige utvalget endte på totalt 116 respondenter, hvor 59 deltok i forskningsgruppen og 57 deltok i kontrollgruppen. Det ble tidlig gjort en avgjørelse om å benytte et klyngeutvalg. I ettertid kan det derimot diskuteres om dette utvalget endte som et bekvemmelighetsutvalg. Det er et utvalg som ofte oppstår ved forskningsdesign som blir foretatt ved universiteter og høyskoler (Black 1999, 125). Det har blitt klart i ettertid at klyngeutvalget svekker vår undersøkelse ettersom hele utvalgsgruppen kan påvirkes av en og samme faktor, som i vårt tilfelle er eksamen. Det faktum kan ha påvirket svarene til respondentene, som igjen påvirker vårt svar på problemstillingen og videre validiteten i undersøkelsen. Et resultat av at eksperimentet omhandlet en liten populasjon gjør at resultatene sjelden kan overføres til en større del av befolkningen.

Roscoe (1975) skriver at et større utvalg er bedre enn et lite. Med bakgrunn i dette ser vi at videreføring av undersøkelsen kan styrkes ved å benytte et forskningsdesign med et større utvalg. Et større utvalg vil også kunne viske ut eventuell påvirkning av uventede faktorer. Videre utvikling av undersøkelsen vil kunne være å benytte seg av en kvalitativ tilnærming. Det vil muligens kunne kartlegge ytterligere forskjeller og likheter mellom respondentenes respons på FIDT manipulasjon. Samtidig vil den kvalitative tilnærmingen kunne styrke innsikten når det kommer til hvorfor respondentene valgte som de gjorde.

## 6.0 Litteraturliste

Allison, Scott, Diane Mackie, Michelle Muller og Leila T. Worth. 1993. "Sequential correspondence biases and perceptions of change." *Personality and Social Psychology Bulletin*. 151-157.

Beaman, Arthur L., C. Maureen Cole, Marilyn Preston, Bonnel Klentz og Nancy Mehrkens Steblay. 1983. *Fifteen years of foot-in-the door research. A meta analysis*. Vol. 9 No. 2. Society for Personality and Social Psychology. 181-196.

Bem, Daryl J. 1972. *Self-perception theory*. Vol. 6. Academic Press, INC., New York and London.

Black, Thomas, R. 1999. *Doing Quantitative Research in the Social Sciences*. Sage Publications Ltd, London.

Carducci, Bernardo, Pamela Denser, Andrew Bauer, Michael Large og Marie Ramaekers. 1989. "An application of the foot in the door technique to organ donation." *Journal of Business and Psychology*, 4: 245-249. Lesedato 19. Mai 2016: doi: 10.1007/BF01016444.

Cialdini, Robert B. 2011 *Påvirkning teori og praksis*. 2 Utg. Abstrakt forlag AS

Davis, Joel J. 1997. *Experimentation. Advertising Research: Theory and Practice*. Upple Saddle River, NJ: Prentice Hall. 137-165

Deutsch, Morton, Harold B. Gerard. 1955. "A study of normative and informational social influences upon individual judgment." *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 51: 629-636. Lesedato 19. Mai 2016: doi: 10.1037/h0046408.

Entman, Robert, M. 1993. *Framing: Toward clarification of a fractured paradigm*. Northwestern University. Reprint, *Journal of communication*, autumn, 43.

Elster J. (1985). *Vitenskap og politikk*. Oslo: Universitetsforlaget.

Fazio, Russel, H., Jim Blascovich, og Denise Driscoll. 1992. "On the functional value of attitudes: The Influence of Accessible Attitudes on the Ease and Quality of Decision Making." I *Personality and Social Psychology Bulletin*, 18:388-401. Lesedato 19. Mai 2016: ISSN: 01461672.

Festinger, Leon. 1957. *A theory of cognitive dissonance*. Stanford University Press: Stanford California.

Fiske, Susan, T. og Shelly, E. Taylor. 1991, 188-190. *Social Cognition from brains to culture*. 2.nd. edition. London: Sage Publications Ltd.

Freedman, Johnathan, L., og Scott C. Fraser. 1966. " Compliance without pressure: The foot-in-the-door technique." *Journal of Personality and Social Psychology*, 4:195-202. Lesedato 19. Mai 2016: doi:10.1037/h0023552.

Harris, Mary, B. 1972. "The Effects Of Performing One Altruistic Act On The Likelihood Of Performing Another." *The Journal of Social Psychology*, 88: 65-73. Lesedato 19. Mai 2016: doi:10.1080/00224545.1972.9922544.

Jacobsen, Dag, I. 2015. *Hvordan gjennomføre undersøkelser?: Innføring i samfunns - vitenskapelig metode*. 3. utg. Oslo: Cappelen Damm akademisk.

Johannessen, Asbjørn, Line Kristoffersen og Per Arne Tufte. 2005. *Forskningsmetode for økonomiske- administrative fag*. 2.utg. Oslo: Abstrakte forlag.

Johannessen, Asbjørn, Line Kristoffersen og Per Arne Tufte. 2011. *Forskningsmetode for økonomiske- administrative fag*. 4.utg. Oslo: Abstrakte forlag.



Kahneman, Daniel. 2013. *Tenke fort og langsomt*. PAX Forlag.

Kaufmann, Geir og Astrid Kaufmann. 2013. *Psykologi I organisasjon og ledelse*. 4 Utg. Fagbokforlaget Vigmostad og Bjørke AS.

Mead, George, H. 1901. The Social Self. *Marxists Internet Archive*, Andy Blunden. Lesedato 11. Februar 2016:  
<https://www.marxists.org/reference/subject/philosophy/works/us/mead3.htm>

Oxford Dictionaries.com. Self-Perception. Lesedato 13.02.2016  
<http://www.oxforddictionaries.com/definition/english/self>.

Pallant, Julie. 2013. *SPSS Survival manual - A step by step guide to data analysis using IBM SPSS*. 5. utg. Berkshire: Open university press. McGraw-Hill Education.

Pascual, Alexandre, Nicolas Guéguen, Stéphane Pujos og Marie-Line Felonneau. 2013. *Foot-in-the-door and problematic requests: A field experiment*. Routledge: Taylor & Francis Group. 46-53.

Ringdal, Kristen. 2013. *Enhet og mangfold: Samfunnsvitenskapelig forskning og kvantitativ metode*. 3 utg. Bergen: Fagbokforlaget.

Rogers, Carl, R. (1961) 1995. *On becoming a person*. Boston New York: P. Cramer. Introduktion copyright, New York: Houghton Mifflin Company. Citations refer to the Houghton Mifflin edition. Lesedato 23. februar 2016:

[https://books.google.no/books?hl=en&lr=&id=FTEPV9IYQ5EC&oi=fnd&pg=PR9&dq=Carl+Rogers+&ots=uCoaWLAHhw&sig=8lodcC5Ma2XXAssyV\\_Ex2O-3omE&redir\\_esc=y#v=onepage&q&f=false](https://books.google.no/books?hl=en&lr=&id=FTEPV9IYQ5EC&oi=fnd&pg=PR9&dq=Carl+Rogers+&ots=uCoaWLAHhw&sig=8lodcC5Ma2XXAssyV_Ex2O-3omE&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false)

Roscoe, John, T. 1975. *Fundamental research statistics for the behavioral sciences*. 2.nd.ed. New York: Holt, Rinehart and Winston.

Schein, Eh.1956. "Some observations on Chinese metodes of handling prioners of war." *Public opinion quarterly*, 20:321-327.

Schienker, Barry,.R.,David W. Dlugolecki, og Kevin Doherty. 1994. " The impact of self presentations on self-appraisals and behavior: The power of public commitment." *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20, 20-33. Lesedato 19. Mai 2016: doi: 10.1177/0146167294201002.

Store Norske Leksikon. "Prososial atferd". Lesedato: 12. Mai 2016: [https://snl.no/prososial\\_atferd](https://snl.no/prososial_atferd)

Store Norske Leksikon. "Integritet". Lesedato: 12. Mai 2016: <https://snl.no/integritet>

Tedeschi, James,T., Barry.R. Schlenker og Thomas.V. Bonoma. 1971. "Cognitive dissonance: Private ratiocination or public spectacle? " *American Psychologist*, 26: 685-695. Lesedato 19. Mai 2016: doi: 10.1037/h0032110.

Yin, Robert K. 2014 *Case Study Research: Design and Methods*. 5 utg. Tousand Oaks: Sage publications.

———. 2003. *Applications of case study research*. 2.utg. Thousand Oaks: Sage publications.

Link til billede:

<https://fuzzyscience.wikispaces.com/Foot-in-the-door+technique> Lesedato: 21.05.16