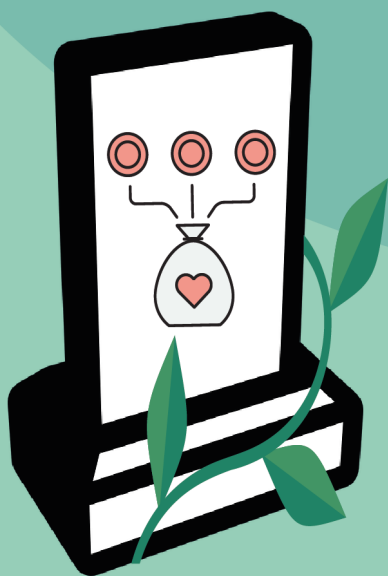


MAS5100 Master i markedsføringsledelse
Masteroppgave gjennomført ved Høyskolen Kristiania i 2017

Giverglede fra graven

En studie om holdning til å gi testamentariske gaver



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

Forord

Interessen for tema ble vekket da Runar Døving kom inn i klasserommet og informerte at han hadde et spennende prosjekt på gang. Det handlet om testamentariske gaver til veldedige organisasjoner. Vi hadde selv aldri samarbeidet før, men tema skapte en lyst som førte oss sammen - ut på en fantastisk kunnskapsreise.

Denne reisen har ikke gitt så mye tid til dem vi er glad i. Familie, kjære og venner har vært støttende, tålmodige, gitt gode innspill, holdt ut med våres undersøkelser og korrekturlest oppgaven. Tusen takk for at dere har holdt ut med oss.

En stor takk rettes til vår veileder, Adrian Peretz. Han satte en glød på våres oppgave med hans entusiasme for tema. All den tiden, faglige innspill og tilbakemeldingene har hjulpet med å kvalitetssikre oppgaven.

Videre en stor takk til Runar Døving, for inspirasjon, engasjement og tillit. Han ledet undersøkelsen for tema, og vi fikk være en del av det. Det omfattet å inkludere våre spørsmål i spørreskjema, sponsor til å sende det ut, og givende samtaler både med han og andre medlemmer i teamet.

Takk til Norges Innsamlingsråd som finansierte datainnsamlingen og for at de har gitt oss muligheten til å presentere det.

Vi håper oppgaven kan gi verdi for veldedige organisasjoner, deres givere og formål. Samt at det åpner dørene for et område som enda ikke har fått dens fulle oppmerksomhet.

Oslo, 15.08.2017

Sammendrag

Hvert år samles det inn millioner av kroner til veldedige organisasjoner, men hvordan kan disse inntektene økes? Ved å sammenligne inntektskildene i Norge med andre land er det avdekket et avvik. Det er at testamentariske gaver utgjør en relativt liten andel av de totale innsamlede midlene. Dette kan blant annet skyldes lite oppmerksomhet rundt tema, noe som reflekterer praksisen.

For å avgrense oppgaven fokuserte vi på den potensielle giveren. Har nordmenn den samme givergleden, og isåfall hvilke faktorer kan ha en virkning på denne holdningen? Vi valgte derfor å undersøke hvilke psykologiske faktorer som kan virke inn på holdning til å gaver til veldedige organisasjoner.

Det er brukt kvantitativ metode, i to studier med online spørreskjema. Studie 1 ga generell beskrivende informasjon om tendenser i befolkningen, med hensikt om å validere den konseptuelle modellen. Studie 2 tok forbehold om svakheter med den konseptuelle modellen i studie 1. Samt bidro studie 2 med en rikere beskrivelse av hver faktor i modellen. Det førte til en utvidet teoretisk forståelse.

Resultatene gir interessant innsikt om holdning til å gi testamentariske gaver til veldedige organisasjoner. Godfølelse og empati øker sannsynligheten for en positiv holdning til å gi testamentariske gaver. Funnene demonstrerer også viktigheten av å være motivert til å vise empati, og hvordan den medierer effekten av mange psykologiske faktorer. Disse faktorene kan være av betydning i kommunikasjonsprosessen mellom veldedige organisasjoner og potensielle givere.

Innholdsfortegnelse

1.0 Introduksjon	8
1.1 Begrepsavklaring	9
1.1.1 Arv	9
1.1.2 Testament	10
1.1.3 Testamentariske gaver	10
1.1.4 Veldedige organisasjoner	11
2.0 Innledning til teori: studie 1	12
2.1 Holdning til å gi testamentariske gaver	12
2.2 Empati	13
2.2.1 Empati og personlighetstrekk	13
2.2.2 Empati og emosjonell tilstand	14
2.2.3 Empati og bevisste tankeprosesser	14
2.3 Altruisme	15
2.4 Takknemlighet	16
2.5 Godfølelse	17
2.6 Skyldfølelse	18
2.7 Narsissisme	18
2.8 Konformitet	19
2.9 Mottakelighet for henvendelse	20
2.10 Holdning til veldedige organisasjoner	21
2.11 Mangel på familiebehov	22
2.12 Kunnskap om testament	23
3.0 Hypoteser og konseptuell modell: studie 1	24
4.0 Metode: studie 1	25
4.1 Forskningsdesign	25
4.2 Datainnsamling	25
4.2.1 Populasjon, utvalg og representativitet	25
4.3 Målparametere	26
4.4 Målenivå	26
4.5 Analyseprosedyre	27
4.6 Validitet og reliabilitet	28
4.7 Etikk	29
5.0 Resultater: studie 1	30
5.1 Utvalgsbeskrivelse	30
5.2 Datainspeksjon	30
5.3 Deskriptiv statistikk	30
5.3.1 Gjennomsnitt	31
5.3.2 Standardavvik	32
5.3.3 Normalfordeling	32
5.4 Analyse av multikollinearitet	32
5.5 Faktoranalyse	33
5.5.1 Eksplorativ faktoranalyse	34
5.5.2 Bekreftende faktoranalyse	35

6.0	Diskusjon: studie 1.....	40
7.0	Teori: studie 2	43
7.1	Empati	43
7.1.1	Affektiv og kognitiv empati	43
7.1.2	Motivasjon og evne	44
7.2	Takknemlighet.....	45
7.3	Eksistensiell skyldfølelse	46
7.4	Vertikal- og horisontal- individualisme og kollektivism.....	46
7.5	Mottakelighet for henvendelse	48
7.6	Holdning til familie	49
7.7	Kunnskap om testament	50
8.0	Hypoteser og konseptuell modell: studie 2.....	51
9.0	Metode: studie 2.....	53
9.1	Datainnsamling: studie 2.....	53
9.1.1	Facebook- og LinkedIn rekruttering.....	53
9.1.2	Gaterekruttering.....	54
9.2	Populasjon, utvalg og representativitet	54
9.3	Målparametere.....	54
9.3.1	Lokal og kulturell tilpasning av begreper.....	55
9.4	Målenivå.....	55
10.0	Resultater: studie 2.....	60
10.1	Utvalgsbeskrivelse	60
10.2	Datainspeksjon	60
10.3	Deskriptiv statistikk.....	62
10.3.1	Gjennomsnitt	63
10.3.2	Standardavvik.....	63
10.3.3	Normalfordeling	63
10.4	Analyse av multikollinearitet	64
10.5	Faktoranalyse	65
10.5.1	Eksplorativ faktoranalyse	65
10.5.2	Bekreftende faktoranalyse.....	65
10.6	Spesifisering av stimodellen.....	68
11.0	Diskusjon: studie 2.....	72
12.0	Generell diskusjon	75
12.1	Ledelsesimplikasjoner.....	78
12.2	Begrensninger.....	80
12.3	Anbefaling til videre forskning	80
13.0	Konklusjon.....	82
14.0	Litteraturliste.....	83

Vedlegg:

- Vedlegg 1: Oppsummering av variabler - studie 1
- Vedlegg 2: Spørreskjema studie 1 og 2
- Vedlegg 3: Eksplorativ faktoranalyse - studie 1
- Vedlegg 4: Nested model comparison - studie 1
- Vedlegg 5: Goodness-of-fit alternative modeller - Studie 1
- Vedlegg 6: Gruppens R square - studie 1
- Vedlegg 7: Standardiserte stikoeffisienter - Studie 1
- Vedlegg 8: Indirekte effekter - studie 1
- Vedlegg 9: Oppsummering av variabler - studie 2
- Vedlegg 10: Kanal og informasjon
- Vedlegg 11: Demografisk beskrivelse av utvalg
- Vedlegg 12: Uteliggere - studie 2
- Vedlegg 13: Eksplorativ faktoranalyse - studie 2
- Vedlegg 14: Bekreftende faktoranalyse - studie 2
- Vedlegg 15: Test av full strukturell modell og stegvis fjerning av forhold - Studie 2
- Vedlegg 16: Nested model comparison - studie 2
- Vedlegg 17: Sammenligning av modellenes R square - studie 2
- Vedlegg 18: Standardiserte stikoeffisienter - studie 2
- Vedlegg 19: Standardiserte stikoeffisienter i full strukturell og endelig stimodell - studie 2
- Vedlegg 20: Indirekte effekter - studie 2
- Vedlegg 21: Faktorkorrelasjonsmatrisen

Tabeller

4.1 Målparametere - studie 1.....	26
5.1 Deskriptiv statistikk - studie 1.....	31
5.2 Multikollinearitet - studie 1.....	33
5.3 Validitet og reliabilitet - studie 1.....	36
5.4 Goodness-of-fit - studie 1.....	37
5.5 Stimodellens R square - studie 1.....	38
7.1 Oppsummering av variabler - studie 2.....	43
9.1 Oppsummering av målparameterne.....	55
10.1 Ekskludert spørsmål - studie 2.....	61

10.2 Deskriptiv statistikk - studie 2.....	62
10.3 Multikollinearitet - studie 2.....	64
10.4 Validitet og reliabilitet - studie 2.....	66
10.5 Goodness-of-fit - studie 2.....	68
10.6 Stimodellens R square - studie 2	69
10.7 Standardiserte stikoeffisienter for kunnskap - studie 2.....	70

Figurer

1.1 Hvem er arvinger?	10
3.1 Konseptuell modell - studie 1	24
5.1 Spesifisert stimodell - studie 1.....	39
8.1 Konseptuell modell - studie 2.....	52
9.1 Rekrutteringsprosessen - studie 2.....	53
10.1 Kunnskap om testament - studie 2.....	62
10.2 Spesifisert endelig stimodell - studie 2.....	70

1.0 Introduksjon

Tema er testamentariske gaver til veldedige organisasjoner. Det er mye forsket på i utlandet, og internasjonalt er testamentariske gaver en stor inntektskilde for veldedige organisasjoner. I Norge er det rettet lite oppmerksomhet mot tema, noe som reflekterer praksisen. Det å gi en testamentarisk gave til en veldedig organisasjon er per dags dato ikke naturlig.

Masteroppgaven har til hensikt å bidra med innsikt til tema i en nasjonal kontekst. Så vi kan ta ett steg nærmere det å naturliggjøre tema, testamentariske gaver til veldedige organisasjoner. Dette kan legge til rette for et bedre beslutningsgrunnlag for kommunikasjonsprosessen mellom de veldedige organisasjonene og potensielle givere.

Denne oppgaven omfatter områdene arv, testament, testamentariske gaver og veldedige organisasjoner. Testamentariske gaver er et sensitivt tema for flere parter. Både for veldedige organisasjoner, potensielle givere og deres familie (Norges Innsamlingsråd b). Det er avgrenset til å fokusere på den potensielle giverens holdning. Her skal det undersøkes hvilke faktorer som kan forklare sammenhengen med holdning til å gi testamentariske gaver til veldedige organisasjoner. Følgende problemstilling er definert:

Hvilke psykologiske faktorer virker inn på holdning til å gi testamentariske gaver til veldedige organisasjoner?

I år 2014 undersøkte Ipsos MMI for Dagbladet hvor mange som skrev testament. Det kom frem at ni prosent i landet skriver testament. Dette anses som et lavt tall sammenlignet med Sverige, hvor andelen er over tjue prosent (Norges Innsamlingsråd a). Det er få som skriver testament i Norge og enda færre som velger å tilgodese testamentariske gaver. Dette betyr at det er to hindre, og absolutt to interessante fenomen. Det første går ut på å forstå hvorfor ikke flere testamenterer, mens det andre omhandler hva som kan føre til at folk tilgodeser en testamentarisk gave. Studiet skal fokusere på det sistnevnte, avgrenset til holdning til å gi testamentariske gaver.

Tema som er undersøkt er omfattende og det er gjennomført to studier. For å undersøke relevante faktorer er det tatt utgangspunkt i forskningsartikkelen av Sikkell og Schoenmakers (2012): "Bequests to health-related charitable organisations: a structural model".

Studie 1 har en kvantitativ tilnærming basert på funn fra Sikkell og Schoenmakers (2012)

undersøkelse, der de utviklet målparametere fra en kvalitativ studie av Schervish og Havens (2003). Datainnsamlingen ble gjennomført med et spørreskjema utarbeidet under ledelse av Runar Døving, professor ved Høyskolen Kristiania. I samarbeid med en forskergruppe fikk vi delta på å forme spørreskjema med blant annet spørsmål av relevans for vår problemstilling. Dataen byr på muligheter for flere forskjellige nedbrytninger. Dette var med hensikt å kunne gi innsikt for flere aspekt ved tema. Vi avgrenset analysene til det som svarte på problemstillingen.

På grunnlag av spørreskjemaets begrensninger, i studie 1, ble det satt inn fåtall spørsmål for å måle hver faktor. Det ble gjennomført en studie til for å øke dataens relevans for problemstillingen og sikre bedre begrepsvaliditet. Studie 2 har fokus på dybden til hver faktor. Etter vurdering ble det valgt å beholde samme definisjon, eventuelt tillegge nye komponenter eller gi en ny definisjon. Beslutningen ble fattet på bakgrunn av eventuelle mangler ved begrepet og om andre måleskalaer kunne måle faktoren bedre.

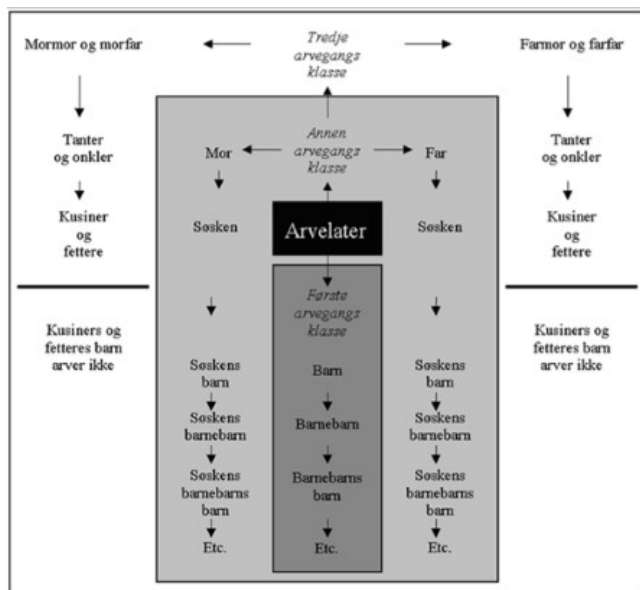
1.1 Begrepsavklaring

For å besvare oppgavens problemstilling er det essensielt å redegjøre for begrepene: arv, testament, testamentariske gaver og veldedige organisasjoner.

1.1.1 Arv

Begrepet arv er definert i henhold til den norske arveloven. Etter en persons død regulerer arveloven hvordan formuen fordeles. Den avdøde blir da arvelater. Dagens arvelov fikk sin ikrafttredelse 1. januar år 1973. Loven er hovedsakelig ett av de rettslige grunnlagene for å kunne arve i Norge. Arvelovens regler regulerer hvem som får hva dersom den avdøde ikke har testamentert. Rettighetene til arv fremkommer av arveloven kapittel I, II og § 28 b. Det fremkommer at livsarvinger, det vil si barn og barnebarn, vil arve etter § 1. Dersom avdøde ikke skulle ha noen direkte etterkommere arver foreldre, søsken og deres barn i henhold til § 2. Hvis arvtakere etter § 1 og § 2 ikke skulle finnes så vil de aktuelle arvtagerne fremkomme av § 3, som omfatter besteforeldre og deres etterkommere. Ektefellens arverettigheter er fastlagt i kapittel II, mens samboer har som hovedregel ikke arverett med unntak hvis de skulle ha felles barn, jmfør § 28 b (Arveloven 1973). Figur 1.1 viser til hvem som kan defineres som arvinger etter de nevnte arveklassene.

Fig. 1.1 Hvem er arvinger?



Kilde: (Norges Domstoler)

1.1.2 Testament

Begrepet testament defineres i henhold til den norske arveloven. Testament er ett av to rettslige grunnlag for arverett i Norge. Det er lov å tilgodese andre enn arvtakerne i et testament, jmfør § 49. Hvis det ikke foreligger unntak er hovedregelen at de som står i testamentet prioriteres fremfor de som er arvtagere etter arvelovens regler. I følge § 48 kan dette skrives av alle over atten år med forbehold om visse unntak (Arveloven 1973). Ordlyden ”testamente” er det som blir tatt mest i bruk blant folk, mens ”testament” er den juridiske ordbruken (Testamente.no). Det er sistnevnte som brukes i oppgaven.

1.1.3 Testamentariske gaver

Arvelater kan testamentere en gave fra formuen sin. En testamentarisk gave til veldedighet er en gave med formål om å hjelpe en veldedig sak (The Free Dictionary). Dette er en gave som går utenfor arvelovens bestemmelser, og arvelater må derfor ha testamentert for å kunne gi en testamentarisk gave. Det er en viktig inntektskilde som berører et sensitivt område innen pengeinnsamling for veldedige organisasjoner (Norges Innsamlingsråd).

1.1.4 Veldedige organisasjoner

Veldedighet oversatt til engelsk blir *charity*. Synonymer som kommer frem i ordboken er blant annet frivillig organisasjon, oversatt fra engelsk *voluntary organization* (Oxford Dictionaries Thesaurus). Det er tatt utgangspunkt i den norske lov om register for frivillig virksomhet, 29. juni 2007 nr.88, også kalt Frivillighetsregisterloven. I følge § 1 har loven som formål å forenkle og forbedre samhandlingen mellom offentlige myndigheter og frivillig virksomhet. For å kunne registrere seg som en frivillig virksomhet må denne retten tilordnes på grunnlag av at virksomheten er en registreringsenhet. Det fremkommer av § 4 hva som kvalifiserer én slik registreringsenhet (Frivillighetsregisterloven 2007):

- a) ikke-økonomisk (ideell) forening,
- b) alminnelig stiftelse som ikke foretar utdelinger, eller som utelukkende foretar utdelinger til frivillig virksomhet,
- c) næringsdrivende stiftelse som utelukkende foretar utdelinger til frivillig virksomhet,
- d) aksjeselskap som utelukkende foretar utdelinger til frivillig virksomhet.

Lovens definisjon av frivillige virksomheter anvendes på veldedige organisasjoner gjennom oppgaven. Det som er viktig å bemerke er at veldedighet kan komme i form av tid og penger. I frivillighetsbarometeret gjennomført av Kantar TNS i år 2015 fremkommer det hva som er forskjell på personer som gir enten tid eller penger. De som gir til veldedighet gjennom tid kalles *Frivillige*. Dette er personer som ikke har gitt penger det siste året, men bidratt med frivillig arbeid. *Givere* kalles de som ikke gir av sin tid, men penger til veldedighet (Frivillighet Norge). Det er veldedighet i form av penger som er i fokus, avgrenset til testamentariske gaver.

Det er valgt å undersøke veldedige organisasjoner som et generelt fenomen. Dette kan være en svakhet i form av at det blir overordnet. Avgrensning til en sektor kan gi ulik effekt, ettersom at motivene for holdning til å gi kan være forskjellige (Sikkel og Schoenmakers 2012). Vi undersøker veldedige organisasjoner på et generelt plan fordi det er valgt å prioritere nasjonal kontekst fremfor sektor.

2.0 Innledning til teori: studie 1

Faktorene som er valgt for vår modell tar utgangspunkt i Sikkell og Schoenmakers (2012) artikkel. Det er avgrenset antall faktorer ved å ekskludere begrepene frykt og generativitet. Kunnskap er en ny variabel som er inkludert.

Begrepet frykt omfatter frykt for lidelse og død (Hirschberger, Ein-Dor og Almakias 2008, 666). Sikkell og Schoenmakers (2012) avdekket at frykt kun hadde en liten indirekte effekt gjennom takknemlighet. Begrepet ble utelukket fordi teorien og spørsmålsbatteriene passet best til helsesektoren. Generativitet er behovet for å tilrettelegge for neste generasjon, uten egoistiske motiv (Sargeant, Hilton og Wymer 2006). Begrepet har et stort omfang med syv aspekter (McAdams og de St. Aubin 1992, 1003). Den har også liten effekt i modellen til Sikkell og Schoenmakers (2012). Det er valgt å ekskludere dette begrepet for å prioritere andre begreper som har vist en større effekt. Dette gjør at to begreper, som kunne forklart holdning til å gi testamentariske gaver, ikke dekkes.

Teorikapittelet for studie 1 begynner med å presentere den avhengige variabelen, holdning til å gi testamentariske gaver. Deretter redegjøres det for mediator, empati, etterfulgt av variablene som antas å ha en effekt gjennom mediator: altruisme, takknemlighet, godfølelse, skyldfølelse og narsissisme. Tilslutt redegjøres det for de variablene som antas å ha en direkte effekt: konformitet, mottakelighet for henvendelse, holdning til veldedige organisasjoner, mangel på familiebehov og kunnskap om testament.

2.1 Holdning til å gi testamentariske gaver

Den avhengige variabelen omfatter et holdningsfenomen; holdning til å gi testamentariske gaver. Eagly og Chaiken (1998, 269) definerer holdning som en psykologisk tendens som blir uttrykt ved at et objekt blir vurdert med en grad av fordelaktighet eller ufordelaktighet. Holdning til å bli spurt om å testamentere gaver til veldedighet er holdninger til en atferd. Det krever at personen må evaluere en fiktiv situasjon (Webb, Green og Brashear 2000, 300).

Definisjonen beskrevet for holdning er den som definerer alle holdningsfenomen i oppgaveteksten. Testamentariske gaver til veldedighet er et tema som er forsket på internasjonalt, og kan vise til funn med signifikante og positive korrelasjoner. Det har derimot

ikke blitt rettet så mye oppmerksomhet mot testamentariske gaver i norsk kontekst. Dermed blir det enda vanskeligere å vite hva slags evalueringsgrunnlag nordmenn har til testamentariske gaver.

Holdning til å gi testamentariske gaver er en psykologisk tendens som blir uttrykt ved at testamentariske gaver til veldedighet blir vurdert med en grad av fordelaktighet eller ufordelaktighet. Det er viktig å bemerke at det er nåværende holdning til atferd som kan forekomme langt frem i tid. Innenfor den norske kontekst er det fokus på hva som kan muliggjøre en positiv holdning til å gi testamentariske gaver til veldedighet. Dette skal forsøkes å svare på ved å undersøke hvilke faktorer som kan forklare en sammenheng i Norge. Det kan bidra til en mer naturlig kommunikasjonsprosess hvor veldedige organisasjoner kan kommunisere med faktorer som mulig kan gi en positiv holdning til testamentariske gaver.

2.2 Empati

Empati defineres som en emosjonell respons som er avhengig av personlighetstrekk og emosjonelle tilstander. Empatiske prosesser er automatisk fremkalt, men kan også påvirkes av bevisste tankeprosesser. Konsekvensen er en emosjon som ligner direkte erfart eller innbilt persepsjon og kognitiv empatisk forståelse (Cuff m.fl 2016, 150).

I definisjonen er det en erkjennelse av at opphavet til emosjonen ikke er 'egne' følelser. Definisjonen beskriver empati som avhengig av tre faktorer: personlighetstrekk, emosjonelle tilstander og bevisste tankeprosesser. For å forklare faktorene brukes ordet observatør på den personen som har empati, og mål på det objektet observatøren har empati til.

2.2.1 Empati og personlighetstrekk

Empati kan være en del av en observatørs personlighetstrekk. Dette innebærer at enkelte kan være mer empatiske enn andre, samt er denne evnen stabil over tid og kan komme fra både genetiske og miljømessige faktorer (Banissy m.fl. 2012; Eisenberg og Morris 2001). Høy utdanning er et eksempel på en miljømessig faktor som har vist en liten positiv effekt på grad av empati. Det er også avdekket at autister og psykopater har mindre empati enn folk generelt (Jones m.fl. 2010; Thomas, Fletcher og Lange 1997). Dette indikerer at empatiske responser

er predikert av individuelle stabile faktorer.

2.2.2 Empati og emosjonell tilstand

Observatørens emosjonelle tilstand kan påvirkes av ulike situasjoner og forhold til målet. Dette kan være karakteristikkene som identifisering med andre personer, verdsettelse av målet, observatørens humør, maktforhold, opplevd behov eller kognitiv belastning (Cuff m.fl. 2016). Disse emosjonelle tilstandene kan i interaksjon med de stabile personlighetstrekkene påvirke empati.

2.2.3 Empati og bevisste tankeprosesser

Empati kan genereres bevisst eller ubevisst. Nevrovitenskapelige undersøkelser antyder at empati kan oppstå automatisk ved persepsjon av andres emosjoner. Empati er også en psykologisk tilstand observatøren kan reflektere over, kontrollere og bearbeide (Hodges og Wegner 1997). Metoder for bearbeidelse krever kognitiv kapasitet. Kapasiteten kan brukes til å forandre perspektiv eller resonnement, undertrykke opplevelser og avvise emosjonelle situasjoner. Det betyr at kontrollerte prosesser i enkelte tilfeller kan overstyre emosjoner og påvirke empati.

Sikkel og Schoenmakers (2012) hadde en hypotese om at empati har en sentral motiverende effekt på testamentariske gaver til helseorganisasjoner. Forskningen bekreftet dette, samt avdekket at empati hadde sterkest korrelasjon til testamentariske gaver.

En svakhet ved Sikkel og Schoenmakers (2012) studie er at de brukte begrepet empati da de målte medfølelse med en annen person respondenten kjente, og det er ikke en empatisk evne. Det skaper et brudd, men også en kontinuitet fra Schervish og Havens (2003) antagelse om identifisering som motivasjon til testamentariske gaver. Deres argument var siktet til graden av at identifisering fører til mer generøsitet gjennom følt omsorg for et objekt. De anså testamentariske gaver som en form for kontinuitet av slektens arv, eller diskontinuitet. Arv gitt til andre enn slekten ble ansett som en skapt diskontinuitet. Hvis arv ble gitt til andre måtte det være grunnet identifisering. Det observatøren identifiserte seg med fikk dermed kontinuitet. De argumenterte også for at empati var evnen til å se ting fra andres perspektiv, og ble derfor kilden til en ekte gave. Schervish og Havens perspektiv skiller seg fra andre måter å anse identitetsteori (Tajfel 1972, 292). Individet behøver ikke nødvendigvis å

identifisere eget selvbylde med en gitt veldedig organisasjon, for å få en positiv intensjon om å gi testamentariske gaver (Sikkel og Schoenmakers 2012). Det kan være andre faktorer som medieres gjennom empati og har en effekt på holdning til å gi testamentariske gaver til veldedige organisasjoner.

Empati er en emosjonell respons som kan påvirkes av stabile personlighetstrekk, skiftende emosjonelle tilstander og bevisste tankeprosesser. Tidligere forskning har funnet positive korrelasjoner til testamentariske gaver, men også en medierende effekt. Begrepet empati er derfor viktig å undersøke som en potensiell direkte- og medierende faktor.

2.3 Altruisme

Altruisme kan defineres på ulike måter avhengig dens perspektiv. Det kan ha et egoistisk, egosentrisk eller altersentrisk perspektiv (Khalil 2004). Når en person gir, kan personen selv få en form for ytelse, og motivet bak handlingen definerer hva slags altruistisk perspektiv det er (Anderoni 1989). Khalil (2004) hevder at det ikke er en altruistisk handling når en person gir med forventning om ytelse. Hvis en person derimot gir fordi han eller hun genuint vil bidra, kan det kalles altruisme.

Altruisme er definert etter det Khalil (2004) kaller et altersentrisk perspektiv. Dette er et personlighetstrekk som kommer innenfra, basert på et såkalt moralsk gen. Moralen styrer handlingene etter hva som er obligatorisk å gjøre. Altruisme handler derfor ikke om å akkumulere fordeler på en egoistisk- eller egosentrisk måte. Sosial rettferdighet blir det moralske prinsippet som aktøren baserer seg på ved enhver handling. Handlingene blir diktert av moral uten fokus på resultatet, men rundt hva som er obligatorisk å gjøre. Det finnes dermed ingen diskusjon rundt kostnaden av å tenke på seg selv eller mottakeren. En person preget av altersentrisk altruisme deler sin inntekt til veldedighet med grunnlag i det moralske gen. Det er ikke basert på et ønske om å øke mottakerens velferd, men en ansvarsfølelse som kommer innenfra. Dette er en prososial egenskap (Khalil 2004).

Når altruisme beskrives som en prososial egenskap basert på et moralsk gen oppstår det et problem, hvor ærlighet forveksles med altruisme. Ærlighet er basert på en moral der personen oppfylder sine plikter og forteller sannheten, selv om det ikke skulle være lønnsomt. Det er allikevel viktig å skille begrepene med to typer moral. En som handler altruistisk donerer

frivillig til veldedighet fordi personen genuint bryr seg og mener det er det riktige. Derimot vil en person som handler på bakgrunn av ærlighet donere til veldedighet fordi det er en plikt, og han eller hun vil bevare sin egen integritet (Khalil 2004).

Det moralske genet må ikke forveksles med slektskap. Slektskapet avgjør ikke hvilken moral handlingen er forankret i. Det skapes isteden et emosjonelt bånd, og den fungerer som en mekanisme. Mekanismen motiverer til å hjelpe hverandre (Khalil 2004).

Sikkel og Schoenmakers (2012) funn viste at altruisme har en positiv relasjon til empati. Altruisme hadde kun en indirekte effekt på holdning til testamentariske gaver, gjennom empati. Når empati medierer en obligatorisk følelse som kommer innenfra vil det kunne resultere i at personen etterlater testamentariske gaver, her i konteksten til helseorganisasjoner. Uten empati vil dette være lite sannsynlig.

Altruisme er en prososial egenskap basert på et moralsk gen. Atferden reguleres av hva som er obligatorisk å gjøre. Ettersom resultatene viste en effekt innen helseorganisasjoner, er det viktig å undersøke faktoren i sammenheng generelt for veldedighet. Derfor er altruisme inkludert i vår studie som en uavhengig variabel.

2.4 Takknemlighet

Takknemlighet er verdsettelse for det gode man har i livet, som for eksempel lykke og formue. Det kan skape motivasjon for å gi tilbake (Schervish 2005; Schervish og O'Herlihy 2002). Dette sees i sammenheng med en persons evne til å erkjenne at det gode i livet ikke bare er grunnet egen innsats. Derfor vil andres ulykke ikke kun skyldes dem selv. I bakgrunn av denne tankegangen har giver og mottaker en felles skjebne. Personer med takknemlighetsfølelse vil derfor ta ansvar for de som ikke er like heldige i sitt liv (Schervish 2005).

Sikkel og Schoenmakers (2012) funn viste at takknemlighet hadde en signifikant korrelasjon til å etterlate testamentariske gaver, men uten empati ble korrelasjonen negativ. Dette indikerer at mangel på empati kan føre til en "happy go lucky" holdning. Takknemlighet vil i dette tilfellet ikke være fordelaktig.

Takknemlighet kan motivere til å gi testamentariske gaver. I henhold til Sikkell og Schoenmakers (2012) må empati være en mediator for å ha en positiv relasjon. Derfor undersøkes takknemlighet som en uavhengig variabel.

2.5 Godfølelse

Sikkell og Schoenmakers (2012) skiller mellom to typer egosentrisk altruisme. Den ene er godfølelse og den andre er narsissisme. De som ønsker godfølelse handler med motiv om en immateriell belønning. I dette tilfellet er belønningen en godfølelse. Khalil (2004) hevder det ikke er en altruistisk handling hvis det foreligger et motiv. Derfor er godfølelse et eget begrep, og anses ikke som altruisme.

Godfølelse defineres som den positive følelsen personer erfarer når de donerer til andre (Mayo og Tinsley 2009). Eksempelvis kan personens godfølelse øke ved å gjøre noe positivt for en veldedig organisasjon. Godfølelse er ikke et norsk begrep, men det er beskrivende for denne definisjonen. Begrepet er satt sammen av to ord, god og følelse. Å være god kan sammenlignes med å være snill, men det er ikke dekkende for begrepet (Bokmålsordboka | Nynorskordboka). Definisjonen inneholder også en erfart følelse som ligger i det positive følelsesregisteret. Personer med behov for godfølelse er ikke snill med et altruistisk motiv, men snill for å oppnå en godfølelse (Palfrey og Primbrey 1997). Giverens godfølelse er også antatt å øke når donasjoner til veldedighet kan skape en viss rettferdighet. Personen får da en godfølelse av å bidra til en relativ utjevning med en part han mener er dårligere stilt enn seg selv (Mayo og Tinsley 2009).

Sikkell og Schoenmakers (2012) fikk ikke støtte for godfølelse i sin modell. De argumenterte for at utvalget i større grad anser testamentariske gaver rasjonelt. Denne manglende effekten kan også skyldes konteksten hvor fenomenene ble undersøkt.

Vårt forskningsprosjekt er på et generelt plan, kontra deres artikkel som er avgrenset til en helseorganisasjon. Det ansees derfor allikevel interessant å undersøke om det forekommer en effekt. Empati antas fortsatt å mediere effekten av godfølelse. I bakgrunn av at en person kan være nærmere intensjon om rettferdighet, må den ha evne til å se det fra den andre partens perspektiv.

2.6 Skyldfølelse

Izard (1977, 423) definerer skyldfølelse som en emosjonell tilstand som oppstår når en person blir bevisst på at han ikke tar ansvar, imøtekommer egne standarder og verdier, eller bryter normer eller regler. Den emosjonelle tilstanden kan aktivere kognitive prosesser, med hensikt om å unngå skyldfølelse. Å unngå kan bety fritakelse fra negative konsekvenser som straff, og motiverer til å handle riktig. Denne handlingen er relativ fordi det er en vurdering basert på egne erfaringer (Izard 1977; Bekkers og Wiepking 2011; Hall og Fincham 2005; Rangganadhan og Todorov 2010).

Innenfor markedsføring brukes skyldfølelse ofte som motivasjon til donering, og personer med tilbøyelighet for dette lar seg lettere påvirke (Huhmann og Brotherton 1997; Basil, Ridgway og Basil 2006; Basil, Ridgway og Basil 2008). Basil, Ridgway og Basil (2008) fant at personer med ansvarsfølelse, mestringsfølelse eller følelsen av at andre vurderer sine handlinger kan ha positiv effekt på forholdet mellom skyldfølelse og veldedige organisasjoner. Disse faktorene ekskluderes fra undersøkelsen.

Tidligere forskning viser at skyldfølelse kan generere behov for å rette opp i en urett handling. Behovet for å rette opp handlingen kan være en funksjon av empati. For eksempel søke balanse ved å gi til veldedighet. Ved å rette opp i den urette handlingen kan personen få en form for tilgivelse (Ausubel 1955; Tangney 1995).

Sikkel og Schoenmakers (2012) fant ikke en effekt av skyldfølelse i konteksten med å tilgodese en helseorganisasjon i testament. Det kan likevel ha betydning i norsk kontekst. I vår undersøkelse behandles skyldfølelse som en uavhengig variabel. Det antas det at å testamentere kan være en måte å søke tilgivelse, men for å gjøre dette må personen ha empati som kan stimulere holdningen. Begrepet er mye brukt i markedsføringen til veldedige organisasjoner, og en sjekk av denne sammenhengen kan gi indikasjon på om markedsbudsjettet er hensiktsmessig disponert.

2.7 Narsissisme

Den andre formen for egosentrisk altruisme er narsissisme. Det er et motiv om immateriell belønning, som anerkjennelse og ros (Sikkel og Schoenmakers 2012). I følge Khalil (2004)

kan en altruistisk handling ikke ha et motiv, derfor argumenteres det for at narsissisme er et begrep adskilt fra altruisme.

Narsissisme er et personlighetstrekk, og er definert som overdreven selvtillit, og relativ liten evne til å generere empati (Miller og Campbell 2008). Den overdrevne selvtilliten gjør personen stolt, og er et motiv for å vise seg som et godt menneske. Konrath, Ho og Zarins (2016) avdekket at narsissister gjerne gjør en stor innsats for veldedige saker hvis det kan gi sterk selvtillit i form av mye ros. Det kan dermed antas at narsissistiske personer øker selvtilliten når de får ros offentlig, eller offentliggjør en donasjon til veldedighet. Det vil si at en donasjon med formål om sosial status genererer narsissistiske trekk. Narsissistiske personer er sensitive for tilstedeværelsen av andre, og de trenger andre personer som en motivasjon for å generere narsissistiske følelser. Denne tilstedeværelsen av andre må ikke nødvendigvis fokuseres direkte på handlingen, men heller et ønske om å bli beundret som person (Konrath, Ho og Zarins 2016; Wallace og Baumeister 2002). Dette må ikke forveksles med å være selvopptatt, det ligger innenfor den samme kategorien, men narsissisme handler om å bevise egen intelligens og ekstroversjon overfor andre.

Sikkel og Schoenmakers (2012) fikk ikke støtte for at narsissisme hadde en indirekte effekt på holdning til å gi testamentariske gaver, mediert av empati. De antydte at å etterlate arv til helserelevante organisasjoner var et individuelt valg. Vurderingen av å imponere eller etterkomme andres ønsker hadde ingen effekt fordi det ikke ble offentliggjort, noe som motstrides av Konrath, Ho og Zarins (2016, 833) sine funn.

Personer med narsissistiske trekk kan ha liten evne til å generere empati, men tankegangen er at hvis det er et motiv om fortjeneste kan narsissisme ha effekt. Hvis personen har empati, og forstår at han eller hun kan vinne på det, er det en mulighet for positiv påvirkning til å gi testamentariske gaver (Konrath m.fl. 2014). Derfor er narsissisme en faktor som kan medieres gjennom empati i vår studie.

2.8 Konformitet

Konformitet defineres som en tendens til å tenke og handle etter det som samsvarer med normer. Tendensen kan være gruppepress som fører til uønsket atferd, men også føre til harmoni og solidaritet (Berkowitz and Daniels 1964; Asch 1955). Konformitet består av to

komponenter: privat – og offentlig konformitet. Privat konformitet omfatter privat akseptering. Det betyr tilegnelse av andres normer som resulterer i en overbevisning om hva som er riktig holdning og atferd. Offentlig konformitet omfatter å overfladisk tilpasse holdning eller atferd til hva som antas å være sosialt akseptabelt (Asch 1955; Allen og Levine 1968).

Sosiale normer er meninger gruppen har etablert og som individet tilpasser seg (Lascu og Zinkhan 1999). White og Peloza (2009) har avdekket at normative forventninger øker intensjon om å donere til veldedighet. Dette kommer spesielt frem når normen er tydelig og personen blir overvåket i forhold til sine handlinger.

Sikkel og Schoenmakers (2012) fant ikke en signifikant korrelasjon mellom konformitet og etterlatelse av testamentariske gaver. Tidligere forskning har vist en effekt, derfor undersøkes denne sammenhengen. For eksempel en norm om å etterlate testamentariske gaver til veldedighet kan føre til positiv holdning til å gi testamentariske gaver. Det er ikke avdekket en sammenheng mellom konformitet og empati (Sikkel og Schoenmakers 2012). Derfor undersøkes konformitet som en uavhengig variabel, med direkte effekt på holdning til å gi testamentariske gaver.

2.9 Mottakelighet for henvendelse

Mottakelighet for henvendelse handler om hvordan personer reagerer på å bli spurt om å gi en testamentarisk gave til veldedighet. Bekkers og Wiepking (2011) definerte dette som en henvendelse av enten materiell eller immateriell karakter, med interaksjon mellom mennesker hvor veldedige organisasjoner eller en ambassadør er avsender, og hvor budskapet er adressert til en potensiell donor. Definisjonen viser til at henvendelsen for eksempel kan være et brev eller en personlig forespørsel, og at denne interaksjonen oppfordrer til å donere testamentariske gaver.

Tidligere forskning har vist at en henvendelse kan skape sosialt press som kan øke sannsynligheten for å donere. Dette kan komme av at enkelte i utgangspunktet ikke søker muligheten for å gi testamentariske gaver, men en henvendelse kan vekke et behov og motivere til en positiv respons (Bryant m.fl. 2003). Folk er ikke alltid mottakelig for en henvendelse. Det kan skyldes for hyppig kontakt fra en veldedig organisasjon, eller en

ubehagelig følelse av å tenke på testament og egen dødelighet (Pancer m.fl. 1979; Wang 2014). Det kan gi mindre grad av mottakelighet ved henvendelse, og gi færre testamentariske gaver.

Sikkel og Schoenmakers (2012) fikk ikke støtte for mottakelighet for henvendelse. De fant en korrelasjon til å gi testamentariske gaver, men den var ikke signifikant.

For å påvirke en holdning i ønsket retning kan de veldedige organisasjonene markedsføre testamentariske gaver. En bedre forståelse av relasjonen mellom mottakelighet for henvendelse og holdning til å gi testamentariske gaver kan bidra til dette. Derfor undersøkes begrepet som en uavhengig variabel, med direkte effekt. Det antas at personer som er mottakelige for henvendelse i større grad kan ha positiv holdning til å gi testamentariske gaver.

2.10 Holdning til veldedige organisasjoner

Et av holdningsfenomenene er holdning til veldedige organisasjoner på et generelt plan. På bakgrunn av definisjonen til holdning så blir det en psykologisk tendens som blir uttrykt ved at veldedige organisasjoner blir vurdert med en grad av fordelaktighet eller ufordelaktighet. Det antas at holdning til veldedige organisasjoner på et generelt plan kan påvirke intensjon om å gi testamentariske gaver til veldedighet. Hvis en person evaluerer en veldedig organisasjon positivt er det større sannsynlighet for å gi en testamentarisk gave til veldedighet.

Webb, Green og Brashear (2000) sine funn viste at holdning til veldedige organisasjoner og holdning til å hjelpe andre var signifikant og positivt korrelert med å gi til veldedighet. Det var derimot bare holdning til å gi til veldedige organisasjoner som var signifikant og positivt korrelert med omfanget av hvor mye en person vil gi.

Sikkel og Schoenmakers (2012) brukte i sin studie en lignende tilnærming. Men de undersøkte fenomenet ”den veldedige organisasjonens appell”. Hensikten var å avdekke om tiltrekning kunne føre til identifisering, og derav gi intensjon om å donere. Vi mener holdning til veldedige organisasjoner er et mer dekkende begrep, fordi det innebærer både en kognitiv og affektiv evaluering av veldedige organisasjoner. I høst ble Røde Kors evaluert negativt.

Røde Kors hadde høsten år 2016 Tv-aksjonen og fikk kritikk av enkelte politikere for å ha en stor formue og fortsatt jobbe for å samle inn mer (Hodtvedt 2016). Dette er en form for negative responser som Herzlinger har beskrevet (1996). Herzlinger avdekket fire problemstillinger som beskriver Røde Kors sin situasjon, og som generelt kan føre til en negativ evaluering av en veldedig organisasjon. (1) Folk kan oppfatte at veldedige organisasjoner er ineffektive, det vil si at de ikke evner å utføre sitt primæroppdrag. (2) De kan bli oppfattet å ha ineffektive organisasjoner, da mener folk at de ikke bidrar tilstrekkelig. (3) For høye lønninger til ledere og andre i organisasjonen, (4) samt at organisasjonene tar en for stor risiko. Dette henger altså sammen med en oppfatning av feilaktig bruk av midlene.

Antagelsen er at holdning til veldedige organisasjoner er en psykologisk tendens som kan påvirke holdning til å gi testamentariske gaver. Ettersom at holdning til veldedige organisasjoner har vist seg å være relatert til å gi til veldedighet i tidligere forskning, så er det viktig for oss å ha med denne som en uavhengig variabel.

2.11 Mangel på familiebehov

Mangel på familiebehov handler om personer som av ulike årsaker ikke har behov eller mulighet for å videreføre verdiene til familien, eller andre som inngår i arveklassene (Sargeant, Hilton og Wymer 2006; Schervish og Havens 2003; Auten og Joulfaian 1996).

Sargeant, Hilton og Wymer (2006, 58) avdekket i sin kvalitative studie at testamentariske gaver kun ble tilbudt hvis de visste at arvingene ble tilstrekkelig ivaretatt. Schervish og Havens (2003) fant at ved overføring av verdier fra familien til veldedighet, er det en tendens til hierarkisk ordning av ressursallokeringer. Det betyr at familiens behov er prioritert før venner, bekjente, og organisasjoner. Likeså, når behovet til personer og organisasjoner med første prioritet er oppfylt, kan behovene til andre personer eller organisasjoner få større prioritet. Familiebehovet er derfor avhengig av personens og arvingens finansielle situasjon. Jo mer finansielt sikret en person føler seg og antar de nærmeste er, desto mer kan de gi til veldedighet (Schervish og Havens 2003; Auten og Joulfaian 1996).

Sikkel og Schoenmakers (2012) fant en positiv relasjon mellom mangel på familiebehov og det å gi testamentariske gaver. Den ble også mediert av empati, men uten forankring i teori. Mangel på familiebehov undersøkes derfor med en direkte relasjon. Det betyr at når folk vet

eller antar at deres arvinger er finansielt ivaretatt, kan det fjerne en barriere for å gi en testamentarisk gave.

2.12 Kunnskap om testament

Kunnskap defineres som informasjon en person har forstått og lagret i hukommelsen (Hoyer, MacInnis og Pieters 2013, 107).

På bakgrunn av at det er uvisst hvilket kunnskapsnivå den norske befolkningen har om testament, er det viktig å undersøke dette. Vi undersøker ikke en persons kunnskapsstrukturer, men bruker kunnskapsdimensjonen som en variabel. Hensikten er å avdekke om lav kunnskap til testamentariske gaver har en negativ relasjon vedrørende holdning til å gi testamentariske gaver til veldedige organisasjoner.

3.0 Hypoteser og konseptuell modell: studie 1

På bakgrunn av variablene som er redegjort for i kapittel 2, foreslås følgende hypoteser:

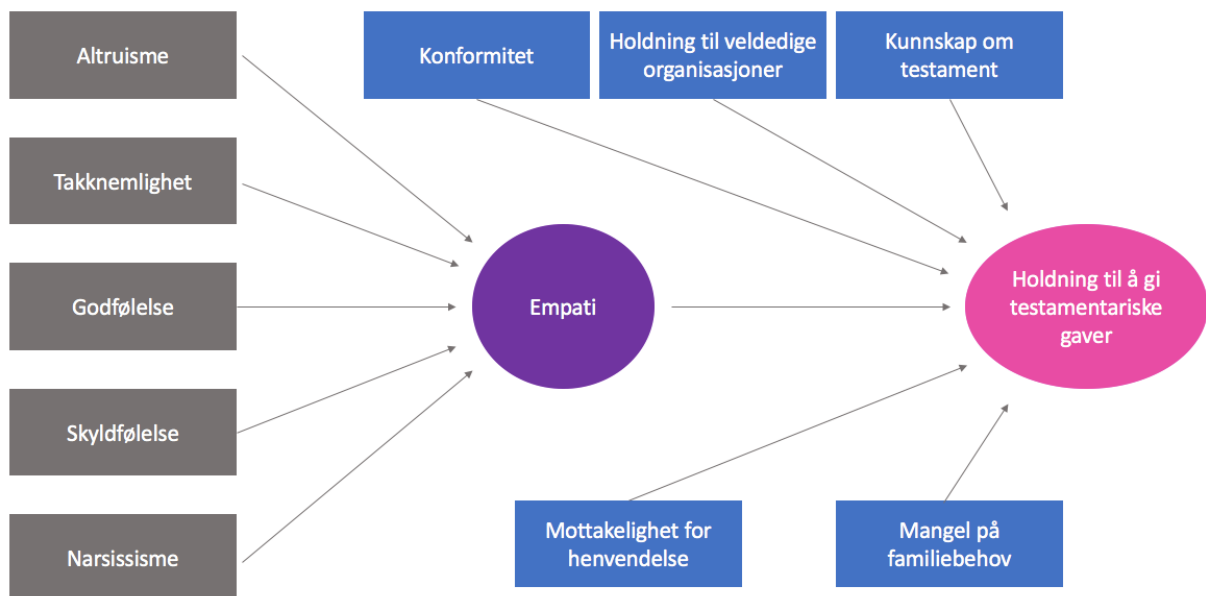
H1: Empati er relatert med en positiv holdning til å gi testamentariske gaver til veldedige organisasjoner.

H2: Altruisme, takknemlighet, godfølelse, skyldfølelse og narsissisme er relatert med en positiv holdning til å gi testamentariske gaver til veldedige organisasjoner. Denne relasjonen medieres av empati.

H3: Konformitet, holdning til veldedighet, kunnskap om testament, mottakelighet for henvendelse og mangel på familiebehov er relatert med en positiv holdning til å gi testamentariske gaver til veldedige organisasjoner.

Den konseptuelle modellen illustrerer hvordan variablene henger sammen.

Fig. 3.1 Konseptuell modell - studie 1



For å se en oversikt over definisjon av variabelen, hvorfor den er inkludert og hvilke relasjonen den har i den konseptuelle modellen, se vedlegg 1: Oppsummering av variabler - studie 1.

4.0 Metode: studie 1

Metodekapittelet forteller om studiets forskningsdesign, metode for datainnsamling, målparameterne, analyser, reliabilitet og validitet, og til slutt etikk.

4.1 Forskningsdesign

Studiet har en deduktiv tilnærming. Dette er valgt med utgangspunkt i tidligere forskning som tilrettelegger for et ekstensivt design, som kan gi statistisk generaliseringskraft. I samsvar med dette er det utført en kvantitativ datainnsamling i form av tverrsnittstudie. Det betyr at informasjon samles inn én gang fra et utvalg av en populasjon. Informasjonen som samles inn er data fra en spørreundersøkelse. Det er ikke mulig å fastslå kausalitet fordi temporalitets- og isolasjonskriteriene ikke er tilfredsstillende. Dermed er det ikke mulig å predikere at endring i en eller flere av variablene predikerer endring i testamentariske gaver til veldedighet.

Problemstillingen søker å beskrive samvariasjoner mellom faktorene (Malhotra, Birks og Wills 2012, 79-112). Det er derfor mulig å antyde statistiske samvariasjoner ved sammenligning av empiri fra tidligere forskning (Johannessen, Tufte og Christoffersen 2010, 74-75).

4.2 Datainnsamling

Datainnsamlingen omfatter et spørreskjema utviklet i samarbeid med forskergruppen. For å se spørreskjemaet, se vedlegg 2: Spørreskjema studie 1 og 2. Spørreskjema inneholder både lukkede og åpne svaralternativer. De åpne svaralternativene er ikke direkte relevante for problemstillingen, men kan gi innsikt som ikke tidligere er avdekket. Dette omfatter drivere og barrierer til testament. På bestilling av forskergruppen samlet Norstat inn dataene.

4.2.1 Populasjon, utvalg og representativitet

Det er et landsrepresentativt utvalg på tilnærmet 2000 respondenter. Disse er trukket fra Norstats panel. Et panel er en gruppe deltakere som frivillig er tilgjengelig for å svare på spørreundersøkelser av ulike typer over en lengre periode (Malhotra, Birks og Wills 2012, 94). Norstats panel har 78 500 respondenter med en jevn fordeling på kjønn og alder. Deres gjennomsnittlige responsrate ligger på trettien prosent (Norstat). Det er få som testamenterer. Derfor er et landsrepresentativt utvalg hensiktsmessig for å sikre mulighet for nedbrytninger (Malhotra, Birks og Wills 2012, 500).

4.3 Målparametere

For å søke innholdsvaliditet er det brukt tidligere validerte målparametere. Det er også laget nye spørsmål for å måle holdning til å gi testamentariske gaver til veldedige organisasjoner og kunnskap. Spørsmålene er tilpasset norsk kontekst ved bruk av prosedyrer for oversetting (Vijver og Leung 1997, 11). Spørsmålene ble sammenlignet med originalspråket. Ansatte ved Høyskolen Kristiania, senior prosjektleder ved Norstat og andre bidro til validering. Formuleringene var noe begrenset med hensyn til ordforråd og relevans til norsk kontekst. Avvik ble notert og endret.

4.4 Målenivå

Variablene har en likert skala fra en til syv. Laveste verdi er én og betyr helt uenig i påstanden. Høyeste verdi er syv og betyr helt enig i påstanden. For å sjekke om det er forskjeller i demografi er det også mål på nominal- og ordinalnivå (Likert 1932; Stevens 1946; Brown 2011). Tabell 4.1 viser en oversikt over målparametere til målemodellen i studie 1.

Tabell 4.1 Målparametere - studie 1

Målparametere		Kilde
Holdning til å gi testamentariske gaver til veldedighet		
Hvor enig eller uenig er du i følgende påstander: 1 Helt uenig - 7 Helt enig	Jeg synes det er greit å bli spurt av veldedige organisasjoner om å bli tilgodesett i mitt testamente. Jeg synes det er upassende å bli spurt av veldedige organisasjoner om å testamentere til dem.*	Forelesere ved Høyskolen Kristiania.
Kunnskap		
Hvor enig eller uenig er du i følgende påstander: 1 Helt uenig - 7 Helt enig	Jeg vet hva som skjer med mine verdier hvis jeg ikke skriver testamente.	
Holdning til veldedige organisasjoner		
Hvor enig eller uenig er du i følgende påstander: 1 Helt uenig - 7 Helt enig	Gaver til veldedighet går til en god sak. Mange av gavene til veldedighet er bortkastet.*	Webb, Green og Brashears 2000.
Empati		
Hvor enig eller uenig er du i følgende påstander: 1 Helt uenig - 7 Helt enig	Hvis noen jeg kjenner lider, så ønsker jeg å gi til en god sak som kan lindre denne lidelsen.	Sikkel og Schoenmakers 2012.
Konformitet		
Hvor enig eller uenig er du i følgende påstander: 1 Helt uenig - 7 Helt enig	I mitt miljø gir mange til veldedige organisasjoner.	
Mottagelighet for henvendelse		

Hvor enig eller uenig er du i følgende påstander: 1 Helt uenig - 7 Helt enig

Jeg har ofte gitt penger til veldedige organisasjoner når de har gjort meg oppmerksom på deres arbeid.

Mangel på familiebehov

Hvor enig eller uenig er du i følgende påstander: 1 Helt uenig - 7 Helt enig

Jeg tilrettelegger for å kunne bidra til mine barns økonomiske etablering.
Jeg føler plikt til å skape økonomiske verdier til mine etterkommere.
Mine arvinger har det bra nok, så det er bedre å etterlate verdier (penger) til veldedige organisasjoner.

Jeg ønsker fritt å fordele arven etter meg, uten innblanding av barns (eller etterkommernes) arverett.

Narsissisme

Hvor enig eller uenig er du i følgende påstander: 1 Helt uenig - 7 Helt enig

Min familie og venner vet at jeg er en giver til veldedige organisasjoner.
Jeg håper at mine etterlatte husker meg som en god person.

Skyldfølelse

Hvor enig eller uenig er du i følgende påstander: 1 Helt uenig - 7 Helt enig

Jeg føler skyld når jeg ikke hjelper andre tilstrekkelig.

Godfølelse

Hvor enig eller uenig er du i følgende påstander: 1 Helt uenig - 7 Helt enig

Jeg gir til veldedige organisasjoner først og fremst for selvfølelsens skyld.

Altruisme

Hvor enig eller uenig er du i følgende påstander: 1 Helt uenig - 7 Helt enig

Å gi til veldedighet er å gi tilbake til samfunnet.

Takknemlighet

Hvor enig eller uenig er du i følgende påstander: 1 Helt uenig - 7 Helt enig

Jeg er takknemlig for det gode i mitt liv, og ønsker det samme for andre, veldedige organisasjoner kan hjelpe med dette.

* = spørsmål med snudd skala.

4.5 Analyseprosedyre

Det er brukt en firedelt metodologisk tilnærming: begrepsoptimalisering, eksplorativ faktoranalyse, bekreftende faktoranalyse og strukturell modellering. Denne studien har med hensikt å bekrefte en modell. Årsaken til valg av denne strategien er at modellen er spesifisert og basert på teori fra tidligere empiri. De relasjoner som er avdekket brukes for å se hvor godt teorien stemmer med dataene. Det er viktig å påpeke at vi på ingen måte kan bevise kausalitet i denne undersøkelsen, men strukturell ligningsmodellering søker å undersøke om forholdene kan ha en forklarende kraft.

I faktoranalysen er målet å se om det er høy grad av samsvar mellom målene. Maximum

Likelihood kan sikre estimater som mest sannsynlig gir den observerte korrelasjonen (Malhotra, Birks og Wills 2012). Samt brukes oblique rotasjon (Direct oblimin) som tillater faktorene å korrelere. Til tross for disse valgene er det uenighet om hva som burde gjøres, samt at ulik form for rotasjon (Ortogonal/Oblique) ofte gir tilsvarende resultater (Rennie 1997). Ved undersøkelse av faktorene brukes outputen fra IBM SPSS som heter pattern matrix. På noen av variablene måtte antall iterationer økes fra standard 25 for å få ut utskriften.

Den konseptuelle modellen har en mediator. Hayes (2009) råder til bruk av Bootstrapping for å analysere potensielle interaksjonseffekter. Dette kan delvis forklares av at utvalgsdistribusjonen ofte er asymmetrisk, altså ikke normalfordelt, i relasjonen mellom uavhengig-, mediator- og avhengig variabel (Bollen & Stine 1990; Stone og Sobel 1990). Bootstrapping har vist seg å ha ”sterk kraft” og god kontroll for type 1 feil (Hayes 2009).

Tidligere forskning har vist at personer som defineres innenfor spesifikke grupper kan ha lignende atferd, derfor testes den konseptuelle modellen også på gruppenivå (Hoyer, MacInnis og Pieters 2013, 355-381). Oppgaven har fokus på det overordnede nivået, men det er også interessant å sjekke om det forekommer ulik effekt på gruppenivå. Da dette er informasjon undersøkelsene allerede inneholder. Dette nevnes derfor kort, og kan gi indikasjoner på innsikt til videre forskning.

4.6 Validitet og reliabilitet

En forutsetning for troverdige konklusjoner er en gyldig og pålitelig undersøkelse (Reve 1985). Dette omfatter hensyn til validitet og reliabilitet. Validiteten omfatter gyldig måling av det latente begrepet, mens reliabilitet omfatter målenes stabilitet og konsistens.

Analysemetoden, strukturell ligningsmodellering, legger til rette for en omfattende test av målemodellenes reliabilitet og validitet. I tillegg til konvergent og divergent validitet er det analyser for comparative fit index (CFI), goodness-of-fit index (GFI), root mean square error of approximation (RMSEA), composite reliability (CR) og average variance extracted (AVE). Ved å korrigere modellen i samsvar med de ulike målene på validitet reduseres antall variabler til et absolutt minimum i undersøkelsesmodellen. Det er i samsvar med et ønske om parsimoni, som handler om å beholde en enkel modell med høy forklarende kraft.

4.7 Etikk

Studiet tok hensyn til respondentene i henhold til juridiske retningslinjer og etiske prinsipper (Johannessen, Tuft og Christoffersen 2010, 89). Juridiske retningslinjer ble ivaretatt av Norstat frem til overlevering av datamaterialet. Personvern og datasikkerhet fulgte strenge krav, med regulering av Personopplysningsloven og retningslinjene til Datatilsynet. Arbeidet deres ble gjennomført i henhold til ESOMAR (Norstat 2016) og Norsk Markedsanalyseforenings etiske retningslinjer for markedsundersøkelser (Norges Markedsanalyseforening). Dette er retningslinjer som ble overholdt videre i studiet.

Spørsmålene i spørreskjema har en forankring i et sensitivt tema. Dette omfatter arv, testament, død, og økonomi. Et slikt tema kunne resultere i at respondenten opplevde ubehag, eller at de hadde gitt for mye informasjon (Johannessen, Tuft og Christoffersen 2010, 90). Innsamlingsmetoden ga respondenten mulighet for å trekke seg når som helst fra å svare. Dette var til hensikt å imøtekomme de etiske prinsippene.

5.0 Resultater: studie 1

Det var mange bidragsytere til datamaterialet for studie 1. Dette kalles en syndikert undersøkelse (Malhotra, Birks og Wills 2012). Det tilrettelegger for mange analyser, spesielt når det gjelder familiedimensjonen. Studie 1 var første steg i søken etter dimensjonene for testamentariske gaver til veldedighet. Det er gjort analyser av materialet som ikke omfatter problemstillingen, og det tyder på interessante konstruksjoner. Personer som er interessert i disse analysene kan ta kontakt med Norges Innsamlingsråd som har en rapport utarbeidet av oss. Av hensyn til masteroppgavens rammer er disse dataene ekskludert.

5.1 Utvalgsbeskrivelse

Tjue dager med datainnsamling, 08. – 28. november år 2016, resulterte i 2015 respondenter. Manglende data var ikke et problem grunnet tvungen svarrespons. For å sikre representativitet ble dataene vektet hos Norstat basert på demografi som kjønn, alder og bosted. Den minste vekten er 0,8 og den største er 1,8. Det betyr at respondenten tillegges denne verdien i ligningen. Jo større vekt, desto mer innflytelse har respondenten. Vektene er relativt lave og samtidig er utvalget stort. Noe som reduserer risikoen for metodiske skjevheter som kan devaluere den statistiske påliteligheten (Hair m.fl. 2014, 170-172). Respondentene hadde i snitt en gjennomføringstid på tjuesyv minutter.

5.2 Datainspeksjon

Hensikten med datainspeksjon er å undersøke om det foreligger åpenbare feilkilder (Malhotra, Birks og Wills 2012, 620-622). Ingen avvik ble avdekket.

5.3 Deskriptiv statistikk

Deskriptiv statistikk vises i tabell 5.1. Den viser faktorenes gjennomsnitt, standardavvik og normalfordeling.

Tabell 5.1 Deskriptiv statistikk – studie 1

Faktor	Gjennomsnitt	Standardavvik	Skjevhet	Spissitet
HoldTesVeld	2,22	1,52	0,98	-0,02
Godfølelse	2,71	1,54	0,43	-0,76
Mottakelighet for henvendelse	3,69	1,66	-0,09	-0,73
Skyldfølelse	3,70	1,73	-0,16	-0,90
Konformitet	3,97	1,43	-0,21	0,18
Mangel på familiebehov	4,20	1,84	0,08	-0,91
Altruisme	4,32	1,62	-0,44	-0,26
Kunnskap	4,40	2,02	-0,31	-1,00
Holdning til veldedige org.	4,40	1,36	-0,24	-0,13
Takknemlighet	4,46	1,61	-0,41	-0,21
Empati	4,63	1,49	-0,53	0,28
Narsissisme	5,70	1,38	-0,98	0,74

Notat: Tabellen er sortert på gjennomsnitt i stigende rekkefølge.

5.3.1 Gjennomsnitt

Syv av elleve faktorer befinner seg innenfor en skår på 3,5 – 4,5. De fire andre er delt mellom øvre og nedre del av skalaen. Ikke uventet skårer holdning til å gi testamentariske gaver til veldedige organisasjoner lavt. Det betyr at majoriteten i Norge har en moderat negativ holdning til å tilgodese en veldedig organisasjon i et testament. De fleste rapporterer at de ikke gir til veldedighet for godfølelsens skyld. Dette kan komme av spørsmålets formulering som kan bryte med sedvane. Både empati og narsissisme skårer høyt. Det er en indikasjon på høy grad av disse trekkene i befolkningen.

5.3.2 Standardavvik

For å avdekke om dataene er samlet rundt gjennomsnittet er standardavviket sjekket (Johannessen, Tufte og Christoffersen 2011, 405). Alle faktorene har en skår på over 1,36. Det bekrefter at dataene har spredning. I tillegg er variansen per faktor undersøkt. Det ble avdekket stor variasjon blant kunnskap, med en varians på 4,07, som kan indikere at denne dimensjonen har flere graderinger.

5.3.3 Normalfordeling

Normalfordeling er en sannsynlighetsteori hvor observert data kan antas å være symmetriske og grafisk fremstilt som en klokkekurve (Malhotra, Birks og Wills 2012, 557). Den er basert på utvalgsstørrelse og måler alle sentralmålene identisk. Den defineres av populasjonens gjennomsnitt og standardavvik. I følge Hair m.fl. (2014) er effektene av ikke-normalfordelte utvalg en mindre bekymring når utvalget består av over 200 respondenter. Spisshet, skjevhet og en casewise test viser ingen antydninger til brudd på normalfordelingen. En zresid ble også utført og den viser tendens til en u-kurvet sammenheng. Dette gjelder ikke for variablene som medieres av empati. Dette kan indikere at en konstant variasjon ikke eksisterer.

Dataenes normalfordeling ble avdekket å være tilstrekkelig ved undersøkelse av histogram. Dataene beholdes derfor som de er for videre analyse.

Tester for konstant variasjon av feiltermen ble testet med scatterplot. Den viste tegn til heteroskedastisitet blant faktorene familiebehov, konformitet og empati, men det var ikke store avvik. Det eksisterer dermed ikke perfekt homoskedastisitet. Dette er komplekse begreper og det kan være tilstanden skyldes effekter som ikke er operasjonalisert (Hair m.fl. 2014, 72-74).

5.4 Analyse av multikollinearitet

Det finnes mange måter for å vurdere korrelasjonskoeffisienten. Her undersøkes koeffisienten Pearson r. Den undersøker det lineære forholdet mellom to faktorer, og er begrenset til +/- 1 (Rodgers og Nicewander 1988). Hensikten med denne er å undersøke om det er antydninger til multikollinearitet. Multikollinearitet er en tilstand av sterk sammenheng mellom to eller

flere faktorer. Høy korrelasjon mellom uavhengige faktorer kan føre til flere problemer i de multivariate analysene. Se tabell 5.2 for oversikt over pearson r korrelasjon.

Tabell 5.2 Multikollinearitet – studie 1

	Multikollinearitet, Pearsons r										
	Holdning til veldedige org.	Empati	Konformitet	Kunnskap	Mottagelighet for henvendelse	Mangel på familiebehov	Narsissisme	Altruisme	Takknemlighet	Godfølelse	Skyldfølelse
Holdning til å gi test. gave til veld. org.	.479**	.183**	.259**	-.116**	.344**	.042	-.026	.361**	.372**	.202**	.290**
Holdning til veldedige org.		.439**	.440**	-.037	.577**	-.045*	.271**	.730**	.692**	.105**	.347**
Empati			.325**	-.008	.432**	-.117**	.296**	.345**	.427**	.151**	.338**
Konformitet				.028	.422**	-.106**	.173**	.372**	.454**	.145**	.276**
Kunnskap					-.018	-.058**	-.008	-.019	.000	-.056*	-.076**
Mottagelighet for henvendelse						-.096**	.192**	.423**	.489**	.206**	.301**
Mangel på familiebehov							-.137**	-.082**	-.090**	-.071**	-.086**
Narsissisme								.241**	.237**	.058**	.240**
Altruisme									.517**	.153**	.302**
Takknemlighet										.154**	.346**
Godfølelse											.248**

** Korrelasjon er signifikant på et 0.01 nivå (2-halet).

* Korrelasjon er signifikant på et 0.05 nivå (2-halet.)

Toleranseverdi anbefaler korrelasjon under 0,9 (Hair m.fl. 2014, 196-200).

De fleste faktorene har en korrelasjon mellom 0,04 og 0,4. Dette er akseptabel mengde korrelasjon. Det er noen faktorer som korrelerer sterkere, men de er innenfor anbefalt toleranseverdi, med korrelasjon under 0,9 (Hair m.fl. 2014, 196-200).

5.5 Faktoranalyse

Hensikten er å undersøke datamaterialets struktur blant faktorene i analysen. Den konseptuelle modellen består av mange faktorer. Dette kan øke sannsynligheten for potensiell overlapp i form av korrelasjon (Hair m.fl. 2014, 92). Avvik fra tommelfingerreglene er diskutert og vurdert. Hensikten har vært å tilnærme modellen parsimoni, men fortsatt beholde nok informasjon til å teste modellen i andre analyser.

5.5.1 Eksplorativ faktoranalyse

Den eksplorative faktoranalysen er utført i henhold til Hair m.fl. (2014, 94-146) syv-steps-prosedyre. En svakhet med faktoranalysen er forutsetningen om at en underliggende struktur finnes. Selv om faktoren statistisk sett er adskilt betyr det ikke at faktoren er relevant.

Funnene viser at korrelasjonen mellom mange av begrepene er sterke. Grunnet krav om egenverdi lik 1 er faktorene delt i fire. Dette avviker fra hypotesemodellens tolv teoretiske faktorer. Allikevel er det ikke unormalt at egenverdien skårer under 1, spesielt i en situasjon hvor det er få spørsmål per faktor. Med hensyn til dette ble MSA (measure of sampling adequacy) testet. Den viste at alle spørsmålene skåret over 0,7, noe som er tilfredsstillende. Testen er noe sårbar ovenfor utvalgsstørrelse og høy korrelasjon. Det kan indikere at tolkning av funnene må gjøres varsomt. Derfor er datareduksjon utført uten å tvinge faktorene; og diskusjonen er basert på en sammenligning av faktorer med egenverdi lik 1, hvor antall faktorer er tvunget til tolv. Ulike faktorladninger på variabler med to spørsmål er derfor testet for intern konsistens. Det ble benyttet Spearman-Brown Prophecy formula og Flanagan-Rulon for å teste reliabiliteten til variabler med kun to spørsmål (Walker 2007).

Variabler med høy skår på en faktor er empati, kunnskap, mangel på familiebehov, narsissisme, skyldfølelse, godfølelse og mottakelighet for henvendelse. Det indikerer at de har høy grad av begrepsvaliditet. De resterende faktorene lader på flere faktorer. Det betyr at disse kan forklare andre begreper. Noe som svekker begrepsvaliditeten. Se vedlegg 3: Eksplorativ faktoranalyse - studie 1, for tallene.

Holdning til å gi testamentariske gaver og holdning til veldedige organisasjoner ladet høyt på to faktorer i vedlegg 3, side 3. Derimot viser funn fra vedlegg 3, side 1 og 2 god ladning på samme faktor. Samt har begge tilfredsstillende indre konsistens, med Spearman-Brown Prophecy formula på 0,7 og Flanagan-Rulon på 0,7.

Altruisme og takknemlighet lader begge høyest på faktor 1. Dette kan skyldes at spørsmålene ligner hverandre. I tillegg inneholder påstanden om takknemlighet tre forutsetninger. Det har kanskje svekket spørsmålets evne til å beskrive kun takknemlighet.

Spørsmålet Q26r8 ("Min familie og venner vet at jeg er en giver til veldedige

organisasjoner”) tilhørende narsissisme fjernes fra videre undersøkelse. Årsaken er at den lader svakt på narsissisme, men sterkt på faktor fire, sammen med mottagelighet for henvendelse og konformitet. En annen svakhet ved spørsmålet er dens begrensning av ”familie og venner – veldedige organisasjoner”. Det betyr at spørsmålet handler mer om andre enn respondenten selv. Det kan derfor bli en fjerntliggende komponent av narsissisme. Samt er det kun fjorten prosent av befolkningen som ikke gir til veldedighet. Det er derfor sannsynlig at folk føler seg enig i spørsmålet uten å være narsissist.

Mottakelighet for henvendelse lader på mange faktorer. En årsak kan være svakheter ved operasjonaliseringen. Spørsmålet omfatter en normativ situasjon hvor respondenten føler press til å gi der og da, uavhengig grad av mottakelighet for henvendelse.

Til tross for noe kryssladning beholdes alle spørsmål, utenom Q26r8. Den eksplorative faktoranalysen viser at begrepsvaliditeten har svakheter. Dette svekker den statistiske konklusjonsvaliditeten.

5.5.2 Bekreftende faktoranalyse

Den bekreftende faktoranalysen er utført i henhold til Hair m.fl. (2014, 600-637) fire-steps-prosedyre. Hensikten med bekreftende faktoranalyse er å undersøke antall faktorer basert på teoretiske antagelser. Estimatene gir svar på om de teoretiske spesifikasjonene passer dataene.

Etter å ha gjort bekreftende faktoranalysen er det avdekket at den overordnede modellen har tilstrekkelig goodness-of-fit. Det kan likevel være problemer tilknyttet identifisering av den strukturelle modellen fordi faktorene består av få spørsmål. Tabell 5.3 viser til konvergent og divergent validitet for målparameterne. Begrepene er på grensen, men oppfyller kravet om konvergent og divergent validitet. Det var ikke mulig å estimere feiltermen til faktorene bestående av kun ett spørsmål (Reve 1985). Disse er derfor ikke vurdert i tabell 5.3.

Tabell 5.3 Validitet og reliabilitet – studie 1

	CR	AVE	MSV	MaxR(H)
Holdning til å gi testamentariske gaver til veldedige org.	0,674	0,511	0,171	0,533
Holdning til veldedige org.	0,665	0,499	0,171	0,758

Notat: Anbefalt terskelverdi: AVE over 0,50. AVE større enn MSV. CR over 0,70. MaxR(H) over 0,8.

Rød farge antyder brudd på terskelverdi.

5.6 Spesifisering av stimodellen

Spesifisering av stimodellen er gjort med hensyn til Hair m.fl. (2014, 644) sine prosedyrer. Det skilles her mellom uavhengig og avhengig variabel; og faktorene settes i avhengighetsforhold.

Å undersøke goodness-of-fit handler om modellens validitet og om vi kan stole på stikoeffisientene. Tabell 5.4 viser forskjell i goodness-of-fit mellom strukturell stimodell og bekreftende faktoranalyse. Det indikerer at den strukturelle stimodellen representerer dataene dårligere enn en eventuell annen teoretisk modell kunne gjort. Det svekker sannsynligheten for at den spesifiserte modellens relasjoner eksisterer i virkeligheten. Jamfør brudd på terskelverdier for cmin (df), RMSEA og PCLOSE.

Tabell 5.4 Goodness-of-fit studie 1

Sammenligning av Goodness-of-fit mellom strukturell stimodell og full bekreftende modell			
Mål	Terskelverdi	Strukturell stimodell	Bekreftende faktoranalyse
		Estimat	Estimat
Kji-kvadrat/df (cmin(df)	< 3,00 god; < 5,00 akseptabel	29,95	3,55
P-verdi for modellen**	> 0,05	0	0
CFI	> 0,95 bra	0,96	0,99
GFI	> 0,95	0,98	1
AGFI	> 0,80	0,82	0,97
SRMR	< 0,08	0,04	0,02
RMSEA	< 0,05 bra; 0,05 – 0,10 moderat > 0,10	0,12	0,04
RMSEAs konfidensintervall	dårlig	0,10-0,13	0,03-0,04
PCLOSE	> 0,05	*0	1

Notat: ** P-verdi for modellen er sensitiv for stort utvalg, derfor er det ikke unormalt med p = 0 (Malhotra, Birks og Wills 2012).

Grønnfargen indikerer tilfredsstillende skår.

Rødfargen indikerer ikke tilfredsstillende skår.

Gul/oransje indikerer problematisk skår.

Test av gruppeforskjeller er utført for å se om de kan beskrive dataene bedre. For å teste dette ble det utført en nested model comparison. Tretten ulike grupper ble testet og tre av de hadde signifikante annerledes effekt på et nittifem prosent sannsynlighetsnivå. De tre gruppene er sivilstatus, alder og giverfrekvens. Resultatene av gruppeforskjellene kan observeres i vedlegg 4: Nested model comparison – studie - 1 og vedlegg 5: Goodness-of-fit alternative modeller - Studie 1. Av resultatene er det verdt å merke seg at gruppene har bedre goodness-of-fit enn overodnet stimodell.

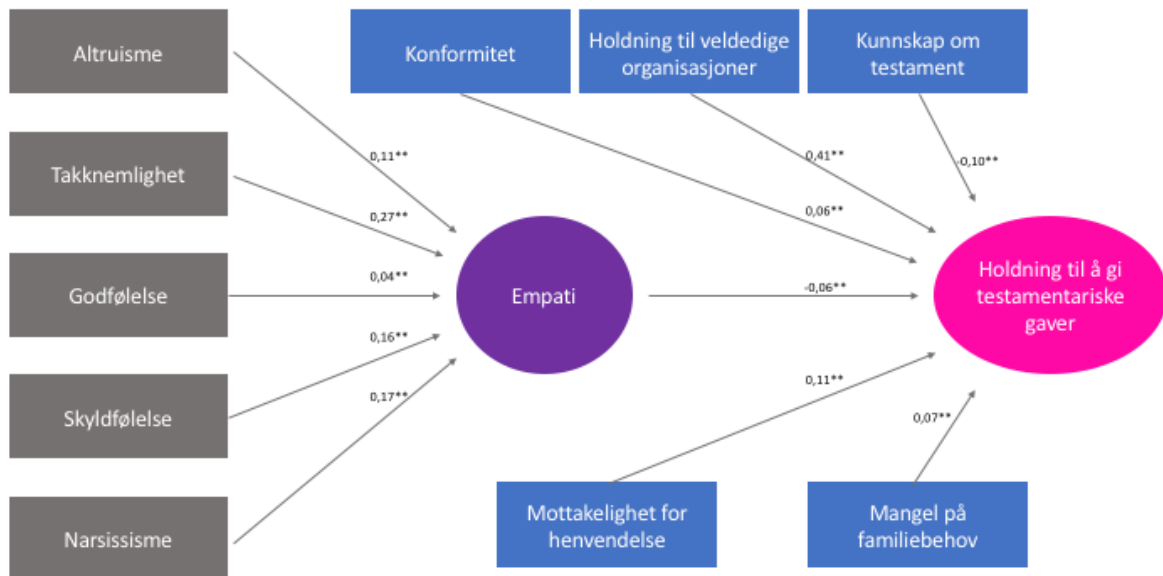
Tabell 5.5 Stimodellens R square - studie 1

R square	Strukturell stimodell
Holdning til å gi testamentariske gaver til veldedige organisasjoner	0,26
Empati	0,26

Tabell 5.5 viser stimodellens R square som i denne analysen er på 0,26. Det vil si at tjueseks prosent av variasjonen i holdning til å gi testamentariske gaver til veldedige organisasjoner statistisk kan forklares med holdning til veldedige organisasjoner, kunnskap om testament, konformitet, mottakelighet for henvendelse, mangel på familiebehov, samt empati og de variablene som medieres av den. Empati har også en R square på 0,26. Det betyr at tjueseks prosent av variasjonene i empati kan forklares av takknemlighet, narsissisme, skyldfølelse, altruisme og godfølelse. Blant gruppene er det lignende forklart variasjon. Se R square for gruppene i vedlegg 6: Gruppens R square – studie 1. Stimodellens R square er moderat og det er fortsatt en stor andel uforklart varians i holdning til å gi testamentariske gaver til veldedige organisasjoner, og empati.

Figur 5.1 viser standardiserte stikoeffisienter. En sterk stikoeffisient betyr at faktoren har en sterk lineær relasjon til den avhengige variabelen. Det betyr også at svake stikoeffisienter har mindre innvirkning i avhengighetsforholdet. Årsaken til dette er at faktoren i mindre grad forklarer variasjon i avhengig variabel (Hair m.fl. 2014, 640).

Fig. 5.1 Spesifisert stimodell - studie 1



Notat: ** stikoeffisient er signifikant på et nittini prosent sannsynlighetsnivå.

Figur 5.1 viser at alle relasjonene i modellen tilfredsstillende en p-verdi under 0,01. Det betyr at vi med nittini prosent sikkerhet kan si at stikoeffisientene i modellen er korrekt.

Altruisme, takknemlighet, godfølelse, skyldfølelse og narsissisme ble testet for indirekte effekt med holdning til å gi testamentariske gaver til veldedige organisasjoner. Resultatet var at en indirekte effekt gjennom empati eksisterer på et nittifem prosent sannsynlighetsnivå. P-verdien kan observeres i vedlegg 8: Indirekte effekter – studie 1.

Relasjonene og stikoeffisientene gjennomgås i neste kapittel. Estimatene kan undersøkes og sammenlignes med gruppene i vedlegg 7: Standardiserte stikoeffisienter - Studie 1.

6.0 Diskusjon: studie 1

I dette kapitlet diskuteres funn fra studie 1. Se figur 5.1, kapittel 5 og vedlegg 7: Standardiserte stikoeffisienter - Studie 1, for resultatene.

***H1:** Empati er relatert med en positiv holdning til å gi testamentariske gaver til veldedige organisasjoner.*

Funnene motstrider hypotese 1. Dataene viser at empati har en negativ relasjon til holdning til å gi testamentariske gaver til veldedige organisasjoner. Samt er stikoeffisienten liten. I gruppene har empati kun signifikant utslag blant folk uten barn i husstanden, både enslige og gifte, folk under 30 år og folk som ikke gir fast til veldedighet. Den har svak til moderat effekt, lik som i overordnet modell.

***H2:** Altruisme, takknemlighet, godfølelse, skyldfølelse og narsissisme er relatert med en positiv holdning til å gi testamentariske gaver til veldedige organisasjoner. Denne relasjonen medieres av empati.*

Funnene viser at relasjonen medieres av empati. Se vedlegg 8: Indirekte effekter - studie 1, for analysen. Alle faktorene bekrefter en positiv relasjon med empati. Tilsvarende stikoeffisienter avdekkes også blant gruppene. Takknemlighet er faktoren med sterkest stikoeffisient. Narsissisme, skyldfølelse og altruisme har moderate stikoeffisienter, mens godfølelse har tilnærmet ingen effekt på empati.

***H3:** Konformitet, holdning til veldedige organisasjoner, kunnskap om testament, mottakelighet for henvendelse og mangel på familiebehov er relatert med en positiv holdning til å gi testamentariske gaver til veldedige organisasjoner.*

Hypotese 3 inneholder mange faktorer med en direkte relasjon til den avhengige variabelen. Alle utenom en, kunnskap om testament, bekreftes. Årsaken er at kunnskap om testament har negativ relasjon med holdning til å gi testamentariske gaver til veldedige organisasjoner. Det kan være to grunner til denne negative relasjonen. Den første handler om at jo mer en person vet, desto mer negativ er holdningen. Den andre kan være at personen føler den har tilstrekkelig med kunnskap, men at den objektivt sett ikke har det. Personen vet da ikke selv

hvor dårlig kunnskap om testament den besitter.

Holdning til veldedige organisasjoner har den sterkeste positive stikoeffisienten. Det reflekterer tidligere forskning i forhold til å gi, og viser her at det også gjelder for formen testamentariske gaver. Dette indikerer at holdning til en veldedig organisasjon er viktig hvis personen skal ha en positiv holdning til å gi en testamentarisk gave. Tilsvarende mønster vises blant gruppene.

Mottakelighet for henvendelse har en moderat stikoeffisient på holdning til å gi testamentariske gaver. Den viser litt forskjeller blant gruppene, hvor det er en sterkere og positiv relasjon hos personer 30-39 år, og en negativ relasjon hos enslige med barn i husstanden.

Mangel på familiebehov har en positiv relasjon, men en svært lav effekt på holdning til å gi testamentariske gaver. Det er bare en liten indikasjon eller tendens. Det må bemerkes at innholdet i spørsmålet handler om barn. Dette kan være en indikasjon på at den hierarkiske strukturen er gjeldende, vedrørende ressursallokering. Når du ikke har behov for å tilrettelegge for barnas økonomiske forhold så kan det føre til en fordelaktig holdning.

Svak relasjon mellom konformitet og holdning til å testamentere til veldedige organisasjoner kan ha en sammenheng med svakt sosialt press i det norske samfunn. Det kan ha bakgrunn i at testamentariske gaver ikke er et kjent tema. Derfor er det kanskje ikke dannet en norm om praksisen. I tillegg handlet spørsmålet om å være del av et miljø hvor mange gir til veldedige organisasjoner. Det er ikke avdekket om det er vanlig å snakke om eller å dele på noen måte at man er en giver, men det er avdekket at de fleste gir til veldedige organisasjoner. I Norge er det kun fjorten prosent av befolkningen som ikke gir til veldedighet. Det vil si at det å være i et miljø hvor en gir til veldedighet ikke trenger å generere et sosialt press. Som kan indikere en for vid begrepsoperasjonalisering.

Takknemlighet

I spørsmålsteksten, til begrepet takknemlighet, handlet det om å være takknemlig for sitt eget liv og ønske det samme for andre. Å ønske det samme for andre kan handle om evnen til å ha empati. Personen må kunne sette seg selv inn i andres situasjon og forestille seg hvordan andre kan få det like bra i livet. Med empati kan det skape en positiv relasjon til holdning til å

gi testamentariske gaver, men hvis én ikke ønsker det samme for andre så kan det gi en forklaring om det ikke gir en positiv relasjon.

Narsissisme

Narsissisme har en moderat positiv effekt på empati. Empati spørsmålet handlet om å gi til en god sak og narsissisme handlet om at de ville bli husket for å være god. Disse dimensjonene er nærliggende i form av at det forelå et motiv ved handlingen. Motivet er å bli husket av egne etterlatte som god, og det oppnås ved å gi til en god sak. Det kan forklare den moderate positive relasjonen med empati.

Skyldfølelse

Skyldfølelse har en moderat positiv effekt på empati. Det betyr at man kan få empati til andre når personen selv har skyldfølelse. Skyldfølelse motiverer dermed å ha empati.

Altruisme

Altruisme har en moderat positiv effekt på empati. Dette kan være på bakgrunn av at det er det moralsk riktige. Når det er noen som trenger hjelp så faller det naturlig for en person med altruistiske trekk å hjelpe, uten motiv om fortjeneste.

Godfølelse

Godfølelse har tilnærmet ingen effekt på empati. Det å få en godfølelse kan være i en privat sfære, og utenfor denne private sfæren vil man ikke fremstå som en person som søker godfølelse. Dette viser tilbake til godfølelse som en egosentrisk form for altruisme. Dette betyr at begrepsoptimaliseringen burde ta hensyn til denne effekten, noe som ikke er gjort her.

7.0 Teori: studie 2

Teorikapittelet for studie 2 skal redegjøre for begrepene som har fått ny definisjon eller eventuelle endringer. Tabell 7.1 viser en oversikt over innholdet i kapittelet, samt det som blir ekskludert.

Tabell 7.1 Oppsummering av variabler – studie 2

Følgende begrep har **samme definisjon og ingen endring i strukturen**. De vil derfor ikke redegjøres for i kapittelet:

Holdning til å gi testamentariske gaver, altruisme, godfølelse, narsissisme og holdning til veldedige organisasjoner.

Følgende begrep har **samme definisjon, men fått en dypere struktur med flere komponenter**. Det skal redegjøres for komponentene:

Empati, takknemlighet og mottakelighet for henvendelse.

Følgende begrep har **samme definisjon, men det er fokus på en spesifikk type**. Det skal redegjøres for den spesifikke typen:

Skyldfølelse og kunnskap om testament.

Følgende begrep har fått **ny definisjon og omformuleres**. Det skal redegjøres for en ny definisjon:

Konformitet (horisontal og vertikal – individualisme og kollektivism) og mangel på familiebehov (holdning til familie)

7.1 Empati

Empati er definert på samme måte som i studie 1, men i studie 2 undersøkes begrepets struktur med hensyn til affektive og kognitive komponenter. Batchelder, Brosnan og Ashwin (2017, 1) avdekket fem komponenter av empati: affektiv reaktivitet, affektiv motivasjon, affektiv evne, kognitiv motivasjon og kognitiv evne. Affektiv reaktivitet handler om en persons evne til å umiddelbart reagere på andres emosjoner (Batchelder, Brosnan og Ashwin 2017, 25). Denne er ekskludert fra oppgaven med hensyn til at den omfatter et ”der og da” perspektiv på empati. Vi er ute etter det langsiktige, en nåværende holdning til atferd som kan forekomme langt frem i tid.

7.1.1 Affektiv og kognitiv empati

Affektiv og kognitiv empati har vist seg å være delvis to separate prosesser. Ytterpunktene av disse prosessene er demonstrert i tidligere forskning på blant annet personer med psykopati. Hos personer med psykopati er det vist at de har kognitiv empati, men redusert affektiv empati (Jones m.fl. 2010). Som nevnt tidligere kan autister inneha mindre empati enn folk generelt (Thomas, Fletcher og Lange 1997). Hvis en derimot skiller mellom disse prosessene så er det avdekket at autister har redusert kognitiv empati, men en intakt affektiv empati (Blair

2005).

Affektiv empati er en affektiv respons på en annen persons situasjon. Observatøren opplever, gjenkjenner eller er sensitiv overfor andres følelser. Det er en konsekvens av målets følelser (Batchelder, Brosnan og Ashwin 2017, 2). Et eksempel på dette er at en observatør ikke får gode følelser når målet har det vondt.

Empati er også beskrevet som en psykologisk tilstand observatøren kan reflektere over, kontrollere og bearbeide (Hodges og Wegner 1997). Dette viser til kognitiv empati når observatøren har en prosess der en persons perspektiv adopteres. Personen evner å fatte hva andre tenker, forstå og bedømme andres intensjoner, slik at han eller hun kan gjenspeile målets perspektiv (Batchelder, Brosnan og Ashwin 2017, 2).

7.1.2 Motivasjon og evne

Empati er tradisjonelt beskrevet som en evne, men både evne og motivasjon er nært relaterte begreper når det gjelder folks atferd (Hoyer, MacInnis, Pieters 2013). Det er allikevel et skille mellom disse begrepene.

Å ha en evne defineres som tilstrekkelig grad av tilgjengelige ressurser. Det kan føre til et spesifikt utfall. Evnene deles inn i fem hovedkategorier: finansielle, kognitive, emosjonelle, fysiske og sosiale/kulturelle ressurser (MacInnis og Jaworski 1989).

Motivasjon defineres som en indre tilstand, den aktiverer personen til å engasjere seg i en bestemt atferd, informasjonsprosessering og en detaljert beslutningsprosess. Motiverte personer opplever ofte affektiv eller kognitiv involvering. Den kan være både varig og kontekstavhengig. Personlig relevans har vist seg å styrke motivasjonen, som betyr at den er tilknyttet selvbilde, verdier, behov, mål og selvdisiplin. I tillegg er følt risiko og konsistens med egne holdninger innvirkende faktorer. Dette kan dermed aktivere personens empati for å justere atferd i forhold til et mål (MacInnis, Moorman og Jaworski 1991). Det å ha empati og engasjere seg i andres følelser er et behov som er medfødt og ikke lært (Batchelder, Brosnan og Ashwin 2017, 3).

På bakgrunn av definisjonen til affektiv og kognitiv empati, samt motivasjon og evne,

forklares de ulike komponentene:

Affektiv motivasjon er: en affektiv respons med et ønske, en sterk interesse eller tendensen for å være empatisk.

Eksempel: Observatøren kan være empatisk hvor én er sensitiv overfor andres følelser med et ønske om å hjelpe.

Affektiv evne er: egenskapen til å ha en affektiv respons.

Eksempel: Om observatøren har mulighet til/evner å forstå og reflektere følelsene til målet.

Kognitiv motivasjon er: en prosess der observatøren reflekterer over, forstår og bedømmer målets perspektiv med et ønske, en sterk interesse eller tendensen for å være empatisk.

Eksempel: Observatøren kan være empatisk hvor én prøver å forstå målets argument og perspektiv med hensikt om å ha et sosialt og meningsfylt forhold.

Kognitiv evne er: observatørens egenskap til å reflektere over, forstå og bedømme målets perspektiv.

Eksempel: Om observatøren har mulighet til/evner å forstå og reflektere målets faktiske perspektiv i en samtale.

Empati består av flere komponenter, og tidligere forskning har vist at det er viktig å måle dem på bakgrunn av at det kan beskrives som separate prosesser og resultere i ulike utfall av empati. For å ta hensyn til dette skal Batchelder, Brosnan og Ashwins (2017) spørreskjema brukes, med fokus på ”Refined Questions”.

7.2 Takknemlighet

Takknemlighet er definert på samme måte som i studie 1, men i studie 2 undersøkes begrepets struktur med følgende komponenter: mangel på følelsen av ting å være takknemlig for og takknemlighet overfor andre. Dette er basert på Thomas og Watkins (2003) utforming av en måleskala for takknemlighet, ”GRAT-short form” (siteret i Wood, Froh og Geraghty 2010). Den består av tre komponenter hvorav to er relevant for denne undersøkelsen. Enkel takknemlighet er ekskludert med hensyn til at den er sentrert mot en kulturell kontekst. Det kan være vanskelig for nordmenn å relatere seg til konteksten og den blir derfor ikke relevant.

På bakgrunn av spørsmålsteksten som er formulert i måleskalaen til Thomas og Watkins (2003) forklarer vi komponentene:

Mangel på følelse av ting å være takknemlig for er: et følt underskudd på takknemlighet, fordi det ikke er nok ting å være takknemlig for. Underskuddet er relativt til en vurdering av egne opplevelser i livet sammenlignet med andre.

For eksempel: En person føler andre får flere goder i livet, enn seg selv. Derfor føler ikke han eller hun et ønske om å gi tilbake.

Takknemlighet overfor andre er: en verdsettelse av personer som bidrar til det gode i livet.

For eksempel: En person verdsetter de som har bidratt til utdanningen, og ønsker derfor å gi tilbake.

7.3 Eksistensiell skyldfølelse

Skyldfølelse er definert på samme måte som i studie 1, men i studie 2 undersøkes en spesifikk type: eksistensiell skyldfølelse. En person føler eksistensiell skyldfølelse når én er klar over avvikene mellom sin og andres livssituasjon. Det kan skape et ønske om å redusere forskjellen (Izard 1977; Ruth og Faber 1988).

Et eksempel er når personen er klar over at én er mer privilegert enn andre, som kan føre til økt sannsynlighet for donasjon til en veldedig organisasjon. Lwin og Phau (2014, 1479) fant en positiv relasjon mellom eksistensiell skyldfølelse og intensjon om å donere til veldedige organisasjoner. Det kan derfor være mulig at en person ønsker å donere til veldedighet for å redusere skyldfølelsen. Dette samsvarer med andre undersøkelser på eksistensiell skyldfølelse som viser at folk er vant til denne typen virkemiddel i markedsføring.

7.4 Vertikal- og horisontal- individualisme og kollektivism

Vertikal- og horisontal- individualisme og kollektivism ble ikke undersøkt i studie 1. De erstatter begrepet konformitet i studie 2. Samtlige handler om sosiale normer, men de fire nye dimensjonene grupperer folk basert på sosial atferd, føyelighet til ulike normer og nye komponenter.

Individualisme og kollektivism kan fremstå på ulike måter avhengig av kulturen og defineres

i henhold til det gitte samfunnets hierarki og likhet (Triandis 1995; Singelis m.fl. 1995; Shavitt f.ml. 2006).

Personer med individualistiske verdier verdsetter individet, vurderer seg selv som uavhengig andre, og handler i henhold til personlig preferanse og holdning (Triandis 1995). Det betyr at de prioriterer sine individuelle mål, og har en selvorientert virkelighetsoppfatning (Sivadas, Bruvold og Nelson 2008, 1).

Personer med kollektivistiske verdier handler i samsvar med sosiale normer og anser seg selv som gjensidig avhengig andre (Triandis 1995). Samfunnets fellesmål prioriteres, og de har en andreorientert virkelighetsoppfatning (Sivadas, Bruvold og Nelson 2008, 2).

Triandis (1990; 1995) har for eksempel avdekket at amerikansk individualisme skiller seg fra svensk individualisme; og at israelsk kollektivism skiller seg fra koreansk kollektivism. Triandis og Gelfand (1998) hevder at de viktigste attributtene for å skille mellom ulike typer individualisme og kollektivism er vektlegging av vertikale- og horisontale sosiale relasjoner. Vektleggingen referer til hvilken betydning og struktur de sosiale relasjonene har i et gitt samfunn. Vertikale sosiale relasjoner definerer en kultur som anerkjenner viktigheten av sosialrangering og aksepterer ulikhet. Relasjonen er strukturert hierarkisk (Triandis og Gelfand, 1998). Horisontale sosiale relasjoner definerer en kultur der medlemmene er likestilt og gjensidig avhengige av hverandre. Strukturen er basert på likhet (Triandis 1995).

På bakgrunn av definisjonen til vertikal- og horisontal- individualisme og kollektivism, defineres de ulike komponentene (Triandis og Gelfand 1998, 119):

Vertikal individualisme: prestasjonsorientering – personen vektlegger egen autoritet og ønske om status. Dette kommer til uttrykk gjennom individuell konkurranse med andre.

Vertikal kollektivism: pliktorientert – personen vektlegger egen gruppes integritet, og er villig til å ofre personlige mål for det felles gode. Det kan være en form for gruppetenkning.

Horisontal individualisme: unikorientert - personen vektlegger å være ulik andre folk, og er svært selvsikre. De er ikke interessert i å være en autoritet eller ha høy status.

Horisontal kollektivism: Samarbeidsorientert – personen vektlegger felles mål med andre, gjensidig avhengighet og sosiale relasjoner. De underkaster seg ikke autoriteter.

Hensikten med faktorene er å undersøke om det er en direkte relasjon mellom holdning til å gi testamentariske gaver til veldedighet. I henhold til definisjonene antas det at dimensjonene innen kollektivism har en positiv effekt. Derimot kan de individualistiske dimensjonene ha en negativ effekt.

7.5 Mottakelighet for henvendelse

Mottakelighet for henvendelse er definert på samme måte som i studie 1, men i studie 2 undersøkes begrepets struktur med følgende komponenter: generell- og personlig henvendelse.

Generell henvendelse

Generell henvendelse defineres som kilder fra massemedier. Disse kan være både markeds- og ikke-markeds-kilder. Massemedier har stor rekkevidde, men liten mulighet for toveiskommunikasjon. Forskjellen mellom markeds- og ikke-markeds-kilder er at sistnevnte kan oppfattes som mer troverdig (Hoyer, MacInnis, Pieters 2013, 299-302).

Eksempler på markeds-kilder: reklame i avis, radio, TV og lignende.

Eksempler på ikke-markeds-kilder: medieomtale i avis, radio, TV og lignende.

Personlig henvendelse

Personlig henvendelse defineres som markeds-kilder levert på en personlig måte. Kilden kan ha liten troverdighet og rekkevidde, men gode muligheter for toveiskommunikasjon. Bruk av denne kommunikasjonsformen kan gi personer nærhet til kilden. Nærheten kan gjøre personen mindre bevisst på å unngå informasjon som er inkonsistent med egen persepsjon. Dette er en faktor som styrker kildens evne til å overbevise (Hoyer, MacInnis, Pieters 2013, 299-302).

For eksempel: en skriftlig eller muntlig henvendelse hvor man tiltaler personen med navn via brev, e-post, telefon og lignende.

Hensikten med å undersøke både generell- og personlig henvendelse er fordi en miks av kilder kan bedre kommunikasjonsens effekt (Hoyer, MacInnis, Pieters 2013, 303). Dette kan

resultere i økte inntekter hos veldedige organisasjoner. Derfor antas det en positiv sammenheng når det gjelder holdning til testamentariske gaver.

7.6 Holdning til familie

I studie 2 avgrenses begrepet mangel på familiebehov til å kun handle om holdning til egen familie. I samsvar med definisjonen om holdning defineres begrepet som: En psykologisk tendens som blir uttrykt ved at familien blir vurdert med en grad av fordelaktighet eller ufordelaktighet.

Hvilken holdning arvelater har til sin familie kan påvirke hvem som blir tilgodesett i testament. Dette er uavhengig hvor mye penger som er å arve, eller hvor mye penger arvtagerne har selv. Ergo, uavhengig om det er behov for å etterlate arv eller ikke. Betydningen av dette aspektet kom frem i dybdeintervjuer som ble gjennomført av medstudentene Moheim og Weyer (2017), i forbindelse med deres masteroppgave ved Høyskolen Kristiania. Her er noen eksempler på svar når de ble spurt om de kunne forestille seg å gi en testamentarisk gave, og hvordan familien eventuelt hadde reagert:

Intervjuobjekt: Ja, det hadde jeg driti langt i. For det har jeg sagt fra om at så lenge dem ikke, for å si det rett ut da, for å dra et eksempel, hvis dem ikke greier å fylle opp BSU-en sin. Ja, da kan det være. Da må dem greie seg selv.

Intervjuobjekt: Jeg er ikke særlig familiær

Intervjuobjekt: Helt avhengig av hvor gammel jeg blir, tenker jeg. Og hvor godt forhold jeg har med... si at søstrene mine dør før meg da, og jeg er igjen til slutten, da skal vi se om disse tantebarnene mine kommer å besøker meg på gamlehjem, eller ikke (...).

Her er et eksempel på en person som hadde skrevet testament, og ble spurt om hvorfor:

Intervjuobjekt: Nei, det er fordi at jeg har tre barn og den eldste har jeg ikke noe med å gjøre og har gjort problemer for hele familien, så jeg tenker at hun kunne få litt mindre enn de andre.

Det er forstått at testament og det å gi testamentariske gaver er et tema som krever kognisjon. Dørterskelen kan være høy og holdningen til familie i denne kontekst vil være relevant å se

på. Haugtvedt, Petty og Cacioppo (1992) forsket på behov for kognisjon og reklame, der de ville ha en forståelse overfor forbrukeratferdens personlighets variablers rolle. Selv om deres kontekst er annerledes så måler de holdningen til en person, også i kontekst med høy kognisjon. Det vil derfor bli tatt i bruk av deres målparameter for holdning. Et relevant resultat fra deres funn var at ved høy kognisjon så var det argumentets kvalitet som hadde en positiv påvirkning på holdningen.

7.7 Kunnskap om testament

Forskjellen fra studie 1 er at studie 2 fokuserer på én kunnskapstype. Det skilles mellom tre kategorier av kunnskap som er relevant for forbrukerens atferd: subjektiv kunnskap, objektiv kunnskap og tidligere erfaring (Brucks 1985). Det er her avgrenset til objektiv kunnskap. Objektiv kunnskap er informasjon som ikke er konstruert selv, men verifisert. Dette skiller seg fra subjektiv kunnskap, som er det motsatte. Objektiv kunnskap forenkler vurdering og bruk av ny informasjon (Selnes og Gronhaug 1986; Park og Lessig 1981; Brucks 1985).

Pieniak, Aartsens og Verbeke (2010) forsket på objektiv og subjektiv kunnskaps forhold til holdning, motivasjon og forbruk av organisk mat. Funnene viste at begge kunnskapstypene hadde en positiv korrelasjon til organisk mat. Både objektiv og subjektiv kunnskap var positivt relatert til hyppigere bruk av informasjon, bedre opplevelse med det og en mer positiv holdning til organisk mat. Det viste seg også at de som hadde medlemskap til en organisasjon for denne type mat hadde et høyere nivå av kunnskap. Objektiv kunnskap hadde en signifikant og positiv korrelasjon til holdningen, men det var ikke en signifikant og positiv korrelasjon vedrørende sannsynligheten for at en person faktisk skulle konsumere maten.

Objektiv kunnskap har vist seg å ha en positiv korrelasjon til holdning i andre kontekster. Derfor skal denne kunnskapstypen brukes til å undersøke holdning, for å se om det samme gjelder i vår kontekst.

8.0 Hypoteser og konseptuell modell: studie 2

På bakgrunn av variablene som er redegjort for i kapittel 7, foreslås følgende hypoteser:

H1: Empati er relatert med en positiv holdning til å gi testamentariske gaver til veldedige organisasjoner. Dette gjelder samtlige empatiske faktorer: affektiv- motivasjon og evne og kognitiv- motivasjon og evne.

H2: Altruisme, takknemlighet overfor andre, godfølelse, eksistensiell skyldfølelse og narsissisme er relatert med en positiv holdning til å gi testamentariske gaver til veldedige organisasjoner. Denne relasjonen medieres av empati.

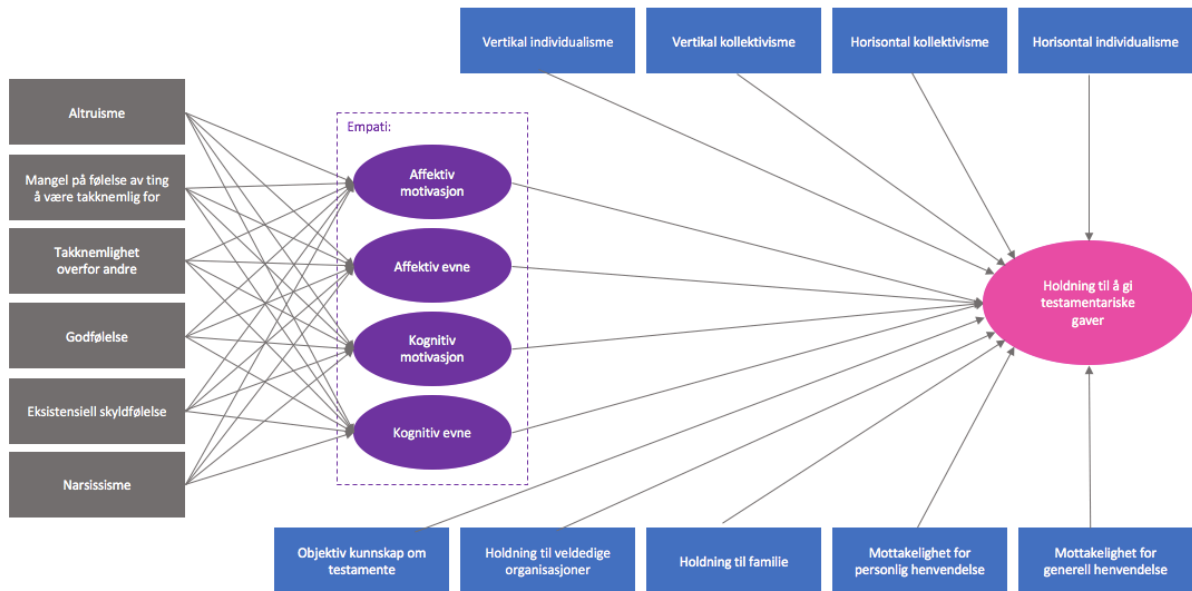
H3: Mangel på følelse av ting å være takknemlig for er relatert med en negativ holdning til å gi testamentariske gaver til veldedige organisasjoner. Denne relasjonen medieres av empati.

H4: Vertikal- og horisontal- kollektivism, holdning til veldedige organisasjoner, objektiv kunnskap om testament, mottakelighet for henvendelse og holdning til familie er relatert med en positiv holdning til å gi testamentariske gaver til veldedige organisasjoner.

H5: Vertikal- og horisontal- individualisme er relatert med en negativ holdning til å gi testamentariske gaver til veldedige organisasjoner.

Den konseptuelle modellen illustrerer variablenes sammenhenger.

Fig. 8.1 Konseptuell modell - studie 2



For å se en oversikt over variablene, hvorfor den er inkludert, eventuelle endringer og hvorfor den anses å ha den relasjonen som er fremstilt i den konseptuelle modellen, se vedlegg 9: Oppsummering av variabler - studie 2.

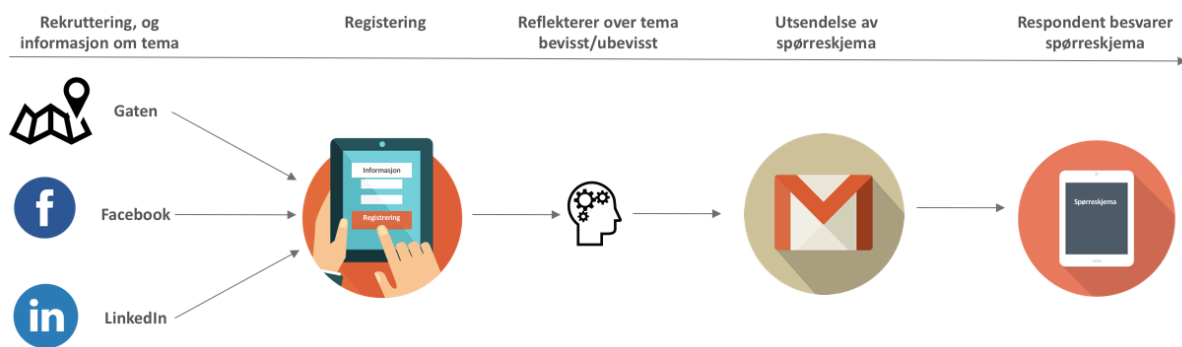
9.0 Metode: studie 2

Metodekapittelet forteller om studiets metode for datainnsamling, målparameterne og reliabilitet og validitet. Forskningsdesignet, analysene og etikk er lik som studie 1. Se kapittel 4 for redegjørelse av forskningsdesign, analyser, validitet og reliabilitet og etikk.

9.1 Datainnsamling: studie 2

Datainnsamlingen omfatter et spørreskjema. Til forskjell fra studie 1 er det kun fokus på den konseptuelle modellen. Hensikten er å øke undersøkelsens validitet og reliabilitet. Dataen er samlet inn gjennom internett. Respondentene er rekruttert via sosiale medier på nett og på gaten. Figur 9.1 viser rekrutteringsprosessen:

Fig. 9.1 Rekrutteringsprosessen



I studie 1 kommer det frem at tema krever en spesifikk mental tilstedeværelse, bevissthet om holdning til arv, testament og veldedighet. For å imøtekomme dette registrerte respondenten seg selv. De fikk ett døgn på å tenke gjennom tema før undersøkelsen ble tilsendt. Dette var med hensikt at dataene skulle ha en betydning.

9.1.1 Facebook- og LinkedIn rekruttering

Potensielle respondenter ble tidlig eksponert for studiets tema i sosiale medier. De ble i en senere fase spurt om å delta på undersøkelsen. På facebook ble det opprettet en side med hensikt om å få en viral spredning. Denne delte vi på egen vegg, samt ble facebook-venner oppfordret til å dele videre. Innlegget ble delt av 39 personer, fikk 147 lenkeklikk og ble eksponert for 8083 personer. Senere ble facebook-venner oppfordret i en personlig melding til å dele videre til tre personer, samt ta den selv hvis de ikke allerede hadde deltatt. På LinkedIn ble det skrevet et eget innlegg for oppfordring om deltagelse.

9.1.2 Gaterekruttering

Rekruttering i Oslos gater ble gjort som et proaktivt tillegg. De fikk et informasjonsskriv om undersøkelsen, samt mulighet til å registrere seg på nettbrett. Det ble sendt en påminnelse til de som ikke hadde deltatt på undersøkelsen, men registrert seg. Her var det et intervall på tre dager. Tekstens innhold i de ulike kanalene kan sees i vedlegg 10: Kanal og informasjon.

9.2 Populasjon, utvalg og representativitet

Det er et ikke-sannsynlighetsutvalg, som ikke tillater en objektiv vurdering. Hvem som inkluderes i utvalget er basert på vår egen dømmekraft og vårt avgrensede nettverk. Dette er på bakgrunn av vi ikke har ressurser til et sannsynlighetsutvalg (Malhotra, Birks og Wills 2012, 501).

Det er brukt bekvemmelighets- og snøballmetode. Bekvemmelighetsmetoden omfatter et utvalg som er beleilig. For undersøkelsen var det beleilig med hensyn til tid og sted. Folk ble rekruttert på gaten, og det ble sendt ut invitasjoner på internett. Snøballmetoden omfatter å samle inn respondenter basert på henvisning til andre. Det gikk ut på at respondenten henviste undersøkelsen til andre. Dermed ble det samlet inn flere respondenter som var utenfor vårt nettverk (Malhotra, Birks og Wills 2012, 502-507; Biernacki og Waldorf 1981, 141-158; Goodman 1960).

9.3 Målparametere

Resultatene fra studie 1 viste tendenser til at begrepene ikke var tilstrekkelig. Sikkell og Schoenmakers (2012) fokuserte på kontekstrelevante spørsmål, som statistisk gir samvariasjon. I studie 2 er det gått noe bort fra denne retningen, og det er søkt målparametere som består av selvstendige faktorer. Malhotra og Grover (1998) sitt rammeverk for å utvikle måleskala er brukt for sikre god begrepsoperasjonalisering. En ny gjennomgang av litteratur ble utført og nye måleskalaer identifisert. De fleste etablerte målskalaene er mye brukt, samt testet for validitet og reliabilitet innenfor flere kontekster og land. For noen av begrepene enten fantes det ikke gode nok- eller tilstrekkelig tilpassede målskalaer. Dette gjelder: holdning til å gi testamentariske gaver til veldedige organisasjoner, holdning til familie, kunnskap og mottakelighet for henvendelse. For disse er det utført operasjonalisering ved instrumentutvikling.

Før innsamling ble målskalaene pre-testet og diskutert med eksperter, i form av veiledere på høyskolen. I tillegg bekjente med både akademisk og ikke-akademisk bakgrunn. Da spørreskjema ble tilgjengelig for utvalget ble det gjort analyser etter å ha nådd femti, hundre og hundre og femti respondenter. Disse sjekkene avdekket ikke noen vesentlige avvik.

9.3.1 Lokal og kulturell tilpasning av begreper

Av hensyn til kulturforskjeller mellom populasjonene hvor begrepene er utviklet og det de blir brukt i denne studien er det utført justering i målparameterne. Justeringene innebærer små endringer i spørsmålsstillinger og utelukkelse av enkelte spørsmål. Endringene har til hensikt å gjøre spørsmålene relevant for respondenten, det kan øke reliabiliteten ved at respondenten faktisk svarer på noe relevant (Vijver og Leung 1997, 11).

9.4 Målenivå

Begrepene har opprinnelig ulike måleskalaer. For å gjøre det enklere for respondenten er måleskalaen standardisert fra en til syv. Denne skalaen er ekvivalent med skalaen brukt i studie 1. Det gir respondenten syv valgmuligheter og tilrettelegger for potensielt god variasjon. Dette er en forutsetning for analysene (Hair m.fl. 2014).

For å avdekke kunnskap og demografi er det i tillegg målt på nominal- og ordinalnivå. Det gir mulighet for analyse av forskjeller i grupper.

Tabell 9.1 Oppsummering av målparameterne

Målparameter		Kilde
Holdning til å gi testamentariske gaver		
Uavhengig av om du har testamentert eller ikke: Hva er din holdning til å gi en testamentarisk gave til veldedighet?	1 Ville definitivt ikke gjort det - 7 Ville definitivt gjort det 1 Lav interesse - 7 Høy interesse 1 Mest sannsynlig ikke - 7 Mest sannsynlig	Spears og Singh 2004
Empati		
Affektiv motivasjon		
Hvor enig eller uenig er du i følgende påstander: 1 Helt uenig - 7 Helt enig	Jeg er ikke interessert i å gripe inn når noen blir løyet for.*	Batchelder, Brosnan og Ashwin 2017

Jeg liker å vise hensyn til andres følelser når jeg tar et valg.
Før jeg gjør noe som angår andre tenker jeg ikke på deres reaksjon.*
Jeg har et sterkt ønske om å hjelpe andre.

Affektiv evne

Hvor enig eller uenig er du i følgende påstander: 1 Helt uenig - 7 Helt enig

Jeg synes det er vanskelig å hjelpe andre med å håndtere deres følelser.*
Jeg hjelper ofte mine venner med ting de synes er vanskelig å snakke om.
Jeg legger fort merke til hva andre føler.
Jeg er ikke flink til å dele mine følelser.*

Kognitiv motivasjon

Hvor enig eller uenig er du i følgende påstander: 1 Helt uenig - 7 Helt enig

Jeg liker å prøve å forstå hva mine venner tenker.
Jeg prøver å sette meg inn i hva mine venner tenker.
Jeg vurderer den andres situasjon før jeg kritiserer.
Jeg synes det er interessant å se en sak fra flere perspektiver.
Når det er noen jeg ikke liker orker jeg ikke å sette meg inn i deres perspektiv.*

Kognitiv evne

Hvor enig eller uenig er du i følgende påstander: 1 Helt uenig - 7 Helt enig

Jeg er flink til å forutse hva andre kommer til å gjøre.
I løpet av en samtale er jeg ikke så flink til å legge merke til hva andre vil snakke om.*
Jeg er vanligvis flink til å oppdage når andre sier noe, men mener noe annet.
Jeg synes det er vanskelig å forestille meg hvordan andre har det.*
Jeg er flink til å forstå om jeg forstyrrer en samtale.
Jeg er flink til å oppdage om en venn føler seg ukomfortabel.

Altruisme

Hvor ofte eller sjelden har du gjort følgende aktiviteter? 1 Aldri - 7 Svært ofte

Jeg har gitt veibeskrivelse til en fremmed.
Jeg har gitt penger til en fremmed som trengte det, eller spurte meg om det.
Jeg har gitt klær eller annet til en veldedig organisasjon.
Jeg har gjort frivillig arbeid for en veldedig organisasjon.
Jeg har holdt døren åpen for en fremmed.
Jeg har latt en fremmed gå foran meg i køen.
Jeg har latt en fremmed få min sitteplass på buss/tog/trikk hvis de stod.

Rushton,
Chrisjohn og
Fekken 1981

Takknemlighet

Mangel på følelsen av ting å være takknemlig for

Hvor enig eller uenig er du i følgende påstander: 1 Helt uenig - 7 Helt enig

Jeg synes virkelig ikke jeg har fått alt det gode jeg fortjener i livet.*
Jeg har fått mer motgang i livet enn jeg fortjener.*
Etter hva jeg har gjennomgått i livet, føler jeg virkelig at verden skylder meg noe.*
Det virker som jeg ikke får de samme fordelene som andre.*

Thomas og
Watkins 2003

Takknemlighet ovenfor andre

Hvor enig eller uenig er du i følgende påstander: 1 Helt uenig - 7 Helt enig

Jeg ville ikke vært der jeg er i dag uten hjelp fra andre.
Selv om det er viktig å være fornøyd med det jeg har oppnådd, er det også viktig å huske de som har hjulpet meg dit.
Jeg er dypt takknemlig for det som andre har hjulpet meg med i livet.

Godfølelse

Uavhengig av om du har testamentert eller ikke: Ville du gitt en del av arven til en veldedig organisasjon fordi: 1 Helt uenig - 7 Helt enig

Det er givende for meg.
Får meg til å føle godt.
Det er en samfunnsplikt.
Jeg gir tilbake til felleskapet.
Jeg føler meg stolt ved å bidra.

Evans og
Fergusons
2014

Skyldfølelse

Hvor enig eller uenig er du i følgende påstander: 1 Helt uenig - 7 Helt enig

Jeg får skyldfølelse om jeg ikke gir til veldedighet.
Jeg får skyldfølelse om jeg ikke gir nok til veldedighet.
Jeg får skyldfølelse om jeg ikke gir en andel av min lønn til veldedighet.
Jeg får skyldfølelse om ikke en del av mitt forbruk går til veldedighet.

Lwin og Phau
2014

Narsissisme

Velg det punktet som er nærmest den påstanden du mener beskriver deg. Hvis du føler at ingen av utsagnene passer, så velg det mest beskrivende.

1 Jeg liker å være midtpunktet (N) - 7 Jeg er ukomfortabel når oppmerksomheten er rettet mot meg.
1 Alle liker mine historier. (N) - 7 Noen ganger forteller jeg gode historier.
1 Jeg får vanligvis den respekten jeg fortjener. - 7 Jeg krever respekt fordi jeg fortjener det. (N)
1 Jeg følger gjerne ordre. - 7 Jeg liker best å gi ordre. (N)
1 Jeg stiller store krav til andres innsats. (N) - 7 Jeg bidrar gjerne selv om ikke andre gjør det.
1 Jeg er som alle andre. - 7 Jeg er enestående. (N)

Ames, Rose
og Anderson
2006

1 Jeg vet alltid hva jeg gjør. (N) - 7 Noen ganger er jeg usikker på hva jeg gjør.

1 Jeg vet jeg er bra, fordi alle sier det. (N) 7 Når jeg får skryt, blir jeg flau.

Horisontal og vertikal – individualisme og kollektivism

Horisontal kollektivism

Hvor enig eller uenig er du i følgende påstander: 1 Helt uenig - 7 Helt enig

Min lykke er avhengig av andres lykke.
Mine kollegers trivsel er viktig for meg.
Hvis en kollega får en utmerkelse blir jeg stolt.
Det føles bra å samarbeide med andre.

Sivadas,
Bruvold og
Nelson 2008

Vertikal kollektivism

Hvor enig eller uenig er du i følgende påstander: 1 Helt uenig - 7 Helt enig

Jeg ville gjort som familien ønsker, selv om jeg ikke liker det.
Som regel ofrer jeg mine interesser til fordel for andre.
Barna burde være stolt hvis foreldrene får en utmerkelse.

Horisontal individualisme

Hvor enig eller uenig er du i følgende påstander: 1 Helt uenig - 7 Helt enig

Jeg liker å være annerledes.
Jeg liker å gjøre ting på min måte.
Jeg er unik.

Vertikal individualisme

Hvor enig eller uenig er du i følgende påstander: 1 Helt uenig - 7 Helt enig

Jeg liker å konkurrere.
Konkurransen er en naturlov.
Konkurransen gjør samfunnet bedre.

Mottagelighet for henvendelse

Generell henvendelse

Hvor åpen er du for å motta informasjon om testamentering av arv til en veldedig organisasjon, i følgende kommunikasjonskanaler? 1 Svært uaktuelt - 7 Svært aktuelt

Medieomtale i avis, radio, tv og lignende.
Reklame i avis, radio, tv og lignende.

Kvalitativt arbeid fra en pågående studie av Weyer og Moheim 2017;

Personlig henvendelse

Hvor åpen er du for å motta informasjon om testamentering av arv til en veldedig organisasjon, i følgende kommunikasjonskanaler? 1 Svært uaktuelt - 7 Svært aktuelt

Skriftlig henvendelse fra en veldedig organisasjon (brev, e-post og lignende.)
Muntlig henvendelse fra en veldedig organisasjon (telefon, gateververe og lignende)

Frivillighet Norge; Hoyer, MacInnis og Pieters 2013

Holdning til veldedige organisasjoner

Hvor enig eller uenig er du i følgende påstander: 1 Helt uenig - 7 Helt enig

Gaver til veldedighet går til en god sak
Mange av gavene som går til veldedighet er bortkastet.*
Jeg har et positivt inntrykk av veldedige organisasjoner.
Veldedige organisasjoner lykkes med å hjelpe de som trenger det.

Webb, Green og Brashear 2000

Veldedige organisasjoner utfører viktige samfunnsoppdrag.

Holdning til egen familie

Hva er din holdning til egen familie? Hvis du føler at ingen av utsagnene passer, så velg det mest beskrivende.	1 Dårlig - 7 God 1 Negativ - 7 Positiv 1 Liker ikke - 7 Liker	Haugtvedt, Petty og Cacioppo 1992
---	---	-----------------------------------

Kunnskap om testament

Nå skal vi vise deg noen spørsmål med ulike svaralternativ. Velg det ene alternativet du mener er mest korrekt. Hvem kan skrive testament?	Kun personer som søker med et særskilt grunnlag. Personer over 18 år (med forbehold om visse unntak). Kun personer over 50 år (med forbehold om visse unntak). Vet ikke.	Arveloven §§ 48 og 62 og 7 og 29,2, og Stiftelsesloven § 19
Må du få hjelp til å skrive et gyldig testament?	Når en følger reglene i arveloven kan man skrive dette selv. Advokat må alltid kontaktes for å skrive testament. Både advokat og familie må involveres. Vet ikke.	
Hvem kan jeg testamentere til?	Kun mine livsarvinger (barn, barnebarn, oldebarn) Alle som ikke regnes som livsarvinger. Både personer og organisasjoner (med forbehold om visse unntak). Vet ikke.	
Hvor mye kan jeg testamentere bort?	Jeg kan testamentere bort hele arven min, selv om jeg har livsarvinger (barn, barnebarn, oldebarn). Jeg kan testamentere bort en tredjedel av arven min. Jeg kan testamentere bort i utgangspunktet alt så lenge det ikke strider mot ektefellens minimumskrav og livsarvingenes arverett. Vet ikke.	

* = Snudd skala

N = Narsissistisk trekk

10.0 Resultater: studie 2

Resultatene fra studie 2 har til hensikt å gi en dypere beskrivelse av faktorene i modellen. Avvik fra studie 1 er imøtekommet med måleskalaer fra tidligere forskning. Studie 2 har derfor bedre evne til å beskrive hva som virker inn på forholdet til holdning til å gi testamentariske gaver til veldedige organisasjoner.

10.1 Utvalgsbeskrivelse

Tjuetre dager med datainnsamling, 11. mai – 02. juni år 2017, resulterte i 486 respondenter. Fullføringsraten var på nittitre prosent. Det er høyt og indikerer at dataene ikke har systematiske skjevheter grunnet frafall. Manglende data var ikke et problem grunnet tvungen svarrespons. Demografisk fordeling i utvalget er noe skjevt. To tredjedeler av utvalget består av kvinner og halvparten av utvalget er under tretti år. Allikevel er fordelingen på folk over tretti år tilstrekkelig. I tillegg er det noen geografiske skjevheter med overrepresentasjon i Oslo, Akershus og Oppland. Sivilstatus viser at tretti prosent er enslige og uten barn i husstanden. På inntekt var fordelingen relativt jevn med befolkningen generelt. Se utvalgets fordeling i vedlegg 11: Demografisk beskrivelse av utvalg. Skjevhetene i utvalget er grunnet bekvemmelighets- og snøballmetoden. Det gir svakheter i utvalgets representativitet (Malhotra, Birks og Wills 2012, 501). Respondentene brukte cirka fjorten minutter på å gjennomføre undersøkelsen.

10.2 Datainspeksjon

Hensikten med datainspeksjon er å undersøke om det foreligger åpenbare feilkilder (Malhotra, Birks og Wills 2012, 620-622). Frekvenser og deskriptiv statistikk ble undersøkt. Det ble avdekket avvikende estimater og uteliggere i datamaterialet. Avvikende estimater forekom blant tre spørsmål. De ble fjernet fra datamaterialet grunnet relativt avvik fra tilhørende teoretisk faktor. Avvik ble registrert på gjennomsnitt og modalverdi. Se spørsmålene i tabell 10.1 nedenfor og noter for kommentarene.

Tabell 10.1 Ekskludert spørsmål - studie

Note	Spørsmålsnummer	Estimat som antyder metodisk bias
Ekskluderte spørsmål		
1	Godfølelse: Det er en samfunnsplikt.	Gjennomsnitt og modalverdi
2	Altruisme: Jeg har gitt penger til en fremmed som trengte det, eller spurte meg om det.	Gjennomsnitt og modalverdi
3	Altruisme: Jeg har gjort frivillig arbeid for en veldedig organisasjon.	Gjennomsnitt og modalverdi

Note 1: Spørsmålet beskriver ikke begrepet godfølelse. I originalstudien var dette spørsmålet en del av et annet begrep, men hadde høy faktorladning på godfølelse. Dette avviket gir indikasjon på at formuleringen av spørsmålet ikke inngår i begrepet godfølelse. Hvis vi hadde endret pronomen og fjernet ordet plikt kunne dette spørsmålet vært innenfor definisjonen av godfølelse. Et forslag til endring kunne vært fra ”det er en samfunnsplikt” til ”jeg gjør noe godt for samfunnet”.

Note 2 og 3: Spørsmålene skiller seg markant ut på gjennomsnitt og modalverdi. Det betyr at svært få gjør disse aktivitetene ofte. Det kan gi problemer i faktoranalysen og føre til at dataene ikke passer med teorien. Ved å fjerne disse spørsmålene ekskluderes informasjon fra datasettet, men faktoren de var ment å lade på kan få økt reliabilitet.

Uteliggere

Ved undersøkelse av P-P plot og histogram var det antydninger til uteliggere, en casewise diagnostics ble derfor utført. Det ble avdekket syv uteliggere, men kun tre ble fjernet. En årsak til uteliggerne kan være at respondenten har trykket feil eller at uteliggeren representerer en gruppe personer som ikke er i utvalget. Videre analyser er gjort uten de tre uteliggerne fordi det påvirker normalfordelingen (Hair m.fl. 2014, 181). Dette kunne vært korrigerende med et større utvalg, men det var ikke mulig å gjennomføre. Se vedlegg 12: Uteliggere - studie 2, der argumenteres det for hvorfor fire uteliggere beholdes, mens tre fjernes.

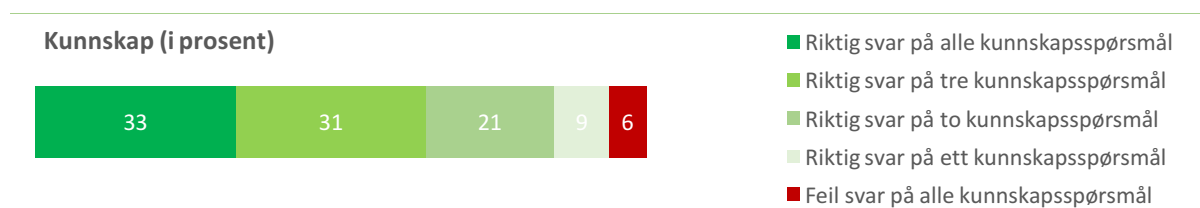
10.3 Deskriptiv statistikk

Resultatene i dette kapittelet er delt inn i to deler. Den første forklarer kunnskap om testament og hvordan denne er brukt i videre analyse. Den andre delen tar for seg alle de andre faktorene, og undersøker gjennomsnitt, standardavvik og normalfordeling.

Kunnskap om testament

Resultatet av kunnskap om testament viser at det er stor variasjon blant folk, se figur 10.1. Det indikerer at enkelte deler av arveloven er mer kjent.

Fig. 10.1 Kunnskap om testament - studie 2



Faktoren er bygget opp som en kunnskapstest. I analysen er det derfor tatt et valg om å lage dummy variabler for korrekt og galt svar. Med hensyn til fordelingen i grad av kunnskap, og videre analysenes krav om tilstrekkelig basestørrelse, er kunnskap om testament delt i to grupper. Det er trettitre prosent som har svart korrekt på alle spørsmål, disse grupperes som høy kunnskap. Resterende grupperes som lav kunnskap. Ideelt sett hadde vi delt det opp i tre grupper. Eksempelvis som ingen-, lav- og høy kunnskap. Dette er ikke mulig med hensyn til fordelingen i utvalget.

Deskriptiv statistikk for de andre faktorene vises i tabell 10.2.

Tabell 10.2 Deskriptiv statistikk

Faktor	Gjennomsnitt	Standardavvik	Skjevhet	Spissitet
Personlig henvendelse	1,66	0,75	0,16	-0,76
Narsissisme	2,00	0,70	0,00	-0,39
Eksistensiell skyldfølelse	2,67	1,37	0,45	-0,80
Vertikal individualisme	2,79	1,03	-0,24	-0,37
Vertikal kollektivism	2,84	1,04	-0,06	-0,29
Generell henvendelse	2,98	1,26	-0,25	-0,82
Altruisme	3,13	0,63	-0,15	-0,60
Holdning til å gi test. gave til veld. org.	3,28	1,42	-0,14	-0,73
Horisontal individualisme	3,53	0,70	0,03	0,40

Godfølelse	3,87	1,21	-0,53	-0,04
Holdning til veldedige org.	4,47	0,96	-0,63	0,74
Kognitiv evne	4,65	0,71	-0,21	-0,07
Takknemlighet overfor andre	4,86	0,98	-1,07	1,17
Horisontal kollektivism	5,06	0,86	-1,10	1,77
Affektiv evne	5,26	0,91	-0,39	-0,12
Mangel på følelse av ting å være takknemlig for*	5,42	1,21	-0,78	-0,12
Affektiv motivasjon	5,62	0,69	-0,23	-0,17
Kognitiv motivasjon	5,95	0,93	-0,75	0,66
Holdning til familie	6,06	1,07	-2,34	6,38

Notat: Tabellen er sortert på gjennomsnitt i stigende rekkefølge.

* Snudd faktor

10.3.1 Gjennomsnitt

Tre av nitten faktorer befinner seg innenfor en skår på 3,5 – 4,5. De seksten andre er delt mellom øvre og nedre del av skalaen. Folk er generelt lite mottakelige for en henvendelse angående testamentariske gaver til veldedighet, men de er noe mer positive til en generell enn en personlig henvendelse. De fleste rapporterer også svak grad av narsissisme, eksistensiell skyldfølelse, vertikal- individualisme og kollektivism. Altruistiske trekk og holdning til å gi en testamentarisk gave til veldedighet er også i den negative enden av skalaen. Empati, takknemlighet og holdning til familie er derimot noe flesteparten av utvalget vedkjenner seg.

10.3.2 Standardavvik

Alle faktorene har et standardavvik over 0,63. Det bekrefter spredning i datamaterialet, men også at dataene er samlet rundt gjennomsnitt. Store standardavvik kan indikere brudd på normalfordelingen, og det er ikke avdekket (Malhotra, Birks og Wills 2012, 534).

10.3.3 Normalfordeling

Studiens utvalg overgår 200 respondenter som er en tommelfingerregel for å sikre normalfordelte data (Hair m.fl. 2014). Det er likevel en faktor som viser tegn til brudd på normalfordeling; holdning til familie. Dette er basert på en asymmetrisk positiv fordeling av respondenter. Se kategorien skjevhet og spissitet i tabell 10.2. En Zresid ble utført uten å avdekke avvik fra regresjonslinjen. Scatterplot er også undersøkt. Den viste ikke tegn til heteroskedastisitet. Dataene er derfor tilstrekkelig normalfordelt for å gjennomføre multivariate analyser.

10.4 Analyse av multikollinearitet

De fleste uavhengige faktorene varierer med pearson r på et sted mellom 0,2 og 0,4. Dette er akseptabel mengde korrelasjon. Derimot byr de fire komponenten av empati på problemer. De korrelerer sterkt: mellom 0,5 - 0,9. Batchelder, Brosnan og Ashwin (2017, 22) avdekket høye korrelasjoner i sin studie av de samme komponentene. Det utføres derfor ingen tiltak som fjerning eller sammenslåing av faktorene. Se korrelasjonene i tabell 10.3 Multikollinearitet - studie 2.

Tabell 10.3 Multikollinearitet - studie 2

	Hold test veld.	Affektiv motivasjon	Affektiv evne	Kognitiv motivasjon	Kognitiv evne	Godfølelse	Personlig henvendelse	Holdning veld. org.	Skyldfølelse	Generell henvendelse	Narsissisme	Takknemlighet ovenfor andre	Horisontal kollektivism	Vertikal individualisme	Altruisme	Vertikal kollektivism	Mangel på ting å være takknemlig for	Holdning til familie	
Affektiv motivasjon	.386**																		
Affektiv evne	.063	.618**																	
Kognitiv motivasjon	.160**	.670**	.459**																
Kognitiv evne	.040	.582**	.857**	.512**															
Godfølelse	.720**	.501**	.167**	.216**	.154**														
Personlig henvendelse	.481**	.254**	.114*	.095*	-.061	.443**													
Holdning veld. org.	.422**	.439**	.054	.157**	.015	.455**	.362**												
Skyldfølelse	.357**	.428**	.221**	.177**	.055	.476**	.320**	.328**											
Generell henvendelse	.292**	.297**	.107*	.094*	.048	.274**	.270**	.367**	.186**										
Narsissisme	-.230**	-.123**	.255**	-.061	.156**	-.117*	-.243**	-.117*	-.085	-.065									
Takknemlighet ovenfor andre	.222**	.428**	.220**	.227**	.139**	.263**	.131**	.152**	.191**	.107*	-.107*								
Horisontal kollektivism	.152**	.510**	.294**	.271**	.340**	.148**	-.066	.214**	.127**	.072	-.046	.305**							
Vertikal individualisme	-.122**	.016	.098*	.041	-.074	-.021	.082	-.037	.019	.000	.156**	-.064	-.029						
Altruisme	.112*	.307**	.331**	.292**	.359**	.142**	.124**	.128**	.080	.069	.136**	.266**	.349**	.078					
Vertikal kollektivism	-.032	.262**	.261**	.257**	.203**	.151**	.086	.083	.007	.021	.266**	.084	.205**	.281**	.313**				
Mangel på ting å være takknemlig for	.070	.204**	-.062	.093*	.093*	-.006	-.081	.166**	-.010	.011	-.052	-.053	.217**	-.099*	-.065	-.141**			
Holdning til familie	.037	.113*	.021	.179**	.197**	-.092*	-.029	-.006	-.025	-.014	-.041	.128**	.140**	-.004	.146**	-.075	.305**		
Horisontal individualisme	.100*	.320**	.181**	.180**	-.026	.108*	.273**	.105*	.364**	-.075	-.186**	.356**	.177**	.072	.260**	-.155**	-.231**	-.012	

** Korrelasjon er signifikant på et 0.01 nivå (2-halet).
 * Korrelasjon er signifikant på et 0.05 nivå (2-halet).
 Toleranseverdi anbefaler korrelasjon under 0,9 (Hair m.fl. 2014, 196-200).

Multikollinearitet kan påvirke estimatet av stikoeffisienten og signifikanstesten. Ingen av våre variabler er singulære, perfekt korrelert. Men noen av variablene har høyere skår. Det kan gjøre det vanskeligere å demonstrere signifikante stikoeffisienter, fordi feiltermen kan øke. Dette kan også redusere den totale forklarte variansen i avhengig variabel. Det kan gjøre prosessen med å avdekke unike effekter blant de uavhengige faktorene vanskelig. Det kan føre til at mange av variablene ikke har statistisk signifikante stikoeffisienter (Hair m.fl. 2014, 152).

10.5 Faktoranalyse

Faktoranalysene er utført med samme prosedyre som studie 1 (Hair m.fl. 2014).

10.5.1 Eksplorativ faktoranalyse

Den eksplorative faktoranalysen er utført i henhold til Hair m.fl. (2014, 94-146) syv-steps-prosedyre. Analysen er delt inn i sjekk av konvergent og divergent validitet.

Ved sjekk av konvergent validitet ble det funnet avvik. Noen av begrepene ladet på to faktorer. Tiltak ble gjennomført med hensyn til en vurdering av terskelverdien og informasjonen den inneholdt. Etter vurdering ble fjorten spørsmål ekskludert. Se hvilke spørsmål som ble ekskludert i vedlegg 13, side 1 og 2: Eksplorativ faktoranalyse - studie 2.

Analyse av divergent validitet viste flere svakheter ved målparameterne. Ett spørsmål ble fjernet, men det var fortsatt enkelte faktorer som hadde problematisk faktorladning. Noen av de begrepene lader på flere faktorer. Dette gjelder for skyldfølelse, vertikal kollektivism, kognitiv motivasjon, affektiv motivasjon og kognitiv evne. Funnet svekker begrepsvaliditeten. Spesielt for faktorene som beskriver begrepet empati. Dette begrepet har problemer med kryssladning og lave skår. Det blir derfor viktig å tolke resultatene med forsiktighet. Se resultatene i vedlegg 13, side 3 til 5: Eksplorativ faktoranalyse - studie 2.

10.5.2 Bekreftende faktoranalyse

Den bekreftende faktoranalysen er utført i henhold til Hair m.fl. (2014, 600-637) fire-steps-prosedyre. Hensikten med bekreftende faktoranalyse er å undersøke antall faktorer basert på teoretiske antagelser. Estimatene gir svar på om de teoretiske spesifikasjonene passer dataene

Etter å ha gjort bekreftende faktoranalyse er fire spørsmål fjernet stegvis. Det betyr at spørsmålet med laveste faktorladning ble tatt ut fra faktoranalysen. Deretter ble den bekreftende faktoranalysen kjørt på nytt for hver gang. Det ble utført inntil alle spørsmål hadde tilstrekkelig ladning på den latente faktoren. Dette medførte at noen spørsmål, som i de første analysene brøt terskelverdien, ble beholdt. Det indikere at enkelte begreper har spørsmål som ligner. Spørsmålene som ble fjernet omfatter to spørsmål fra kognitiv motivasjon, ett fra affektiv motivasjon og ett fra kognitiv evne. Se endelig faktorladninger i vedlegg 14: Bekreftende faktoranalyse - studie 2. Etter fjerning av spørsmål ble det utført en zero constrained test. Den undersøker om det forekommer metodiske skjevheter, og er anbefalt ved tverrsnittstudier som måler både avhengig og uavhengig variabel i samme spørreskjema. Resultatet av zero constrained test var at delt varians er ulik null. Det betyr at utenforliggende faktorer kan påvirke estimatene i modellen. Fit-målene er derfor rapportert med en felles latent faktor i modellen. Estimaterne blir ikke nevneverdig annerledes, men grunnet inkludering av en felles latent faktor, når faktorene omgjøres til variabler, er det anbefalt fordi det blir da den sanne verdien. Ved måling av psykologiske faktorer er ikke dette uvanlig (Podsakoff m.fl. 2003, 885).

Det er også utført en konfigurasjons- og metrisk invariasjonstest av modellen. Hensikten var å validere faktorstrukturene og om ladningene var tilstrekkelig ekvivalente på tvers av grupper. Gruppene var kunnskap, sivilstatus, alder og giverfrekvens. Resultatene bekrefter dette for kunnskap og giverfrekvens. For giverfrekvens var det kun blant folk som gir av og til eller sjelden (Brown 2011, 268-299).

Tabell 10.4 viser mål på målparameternes reliabilitet som composite reliability (CR) og MaxR(H), samt validitet som average variance extracted (AVE) og maximum shared variance (MSV).

Tabell 10.4 Validitet og reliabilitet - studie 2

Faktor	CR	AVE	MSV	MaxR(H)
Affektiv motivasjon	0,55	0,38	0,33	0,99
Vertikal kollektivism	0,59	0,43	0,10	0,98
Mottakelighet for personlig henvendelse	0,64	0,48	0,15	0,99
Narsissisme	0,67	0,41	0,06	0,97
Horisontal individualisme	0,71	0,45	0,08	0,98
Kognitiv evne	0,71	0,33	0,53	0,99
Affektiv evne	0,73	0,57	0,53	0,99
Altruisme	0,73	0,41	0,10	0,76

Vertikal individualisme	0,80	0,58	0,08	0,98
Takknemlighet ovenfor andre	0,83	0,63	0,13	0,95
Mottakelighet for generell henvendelse	0,84	0,73	0,11	0,99
Mangel på ting å være takknemlig for	0,85	0,58	0,08	0,90
Horisontal kollektivism	0,85	0,65	0,18	0,98
Godfølelse	0,86	0,61	0,35	0,99
Holdning til veldedige org.	0,87	0,57	0,16	0,98
Kognitiv motivasjon	0,91	0,83	0,33	0,99
Skyldfølelse	0,92	0,75	0,18	0,97
Holdning til å gi test. gave til veld. org.	0,94	0,84	0,35	0,99
Holdning til familie	0,97	0,91	0,08	0,99

Anbefalt terskelverdi: AVE over 0,50. AVE større enn MSV. CR over 0,70. MaxR(H) over 0,8.

Rød farge antyder brudd på terskelverdi.

Tabellen er sortert på CR i stigende rekkefølge.

Tabellen 10.4 viser at det er problemer med validitet og reliabilitet. Blant faktorene affektiv motivasjon, vertikal kollektivism, mottakelighet for personlig henvendelse, narsissisme, horisontal individualisme, kognitiv evne og altruisme er konvergent validitet et problem. AVE viser at det er svak korrelasjon mellom spørsmål som er satt til samme faktor. Det indikerer at feiltermen er større en forklart varians i den latente faktorstrukturen (Hair m.fl. 2014). Malhotra, Birks og Wills (2012, 876) mener at AVE er en konservativ test. De påstår at CR alene kan konkludere med god konvergent validitet, og det selv om mer enn femti prosent av variansen skyldes feiltermen. Faktorene blir derfor med videre i analysene.

Den divergente validiteten er relativt god på alle faktorene utenom kognitiv evne. Den korrelerer høyere med en annen faktor enn seg selv, henholdsvis affektiv- evne og motivasjon og kognitiv motivasjon. Det er et tegn på at andre latente faktorer forklarer denne variabelen bedre. Det betyr at disse målene ikke er fullt så differensierte som ønskelig. Dette kan håndteres ved å slå faktorene sammen, eller fjerne den fra undersøkelsen. Vi vurderer den som viktig for studien og beholder den, men med visshet om dens svakheter. Se resultatene i vedlegg 21: Faktorkorrelasjonsmatrisen.

CR viser at affektiv motivasjon, vertikal kollektivism, mottakelighet for personlig henvendelse og narsissisme bryter den konservative terskelverdien. Men en skår på 0,6 er også akseptabel (Hair m.fl 2014). Samt har alle faktorene en tilfredsstillende MaxR(H). Det konkluderes derfor med tilstrekkelig intern konsistens i faktorene.

Den bekreftende faktoranalysen konkluderes med å ha tilstrekkelig goodness-of-fit, samt målparametere med minimalt av feilterm. Se tabell 10.5 for den bekreftende faktoranalysens goodness-of-fit.

10.6 Spesifisering av stimodellen

Tabell 10.5 viser tydelig forskjell på goodness-of-fit mellom strukturell endelig- og full stimodell og den bekreftende faktoranalysen. Full strukturell stimodell, som inkluderer alle faktorene fra den konseptuelle modellen, har store svakheter når det gjelder goodness-of-fit. Resultater er at full stimodell ikke tilstrekkelig passer dataene. Dette avviker fra den bekreftende faktoranalysen. Den hadde akseptabel reliabilitet og validitet. Det indikerer at den konseptuelle modellen har svakheter, og at det finnes andre forhold i datasettet som ikke er avdekket teoretisk. En annen årsak kan være parsimonistraff grunnet kompleks modell. Det ble derfor søkt parsimoni ved å fjerne de forholdene som ikke hadde en signifikant effekt. Dette ble gjort stegvis ved å fjerne de med minst sannsynlighet først. Se vedlegg 15: Test av full strukturell modell og stegvis fjerning av forhold - Studie 2.

Tabell 10.5 Goodness-of-fit - studie 2

Mål		Terskelverdi	Endelige stimodell	Full stimodell	Bekreftende faktor analyse	Kunnskap	Giverfrekvens: Av og til/ Ikke av og til	Giverfrekvens: Sjelden/ Ikke sjelden
			Estimat	Estimat	Estimat	Estimat	Estimat	Estimat
Kji-kvadrat/df (cmin/df)	< 3,00 god; < 5,00 akseptabel		2,53	45,45	1,59	2,18	1,77	1,59
P-verdi for modellen**	> 0,05		0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,03
CFI	> 0,95 bra		0,99	0,52	0,94	0,98	0,99	0,99
GFI	> 0,95		0,99	0,74	0,87	0,98	0,99	0,99
AGFI	> 0,80		0,94	-0,12	0,83	0,90	0,92	0,93
SRMR	< 0,08		0,02	0,10	0,04	0,03	0,03	0,03
RMSEA	< 0,05 bra; 0,05 – 0,10 moderat > 0,10 dårlig		0,06	0,30	0,04	0,05	0,04	0,04
RMSEAs konfidensintervall			0,03 - 0,08	0,29- 0,32	0,03 - 0,04	0,03 - 0,07	0,02 - 0,06	0,01 - 0,06
PCLOSE	> 0,05		0,31	0,00	1,00	0,49	0,78	0,88

Notat: ** P-verdi for modellen er sensitiv for stort utvalg, derfor er det ikke unormalt med $p = 0$ (Malhotra, Birks og Wills 2012).

Grønnfargen indikerer tilfredsstillende skår.

Rødfargen indikerer ikke tilfredsstillende skår.

Gul/oransje indikerer problematisk skår.

Likt som i studie 1 ble test av gruppeforskjeller utført. Ingen av gruppene testet i studie 1 ga utslag her i studie 2. En årsak til dette kan være begrensninger i utvalget. Derimot hadde andre grupper effekt. Det er blant gruppene som gir av og til eller sjeldent til veldedige organisasjoner. Kunnskap hadde også signifikante annerledes effekt på et nittifem prosent sannsynlighetsnivå. Resultatene av gruppeforskjellene kan observeres i vedlegg 16: Nested model comparison - studie 2 og tabell 10.5.

Tabell 10.6 Stimodellens R square - studie 2

R Square	Endelige stimodell
Holdning til å gi testamentariske gaver til veldedige organisasjoner	0,57
Empati:	
Affektiv motivasjon	0,49
Affektiv evne	0,24
Kognitiv motivasjon	n/a
Kognitiv evne	n/a

Tabell 10.6 viser stimodellenes R Squares som er på 0,57. Det betyr at femtisyv prosent av variasjonen i holdning til å gi testamentariske gaver til veldedige organisasjoner statistisk kan forklares av variablene som er inkludert i den endelige strukturelle stimodellen. Av de to empatiske komponentene er det affektiv motivasjon som har størst forklart variasjon på førtini prosent, mens affektiv evne ligger på tjuet fire prosent. Endelig strukturell stimodell og gruppene har tilnærmet like R square, mens full stimodell har litt mindre forklart varians i avhengige variabler. Se vedlegg 17: Sammenligning av modellenes R square - studie 2, for R square av full stimodell og gruppene.

Figur 10.2 viser standardiserte stikoeffisienter. Den beskriver den endelige modellens relasjoner og styrken på forholdene i modellen. Store endringer i stikoeffisienter kan oppstå når man reduserer en modell. Det kan være et tegn på redusert validitet. Vi merket oss fire relasjoner som endret seg da vi reduserte antall faktorer i modellen. (1) Stikoeffisienten til affektiv motivasjon er kun en fjerdedel, (2) samt er effekten av personlig henvendelse halvert. (3) Godfølelse har både indirekte og direkte effekt. (4) I tillegg har begge målene for takknemlighet signifikant forklart varians på affektiv motivasjon. Se resultatene i vedlegg 19: Standardiserte stikoeffisienter i full strukturell og endelig stimodell - studie 2. Gruppen kunnskap er også testet i studie 2. Se tabell 10.7 for resultater. Ikke signifikante stikoeffisienter er fjernet fra tabellen.

Tabell 10.7 Standardiserte stikoeffisienter for kunnskap - studie 2

Endogen variabler	Standardiserte stikoeffisienter													
	Holdning til å gi testamentarisk gave til veldedige org.				Affektiv motivasjon						Affektiv evne			
Exogene variabler	Godfølelse	Mottakelig for personlig henvendelse	Affektiv motivasjon	Affektiv evne	Takknemligh et ovenfor	Mangel på ting å være	Skyldfølelse	Godfølelse	Holdning veld. org.	Altruisme	Narsissisme	Altruisme	Skyldfølelse	Takknemligh et ovenfor
Endelig stimodell	0,59	0,20	0,12	-0,13	0,27	0,21	0,20	0,20	0,20	0,18	0,29	0,23	0,20	0,15
Kunnskap														
Høy kunnskap	0,56	0,29	0,15		0,32	0,11	0,26	0,09	0,24	0,12				
Lav kunnskap	0,61	0,15		-0,14							0,31	0,29	0,20	0,10

Notat: Estimater som ikke var på et 95% signifikansnivå er slettet fra tabellen. Modellens inndata er ikke endret, stikoeffisientene er kun fjernet fra tabellen.

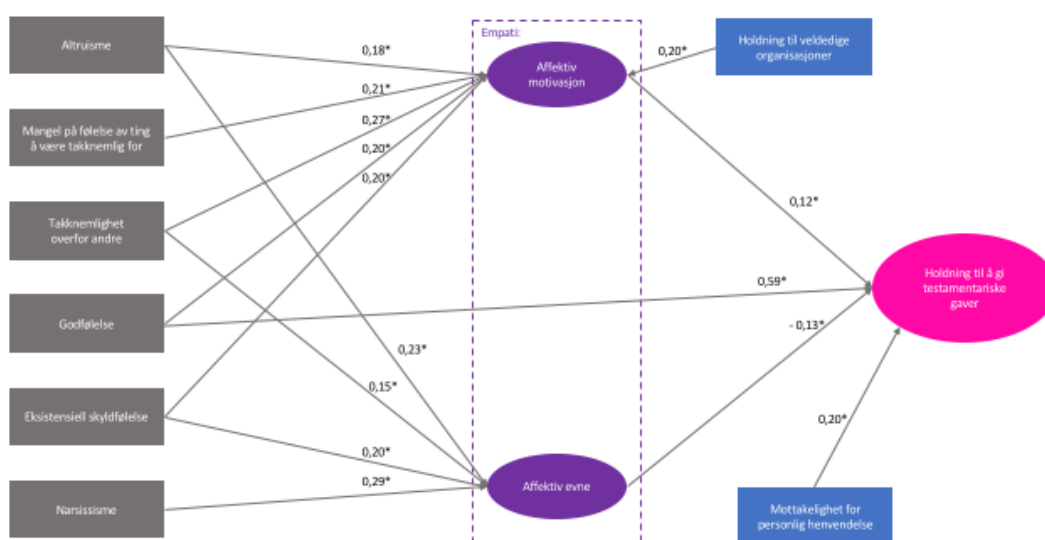
* = grupper med base under n = 100.

Grønnfargen illustrerer grad av positiv samvariasjon.

Rødfargen illustrerer grad av negativ samvariasjon.

Her viser figur 10.2 sammenhengene som ble avdekket.

Fig. 10.2 Spesifisert endelig stimodell - studie 2



Notat: * stikoeffisient er signifikant på et nittifem prosent sannsynlighetsnivå.

En test av indirekte effekter var nødvendig. Den viste at altruisme, mangel på følelsen av ting å være takknemlig for, takknemlighet overfor andre, godfølelse, eksistensiell skyldfølelse, narsissisme og holdning til veldedige organisasjoner hadde indirekte effekt med holdning til å

gi testamentariske gaver til veldedige organisasjoner. Resultatet var at en indirekte effekt gjennom empati, henholdsvis affektiv evne eller motivasjon, eksisterer på et nittifem prosent sannsynlighetsnivå. P-verdien kan observeres i vedlegg 20: Indirekte effekter - studie 2.

Relasjonene og stikoeffisientene gjennomgås i neste kapittel. Estimatene kan undersøkes og sammenlignes med gruppene i vedlegg 18: Standardiserte stikoeffisienter - Studie 2.

11.0 Diskusjon: studie 2

I dette kapittelet diskuteres funn fra studie 2. Se figur 10.2, kapittel 10 for resultatene.

Den opprinnelige konseptuelle modellen har ikke tilstrekkelig goodness-of-fit. Mange forhold i modellen viste ikke et tilfredsstillende sannsynlighetsnivå. Samt var stikoeffisienten liten på enkelte faktorer. Etter en stegvis eliminering av variabler ble det avdekket en stimodell med tilfredsstillende validitet og reliabilitet.

***H1:** Empati er relatert med en positiv holdning til å gi testamentariske gaver til veldedige organisasjoner. Dette gjelder samtlige empatiske faktorer: affektiv- motivasjon og evne og kognitiv- motivasjon og evne.*

Hypotesen er delvis bekreftet. De fire komponentene av empati har ulike effekt på holdning til å gi testamentariske gaver til veldedige organisasjoner. Kun affektiv motivasjon bekrefter teorien, med en positiv relasjon til avhengig variabel. Affektiv evne er motstridende og har en negativ relasjon til avhengig variabel. Kognitiv motivasjon og evne er derimot ikke relatert til avhengig variabel i den endelige stimodellen. Kognitiv motivasjon og evne diskuteres derfor ikke videre.

I gruppene har affektiv motivasjon utslag blant folk med høy kunnskap om testament, men det registreres ikke forskjeller på giverfrekvens. Affektiv evne er kun signifikant forklart blant folk med lav kunnskap om testament, samt personer som ikke gir penger av og til eller som gir sjeldent til veldedige organisasjoner.

***H2:** Altruisme, takknemlighet overfor andre, godfølelse, eksistensiell skyldfølelse og narsissisme er relatert med en positiv holdning til å gi testamentariske gaver til veldedige organisasjoner. Denne relasjonen medieres av empati.*

Hypotesen er delvis bekreftet. Alle variablene har en positiv relasjon til empati. Men når de medieres har ikke alle variablene en positiv relasjon med holdning til å gi testamentariske gaver til veldedige organisasjoner.

Det ble avdekket variabler med både positiv og negativ relasjon til avhengig variabel. Disse

er takknemlighet overfor andre, skyldfølelse og altruisme. Retning på relasjonen er avhengig av om de medieres av affektiv motivasjon eller affektiv evne. Årsaken er at affektiv evne har en negativ relasjon til avhengig variabel. Det er en variabel som kun har negativ relasjon til avhengig variabel, det er narsissisme. Godfølelse har kun en positiv relasjon og bekrefter dermed delvis hypotesen.

Dataene viser at relasjonene medieres av empati, se vedlegg 20: Test av indirekte effekt - studie 2. Godfølelse har i motsetning til de andre en direkte effekt på holdning til å gi testamentariske gaver til veldedige organisasjoner. Denne relasjonen er positiv og har den sterkeste stikoeffisienten blant variablene i modellen.

***H3:** Mangel på følelse av ting å være takknemlig for er relatert med en negativ holdning til å gi testamentariske gaver til veldedige organisasjoner. Denne relasjonen medieres av empati.*

Hypotesen er delvis bekreftet. Mangel på ting å være takknemlig for er negativt relatert til holdning til å gi testamentariske gaver til veldedige organisasjoner. Denne relasjonen viser seg å medieres av affektiv motivasjon.

***H4:** Vertikal- og horisontal- kollektivism, holdning til veldedige organisasjoner, objektiv kunnskap om testament, mottakelighet for henvendelse og holdning til familie er relatert med en positiv holdning til å gi testamentariske gaver til veldedige organisasjoner.*

Hypotesen er delvis bekreftet. Kun mottakelighet for personlig henvendelse er inkludert i endelig stimodell. De resterende tilfredsstilte ikke sannsynlighetsnivået eller ble fjernet grunnet lave stikoeffisienter, og ønske om å forbedre modellens validitet og reliabilitet.

Holdning til veldedige organisasjoner hadde ikke en signifikant direkte effekt på holdning til å gi testamentariske gaver til veldedige organisasjoner. Derimot ble det avdekket en indirekte effekt; mediert av affektiv motivasjon. Tidligere forskning har vist støtte for en slik sammenheng (Sikkel og Schoenmakers 2012).

***H5:** Vertikal- og horisontal- individualisme er relatert med en negativ holdning til å gi testamentariske gaver til veldedige organisasjoner.*

Hypotesen er bekreftet. Vertikal- og horisontal- individualisme har en negativ relasjon med holdning til å gi testamentariske gaver til veldedige organisasjoner. Dog, med hensyn til at disse variablene hadde moderate stikoeffisienter ble de fjernet fra den endelige strukturelle stimodellen. Det forbedret modellens goodness-of-fit.

12.0 Generell diskusjon

Forskningen ble startet etter observasjon av manglende kunnskap og evne til å satse på testamentariske gaver som en potensiell inntektskilde for veldedige organisasjoner i Norge. Vi så derfor behovet for å undersøke og prøve å avdekke deler av fenomenet. Dette er imøtekommet ved å undersøke hvilke psykologiske faktorer som virker inn på holdning til å gi testamentariske gaver til veldedige organisasjoner. Det er inkludert et komplekst samspill av faktorer. Disse bidrar med en utvidet forståelse av holdning til å gi testamentariske gaver til veldedige organisasjoner.

I diskusjonen forklares effekter og relasjoner. Disse er basert på stikoeffisienter og forklarer samvariasjon mellom variablene. Det er ikke et faktisk avhengighetsforhold, men retningene er testet for å se om de statistisk gir mening sammenlignet med teorien.

Empati og holdning til å gi testamentariske gaver til veldedige organisasjoner

Både studie 1 og 2 viser at empati har en moderat effekt i denne relasjonen. I tillegg avdekkes det i studie 2 at forholdets retning kan bli negativ hvis personen kun har affektiv evne. En annen dimensjon er at kognitiv evne og motivasjon ikke har et sannsynlighetsbevis. Disse funnene bidrar med en utvidet forståelse av empati.

I teorien ble det diskutert forskjeller på motivasjon og evne, samt hvordan disse kan påvirke følt relevans til et objekt. Personlig relevans kan styrke motivasjon, og affektiv motivasjon er positivt relatert med avhengig variabel. Derimot er det å ha en evne ikke det samme som å bruke evnene. En person kan for eksempel ha stor formue, altså tilstrekkelig med evne, men ikke nødvendigvis et behov for å tilgodese en veldedig organisasjon i sitt testament. Derimot kan en person som føler det er relevant få motivasjon til dette. Likeså er det ikke sikkert at en person som føler motivasjon faktisk har evne til å gi en testamentarisk gave til veldedige organisasjoner.

Funnene viser også at empati blir positivt påvirket hos personer som er takknemlig overfor andre, har ting å være takknemlig for, føler skyldfølelse, har godfølelse, har fordelaktig holdning til veldedige organisasjoner og når personer har altruistiske eller narsissistiske trekk. Dette bekrefter tidligere forskning på empati. Vår studie gir ny innsikt i viktigheten av relevans og motivasjon for å få en positiv holdning til å gi.

Altruisme

Altruisme viser i studie 1 og 2 en positiv indirekte relasjon med holdning til å gi testamentariske gaver til veldedige organisasjoner. Et motstridende funn i studie 2 var dens negative relasjon gjennom affektiv evne. Vi har mistanke om at denne relasjonen er spurios. Årsaken til antagelsen er at empati handler om å gjenspeile en annens følelser, mens altruisme baserer seg på et moralsk gen som reflekterer selve situasjonen og hva som er rett å gjøre der og da.

Takknemlighet

Takknemlighet har sterkest effekt på empati i både studie 1 og 2. Dette kan ha sitt utspring i den tankegangen hvor personer erkjenner at det gode de har i livet ikke bare kildres tilbake til seg selv. For eksempel kan en person oppfatte at veldedige organisasjoner hjelper personer som ikke er like heldige som seg selv. Takknemlighet overfor andre eller det å ha ting å være takknemlig for kan da føre til at personen får empati til organisasjonens formål. Det kan så motivere til positiv intensjon om å gi en testamentarisk gave; men kun hvis den er en funksjon av affektiv motivasjon. Dette funnet samsvarer med tidligere forskning.

Godfølelse

Tidligere forskning viser til en positiv relasjon mellom godfølelse og bidrag til veldedighet. I studie 1 var det tilnærmet ingen effekt på empati. I studie 2 var godfølelse den variabelen med størst effekt på holdning til å gi testamentariske gaver til veldedighet, samt god effekt på affektiv motivasjon. Det direkte forholdet med testamentariske gaver er ikke tidligere avdekket. Sammenhengen burde derfor kryssvalideres av andre. Godfølelse hadde ikke effekt på affektiv evne, det kan kanskje forklares med at det er en følelse, mer enn en evne.

Skyldfølelse

Skyldfølelse har en moderat effekt på empati i studie 1 og 2. Skyldfølelse brukes mye for å presse folk til å donere til veldedighet. I målemodellen for studie 2 ble det avdekket at den eksistensielle skyldfølelsen kan ha positiv effekt på holdning til å gi testamentariske gaver gjennom affektiv motivasjon, men negativ effekt gjennom affektiv evne. Skyldfølelse brukes mye i reklame og det har vist seg at folk kan være skeptiske til dette virkemiddelet. Bruk av skyldfølelse i kommunikasjon kan trigge en visshet om at noen prøver å påvirke selvet. En

slik påvirkning kan trigge forsvarsmekanismer hos mottaker. Det kan føre til ufordelaktig holdning til testamentariske gaver til veldedighet.

Narsissisme

Narsissisme hadde en moderat effekt i studie 1, men den sterkeste effekten på affektiv evne i studie 2. I motsetning til andre variabler i modellen er dette den eneste som kun har en negativ indirekte relasjon med holdning til å gi testamentariske gaver til veldedige organisasjoner. En årsak til dette kan være at de fleste i befolkningen har en ufordelaktig holdning til å tilgodese en veldedig organisasjon i et testament. Oppfatningen blant personer med narsissistiske trekk kan være at det ikke foreligger personlig vinning ved å gi. Det betyr at personen har evnen til empati, men forholder seg passiv inntil det faktisk er noe å vinne.

Konformitet, vertikal- og horisontal- individualisme og kollektivism

I studie 1 hadde konformitet tilnærmet ingen effekt. Denne variabelen ble i studie 2 ekskludert. Fordi vi oppdaget at et konformitetspress muligens kunne være avhengig av hvilke sosiale strukturer personen aspirerte. I tillegg inneholder vertikal- og horisontal-individualisme og kollektivism informasjon om variasjon på variabler som ofte benyttes innenfor markedsføring. Funnene i studie 2 viste at disse variablene ikke forklarte modellen bedre enn de andre variablene i modellen. Det foreligger likevel indikasjoner på forskjeller blant vertikal- og horisontal- individualisme og kollektivism. Dette kan ha praktisk nytte for folk som jobber med innledende analyser og kobling av data opp mot for eksempel forbruker og media som også inneholder denne aksens.

Mottakelighet for henvendelse

Mottakelighet for henvendelse hadde svak effekt i studie 1. Dette kan skyldes en for vid operasjonalisering av begrepet. Den ble derfor avgrenset, og delt inn i mottakelighet for personlig og generell henvendelse. Funnene i studie 2 viste at mottakelighet for personlig henvendelse har en positiv relasjon til holdning til å gi testamentariske gaver til veldedige organisasjoner. Denne effekten var også en av de få variablene med direkte effekt som ble beholdt i den endelige strukturelle stimodellen. Det indikerer at det er en gruppe mennesker som er åpne for en personlig henvendelse angående testamentariske gaver fra en veldedig organisasjon. Derimot var effekten av generell henvendelse ikke signifikant forklart. Selv om mottakelighet for generell henvendelse ikke er signifikant, betyr ikke dette at folk ikke ønsker å få en slik henvendelse.

Holdning til veldedige organisasjoner

Holdning til veldedige organisasjoner var antatt å ha sterk sammenheng med holdning til å gi testamentariske gaver til veldedige organisasjoner. Studie 1 støttet dette forholdet. Funnene fra studie 2 ga en utvidet forståelse av forholdet. I studie 2 forklarte ikke holdning til veldedige organisasjoner den avhengige variabelen signifikant. Det ble avdekket en indirekte sammenheng, hvor den ble mediert av affektiv motivasjon. Dette kan ha en sammenheng med relevans som fører til affektiv motivasjon, som gir en forståelse av andres situasjon. Det kan gi en positiv holdning til å gi testamentariske gaver til veldedige organisasjoner.

Mangel på familiebehov og holdning til familie

Mangel på familiebehov hadde tilnærmet ingen effekt i studie 1. En årsak til dette er at begrepet var vidt, og et behov for familien kan være mye. Studie 2 prøvde å imøtekomme denne svakheten. Begrepet holdning til familie ble operasjonalisert, men dette hadde heller ingen effekt. Problemet med dette var at over halvparten av utvalget lå på et snitt rundt topp to, altså har de en veldig fordelaktig holdning til egen familie.

Kunnskap om testament

I studie 1 hadde kunnskap om testament en svak negativ relasjon til holdning til å gi testamentariske gaver til veldedighet. Det var en subjektiv form for kunnskap. I studie 2 undersøktes objektiv kunnskap. Funnene viste at kunnskap om testament kanskje kan øke med alder. I tillegg viste grad av kunnskap forskjeller i den endelige stimodellen for studie 2. Både personer med høy og lav kunnskap hadde lignende stikoeffisienter. Forskjellen var at personer med høy kunnskap bedre forklarte holdning til å gi testamentariske gaver til veldedighet med affektiv motivasjon. Mens personer med lav kunnskap kun hadde positiv relasjon med godfølelse og mottakelighet for personlig henvendelse. Det interessante er at personer med lav kunnskap har signifikant effekt gjennom empati, men det er kun med affektiv evne. Det kan indikere at de med lav kunnskap ikke føler at det å testamentere til en veldedig organisasjon er relevant. Å opplyse folk om testament kan kanskje være en viktig bidragsyter for å påvirke holdningen til å testamentere.

12.1 Ledelsesimplikasjoner

Det er avdekket at folk generelt er negative til en henvendelse angående testamentariske gaver til veldedighet. Likevel er det personer som ønsker mer informasjon i form av en personlig

eller generell henvendelse. For å kommunisere med disse personene burde det tas hensyn til funn fra denne undersøkelsen.

Faktorene med størst effekt er godfølelse og takknemlighet. Å bruke disse faktorene som virkemidler i kommunikasjon kan styrke dens effekt til å bygge positive sterke holdninger. For at takknemlighet skal gi effekt må kommunikasjonen også evne å motivere til affektiv empati.

Forskning på motivasjon viser at relevans og evne er nærliggende og viktige faktorer for å trigge ønsket atferd. Studien reflekterer dette. Den viser dog at i denne kontekst er det viktigere å aktivere personens empati i form av affektiv motivasjon.

I kommunikasjon til potensielle testamentariske givere kan det derfor brukes virkemidler som spiller på eller trigger affektiv motivasjon. Av de faktorene som er inkludert i undersøkelsen er det seks faktorer som har god effekt. De er (1) takknemlighet overfor andre, (2) å ha ting å være takknemlig for, (3) skyldfølelse, (4) godfølelse, (5) holdning til veldedige organisasjoner og (6) altruisme. Et interessant aspekt ved disse seks faktorene er at holdning til veldedige organisasjoner inngår blant dem. Det indikerer at å generere affektiv motivasjon blant folk med en positiv holdning til din organisasjon; som for eksempel faste givere; kan øke sannsynligheten for at noen gir en testamentarisk gave til din veldedige organisasjon.

Vi anbefaler ikke å bruke narsissisme og skyldfølelse i kommunikasjonsprosessen. For førstnevnte tviler vi på at det foreligger et behov per dags dato. Når det gjelder bruk av skyldfølelse så kan det sammenlignes med å legge ut et minefelt. Det kan lett gå galt og føre til negative holdninger rundt testamentariske gaver.

En annen viktig implikasjon ved studie 2 var dens undersøkelse av folk med høy og lav kunnskap. Blant folk med høy kunnskap om testament er det kun positive relasjoner som er signifikant. Det betyr ikke at alle med god kunnskap om testament vil testamentere, men kan indikere at svært få er bevisst muligheten. Samt hvordan å gjennomføre det.

For å oppsummere studiens ledelsesimplikasjoner vil vi påpeke at godfølelse i graven er bedre enn skyldfølelse i maven.

12.2 Begrensninger

Studiene har noen begrensninger. Alle innsamlede data er basert på en generell tilnærming. Det er en svakhet med tanke på generalisering til ulike veldedige organisasjoner. Den generelle tilnærmingen kan allikevel beskrive tendenser som veldedige organisasjoner kan ta hensyn til.

I studie 1 ble det avdekket svak begrepsvaliditet. En følge av dette er svak konklusjonsvaliditet. Data ble samlet med et spørreskjema. Det innebar selvrapportering, og feilkilder kan da forekomme. En feilkilde kan være et avvik mellom hva folk føler og gjør, eller at respondenten velger feil alternativ eller gir et sosialt riktig svar. Vi tror godfølelse i studie 1 er et eksempel på dette.

I studie 2 ble det avdekket svak begrepsvaliditet. Empati var også noe problematisk. Den eksplorative faktoranalysen beviser dette. Komponenter av empati ladet ikke tilstrekkelig høyt på egen faktor, men kryssladet på hverandre. Et annet aspekt ved empati er at atferd kan avvike noe fra selvrapportering. En mulig løsning kan være å validere spørsmålene fra empati opp i mot respondentens eget perspektiv av egen evne til å ha empati.

Studie 2 benytter et ikke-sannsynlighetsutvalg. Selv om det er relativt god spredning på alder, er den noe skjevfordelt til personer under tretti år, samt geografisk sentrert på Østlandet. Dette begrenser mulighet for å generalisere. Videre studier burde derfor inkludere flere personer for å få et mer diversifisert utvalg, for deretter å replisere og kryssvalidere studien.

12.3 Anbefaling til videre forskning

Det er behov for videre forskning med hensikt å få en rikere forståelse av fenomenet, samt for å oppnå bedre validitet. Selv om resultat fra studiene gir støtte for noen av hypotesene må disse også utprøves av andre. Forskningens validitet må også sikres ved å teste funnene i andre kontekster og for ulike veldedige organisasjoner. I tillegg burde andre faktorer som kan påvirke holdningen undersøkes.

Frykt, bevissthet om egen dødelighet og generativitet er eksempler på dette. Frykt for egen død kan ha positiv effekt på prososial atferd. På den annen side kan frykten føre til at en person prøver å unngå temaer om døden (Schindler, Reinhard og Stahlberg 2012).

Generativitet burde også undersøkes. Denne faktoren kan dekke svakheter avdekket ved faktorene mangel på familiebehov og holdning til familie, da de alle tre delvis handler om omsorg for neste generasjon. Det kan være av betydning å differensiere generativitet med hensyn til for eksempel familie, venner, veldedige organisasjoner og samfunnet generelt. Hvordan disse tre faktoren påvirker holdning til å gi testamentariske gaver kan derfor være interessant å undersøke.

Måling av kunnskap burde også kartlegges enda bredere for å registrere hvor det er avvik i kunnskap.

Et aspekt av betydning er hvordan å tilgodese en veldedig organisasjon i testament omtales. De veldedige organisasjonene, og vi i denne oppgaven har brukt termen; testamentarisk gave. Et potensielt problem med dette er at den veldedige konteksten ofte omtaler, bidrag og donasjoner, men sjelden gaver. Det å gi en gave til veldedighet kan derfor assosieres med andre fenomener enn det tradisjonelle bidraget eller donasjonen.

Det anbefales også å utføre en tidsserieanalyse av faktoren holdning til å gi testamentariske gaver til veldedige organisasjoner. Holdninger målt med tverrsnittstudie er ikke tilstrekkelige for å avdekke dens stabilitet.

Vi anser disse to studiene som et viktig bidrag for fremtidig forskning av fenomenet, samt hvordan å måle potensielle endringer i holdningen.

13.0 Konklusjon

Hvilke psykologiske faktorer virker inn på holdning til å gi testamentariske gaver til veldedige organisasjoner?

Studien har gitt en utvidet forståelse av hvilke psykologiske faktorer som virker inn på holdning til å gi testamentariske gaver til veldedige organisasjoner. Majoriteten i den norske befolkning har en svak ufordelaktig holdning, som kan påvirke forholdene mellom faktorene. Allikevel er det muligheter. Folk er åpne for en henvendelse, enten personlig eller generell. Denne henvendelsen kan ha en uønsket effekt om det kommuniseres med feil elementer. Bruk av faktorer som godfølelse og empati kan ha positiv virkning. I tillegg må folk flest få mer kunnskap om testament. Disse faktorene kan være av betydning i kommunikasjonsprosessen mellom veldedige organisasjoner og potensielle givere.

14.0 Litteraturliste

- Allen, Vernon L., and John M. Levine. 1968. "Creativity and Conformity." *Journal of Personality*, 36(3): 405. doi:10.1111/1467-6494.ep8935595.
- Ames, Daniel R., Paul Rose, and Cameron P. Anderson. 2006. "The NPI-16 as a Short Measure of Narcissism." *Journal of Research in Personality*, 40(4): 440–50. doi:10.1016/j.jrp.2005.03.002.
- Andreoni, James. 1989. "Giving with Impure Altruism: Applications to Charity and Ricardian Equivalence." *Journal of Political Economy*, 97(6): 1447–58. doi:10.1086/261662.
- Arveloven. 1973. *Lov om arv*. Justis- og politidepartementet. Lovdata: <https://lovdata.no/dokument/NL/lov/1972-03-03-5?q=arveloven>
- Asch, Solomon E. 1955. "Opinions and Social Pressure." *SCIENTIFIC AMERICAN*, 193(5): 31–35.
- Ausubel, D. P. 1955. "Relationships between Shame and Guilt in the Socializing Process." *Psychological Review*, 62(5): 378–90. doi:http://dx.doi.org/10.1037/h0042534.
- Auten, Gerald, and David Joulfaian. 1996. "Charitable Contributions and Intergenerational Transfers." *Journal of Public Economics*, 59(1): 55–68. doi:10.1016/0047-2727(94)01475-2.

- Banissy, Michael J., Ryota Kanai, Vincent Walsh, and Geraint Rees. 2012. "Inter-Individual Differences in Empathy Are Reflected in Human Brain Structure." *NeuroImage*, 62(3): 2034–39. doi:10.1016/j.neuroimage.2012.05.081.
- Basil, Debra Z., Nancy M. Ridgway, and Michael D. Basil. 2006. "Guilt Appeals: The Mediating Effect of Responsibility." *Psychology & Marketing*, 23(12): 1035–54.
- . 2008. "Guilt and Giving: A Process Model of Empathy and Efficacy." *Psychology & Marketing*, 25(1): 1–23.
- Batchelder, Laurie, Mark Brosnan, and Chris Ashwin. 2017. "The Development and Validation of the Empathy Components Questionnaire (ECQ)." *PLOS ONE*, 12(1): e0169185. doi:10.1371/journal.pone.0169185.
- Bekkers, René, and Pamala Wiepking. 2011. "A Literature Review of Empirical Studies of Philanthropy: Eight Mechanisms That Drive Charitable Giving." *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 40(5): 924–73. doi:10.1177/0899764010380927.
- Berkowitz, L., and L. R. Daniels. 1964. "Affecting the Salience of the Social Responsibility Norm: Effects of Past Help on the Response to Dependency Relationships." *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 68(3): 275–81. doi:http://dx.doi.org/10.1037/h0040164.
- Biernacki, Patrick, and Dan Waldorf. 1981. "Snowball Sampling: Problems and Techniques of Chain Referral Sampling." *Sociological Methods & Research*, 10(2): 141–63. doi:10.1177/004912418101000205.

Blair, R. J. R. 2005. "Responding to the Emotions of Others: Dissociating Forms of Empathy through the Study of Typical and Psychiatric Populations." *Consciousness and Cognition, The Brain and Its Self*, 14(4): 698–718. doi:10.1016/j.concog.2005.06.004.

Bokmålsordboka | Nynorskordboka. God. Lesedato 13. Februar. 2017:

http://ordbok.uib.no/perl/ordbok.cgi?OPP=god&ant_bokmaal=5&ant_nynorsk=5&begge=+&ordbok=begge

Bollen, Kenneth A., and Robert Stine. 1990. "Direct and Indirect Effects; Classical and Bootstrap Estimates of Variability." *Sociological Methodology*, 20(1): 115–40.

Brown, James Dean. 2011. "Questions and Answers about Language Testing Statistics: Likert Items and Scales of Measurement?", 15(10–14). http://hosted.jalt.org/test/bro_34.htm.

Brucks, Merrie. 1985. "The Effects of Product Class Knowledge on Information Search Behavior." *Journal of Consumer Research*, 12(1): 1–16.

Bryant, W. Keith, Haekyung Jeon-Slaughter, Hyojin Kang, and Aaron Tax. 2003. "Participation in Philanthropic Activities: Donating Money and Time." *Journal of Consumer Policy*, 26(1): 43–73.

Cuff, Benjamin M.P., Sarah J. Brown, Laura Taylor, and Douglas J. Howat. 2016. "Empathy: A Review of the Concept." *Emotion Review*, 8(2): 144–53. doi:10.1177/1754073914558466.

Eagly, A. H. og Chaiken S. 1998. *Attitude structure and function*, in D.T Gilbert og S.T. Fiske (Eds.). *Handbook of Social Psychology*. 4. utg. New York: McGraw-Hill

Eisenberg, Nancy, and Amanda Sheffield Morris. 2001. "The Origins and Social Significance of Empathy-Related Responding. A Review of Empathy and Moral Development: Implications for Caring and Justice by M. L. Hoffman." *Social Justice Research*, 14(1): 95–120.

Evans, R., and E. Ferguson. 2014. "Defining and Measuring Blood Donor Altruism: A Theoretical Approach from Biology, Economics and Psychology." *Vox Sanguinis*, 106(2): 118–26. doi:10.1111/vox.12080.

Frivillighetsregisterloven. 2007. *Lov om register for frivillig virksomhet*. Kulturdepartementet. Lovdata: <https://lovdata.no/dokument/NL/lov/2007-06-29-88?q=frivillighetsregisterloven>

Frivillighet Norge. 2015. *Frivillighetsbarometeret 2015*. Rapport om undersøkelse gjennomført av Frivillighet Norge og TNS Gallup. Lesedato 5. februar 2017: http://www.frivillighetnorge.no/filestore/Dokumenter/Frivillighetsbarometeret/ENDELIG_Frivillighetsbarometeret2015_oppdatert.pdf

Goodman, Leo A. 1961. "Snowball Sampling." *The Annals of Mathematical Statistics*, 32(1): 148–70.

Hair, Joseph F. Jr., William C. Black, Barry J. Babin og Rolph E. Anderson. 2014. *Multivariate data analysis: A global perspective*. 7 utg. Essex, England.: Pearson

Hall, Julie H., and Frank D. Fincham. 2005. "Self-Forgiveness: The Stepchild of Forgiveness Research." *Journal of Social and Clinical Psychology*, 24(5): 621–37. doi:10.1521/jscp.2005.24.5.621.

Haugtvedt, Curtis P., Richard E. Petty, and John T. Cacioppo. 1992. "Need for Cognition and Advertising: Understanding the Role of Personality Variables in Consumer Behavior." *Journal of Consumer Psychology*, 1(3): 239–60. doi:10.1016/S1057-7408(08)80038-1.

Hayes, Andrew F. 2009. "Beyond Baron and Kenny: Statistical Mediation Analysis in the New Millennium." *Communication Monographs*, 76(4): 408–20.
doi:10.1080/03637750903310360.

Herzlinger, Regina E. 1996. "Can Public Trust in Nonprofits and Governments Be Restored?" *Harvard Business Review*, 74(2): 97–107.

Hirschberger, Gilad, Tsachi Ein-Dor, and Shaul Almakias. 2008. "The Self-Protective Altruist: Terror Management and the Ambivalent Nature of Prosocial Behavior." *Personality & Social Psychology Bulletin*, 34(5): 666–78.
doi:10.1177/0146167207313933.

Hodges, S. D. og D. M. Wegner. 1997. "Automatic and controlled empathy." I W. Ickes (red.) *Empathic accuracy*, 311-340. New York, NY: Guildford Press.

Hodtvedt, Signe Karin. 2016. "- Røde Kors får ikke 5 øre av meg!". *NRK*. 20. September.
Lesedato 12. februar 2017: <https://www.nrk.no/norge/steinrik-organisasjon-med-ny-innsamlingsaksjon-1.13187298>

Hoyer, Wayne D., Deborah J. MacInnis, and Rik Pieters. 2013. *Consumer Behavior*. 6. utg. South-Western, Cengage Learning.

Huhmann, Bruce A., and Timothy P. Brotherton. 1997. "A Content Analysis of Guilt Appeals in Popular Magazine Advertisements." *Journal of Advertising*, 26(2): 35–45.

Izard, Carroll E. 1977. *Human Emotions*. 1. Utg. Plenum Publishing Corporation

Johannessen, Asbjørn, Per Arne Tufte og Line Christoffersen. 2010. *Introduksjon til samfunnsvitenskapelig metode*. 4. utg. Abstrakt Forlag A/S

Jones, Alice P., Francesca G.E. Happé, Francesca Gilbert, Stephanie Burnett, and Essi Viding. 2010. "Feeling, Caring, Knowing: Different Types of Empathy Deficit in Boys with Psychopathic Tendencies and Autism Spectrum Disorder." *Journal of Child Psychology and Psychiatry*, 51(11): 1188–97. doi:10.1111/j.1469-7610.2010.02280.x.

Khalil, Elias L. 2004. "What Is Altruism?" *Journal of Economic Psychology*, 25(1): 97–123. doi:10.1016/S0167-4870(03)00075-8.

Konrath, Sara, Olivier Corneille, Brad Bushman, and Olivier Luminet. 2014. "The Relationship Between Narcissistic Exploitativeness, Dispositional Empathy, and Emotion Recognition Abilities." *Journal of Nonverbal Behavior*, 38(1): 129–43. doi:10.1007/s10919-013-0164-y.

---, Meng-Han Ho, and Sasha Zarins. 2016. "The Strategic Helper: Narcissism and Prosocial Motives and Behaviors." *Current Psychology*, 35(2): 182–94. doi:10.1007/s12144-016-9417-3.

- Lascu, Dana-Nicoleta, and George Zinkhan. 1999. "Consumer Conformity: Review and Applications for Marketing Theory and Practice." *Journal of Marketing Theory and Practice*, 7(3): 1–12. doi:10.1080/10696679.1999.11501836.
- LeCompte, Margaret D, and Judith Preissle Goetz. 1982. "Ethnographic Data Collection in Evaluation Research." *Educational Evaluation and Policy Analysis*, 4(3): 387–400. doi:10.3102/01623737004003387.
- Likert, Rensis. 1932. "A technique for the measurement of attitudes." I R. S. Woodiyorte (red.) *Archives of psychology* 22(140): 5-55. New York University
- Lwin, Michael, and Ian Phau. 2014. "An Exploratory Study of Existential Guilt Appeals in Charitable Advertisements." *Journal of Marketing Management*, 30(13–14): 1467–85. doi:10.1080/0267257X.2014.939215.
- MacInnis, Deborah J., and Bernard J. Jaworski. 1989. "Information Processing from Advertisements: Toward an Integrative Framework." *Journal of Marketing*, 53(4): 1–23.
- , Christine Moorman, and Bernard J. Jaworski. 1991. "Enhancing and Measuring Consumers' Motivation, Opportunity, and Ability to Process Brand Information from Ads." *Journal of Marketing*, 55(4): 32–53.
- Malhotra, Manoj K, and Varun Grover. 1998. "An Assessment of Survey Research in POM: From Constructs to Theory." *Journal of Operations Management*, 16(4): 407–25. doi:10.1016/S0272-6963(98)00021-7.

Malhotra, Naresh K., David F. Birks og Peter A. Wills. 2012. *Marketing Research: An Applied Approach*. 4. utg. Essex, England: Pearson.

Mayo, John W., and Catherine H. Tinsley. 2009. "Warm Glow and Charitable Giving: Why the Wealthy Do Not Give More to Charity?" *Journal of Economic Psychology*, 30(3): 490–99. doi:10.1016/j.joep.2008.06.001.

McAdams, D. P., and E. de St. Aubin. 1992. "A Theory of Generativity and Its Assessment through Self-Report, Behavioral Acts, and Narrative Themes in Autobiography." *Journal of Personality and Social Psychology*, 62(6): 1003–15. doi:<http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.62.6.1003>.

Miller, Joshua D., and W. Keith Campbell. 2008. "Comparing Clinical and Social-Personality Conceptualizations of Narcissism." *Journal of Personality*, 76(3): 449–76. doi:10.1111/j.1467-6494.2008.00492.x.

Moheim, Vibeke og Tina Johanne Weyer. 2017. "Gravmildhet." Upublisert Masteroppgave ved Høgskolen Kristiania.

Norges Domstoler. Hvem er arvinger? Lesedato 4. februar 2017:
<https://www.domstol.no/no/Ekteskap-og-arv/Dodsfall-og-arv/Hvem-er-arvinger/>

Norges Innsamlingsråd. a. Møte om testamentariske gaver og arv. Lesedato 3. februar 2017:
<http://www.innsamlingsradet.no/mote-om-testamentariske-gaver-og-arv-2/>

---. b. Tips og råd om testamentariske gaver. Lesedato 10. april 2017:
<http://www.innsamlingsradet.no/tips-og-rad-om-testamentariske-gaver/>

Norges Markedsanalyseforening. Om oss. Lesedato 5. Februar 2017:
<http://www.analysen.no/om-oss>

Norstat. 2016a. *Norstat's answers to ESOMAR 28 questions*. Lesedato 11. feb. 2017:
http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:yIDdzjiz8J:www.norstat.co.uk/fileadmin/user_upload/PDF_Downloads/Norstat_ESOMAR_28.pdf+&cd=1&hl=en&ct=clnk&gl=no&client=safari

---. Norstat Panelbook. Lesedato 15. feb. 2017:
http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:pflhNpUNUMoJ:www.norstat.co.uk/fileadmin/user_upload/PDF_Downloads/Norstat_Panel_Book.pdf+&cd=2&hl=en&ct=clnk&gl=no&client=safari

Oxford Dictionaries Thesaurus. Synonyms of Charity. Lesedato 4. februar 2017:
<https://en.oxforddictionaries.com/thesaurus/charity>

Palfrey, Thomas R., and Jeffrey E. Prisbrey. 1997. "Anomalous Behavior in Public Goods Experiments: How Much and Why?" *The American Economic Review*, 87(5): 829–46. doi:10.2307/2951327.

Pancer, S. M., L. M. McMullen, R. A. Kabatoff, K. G. Johnson, and C. A. Pond. 1979. "Conflict and Avoidance in the Helping Situation." *Journal of Personality and Social Psychology*, 37(8): 1406–11. doi:<http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.37.8.1406>.

- Park, C. Whan, and V. Parker Lessig. 1981. "Familiarity and Its Impact on Consumer Decision Biases and Heuristics." *Journal of Consumer Research*, 8(2): 223–30. doi:10.1086/208859.
- Pieniak, Zuzanna, Joris Aertsens, and Wim Verbeke. 2010. "Subjective and Objective Knowledge as Determinants of Organic Vegetables Consumption." *Food Quality and Preference*, 21(6): 581–88. doi:10.1016/j.foodqual.2010.03.004.
- Podsakoff, P. M., S. B. MacKenzie, J. -Y. Lee, and N.P Podsakoff. 2003. "Common Method Biases in Behavioral Research: A Critical Review of the Literature and Recommended Remedies." *Journal of Applied Psychology*, 88(5): 879–903.
- Ranganadhan, Anita R., and Natasha Todorov. 2010. "Personality and Self-Forgiveness: The Roles of Shame, Guilt, Empathy and Conciliatory Behavior." *Journal of Social and Clinical Psychology*, 29(1): 1–22. doi:10.1521/jscp.2010.29.1.1.
- Rennie, Kimberly M. 1997. *Exploratory and Confirmatory Rotation Strategies in Exploratory Factor Analysis*. Reports - Descriptive; Speeches/Meeting Papers, 24/01. Lesedato 5. Mai 2017: <https://eric.ed.gov/?id=ED406446>.
- Reve, Torgeir. 1985. *Validitet i økonomisk administrative forskning*. Norges Handelshøyskole, Bergen. I kompendium MEO3200 Metode 3: Markedsanalyse - Kvantitativ.
- Rodgers, Joseph Lee, and W. Alan Nicewander. 1988. "Thirteen Ways to Look at the Correlation Coefficient." *The American Statistician* 42 (1): 59–66. doi:10.1080/00031305.1988.10475524.

- Rushton, J. Philippe, Roland D. Chrisjohn, and G. Cynthia Fekken. 1981. "The Altruistic Personality and the Self-Report Altruism Scale." *Personality and Individual Differences*, 2(4): 293–302. doi:10.1016/0191-8869(81)90084-2.
- Ruth, J. A. og R. J. Faber. 1988. "Guilt: An overlooked advertising appeal." I J. D. Leckenby (red.) *The American academy of advertising proceedings*, 83-89. Austin, TX: American Academy of Advertising
- Sargeant, Adrian, Toni Hilton, and Walter Wymer. 2006. "Bequest Motives and Barriers to Giving: The Case of Direct Mail Donors." *Nonprofit Management & Leadership*, 17(1): 49–66.
- Schervish, Paul G. 2005. "Today's Wealth Holder and Tomorrow's Giving: The New Dynamics of Wealth and Philanthropy." *The Journal of Gift Planning*, 9: 15–37.
- . og J. J. Havens. 2003. "Gifts and bequests: family or philanthropic organisations?" I Munnell Alicia. H. og Annika Sundén (red.) *Death and Dollars: The Role of Gifts and Bequests in America*, 130-150. Brookings Institution Press: Washington DC
- ., and Mary A. O'Herlihy. 2002. "The Spiritual Secret of Wealth: The Inner Dynamics by Which Fortune Engenders Care." *New Directions for Philanthropic Fundraising*, 2002(35): 23–40.
- Schindler, Simon, Marc-André Reinhard, and Dagmar Stahlberg. 2012. "Mortality Salience Increases Personal Relevance of the Norm of Reciprocity." *Psychological Reports* 111 (2): 565–74. doi:10.2466/20.02.21.PR0.111.5.565-574.

- Selnes, Fred, and Kjell Gronhaug. 1986. "Subjective and Objective Measures of Product Knowledge Contrasted." *ACR North American Advances*, 13: 67–71.
- Shavitt, Sharon, Ashok K. Lalwani, Jing Zhang, and Carlos J. Torelli. 2006. "The Horizontal/Vertical Distinction in Cross-Cultural Consumer Research." *Journal of Consumer Psychology*, 16(4): 325–42. doi:10.1207/s15327663jcp1604_3.
- Sikkel, Dirk, and Eric Schoenmakers. 2012. "Bequests to Health-Related Charitable Organisations: A Structural Model." *International Journal of Nonprofit & Voluntary Sector Marketing*, 17(3): 183–97. doi:10.1002/nvsm.1421.
- Singelis, Theodore M., Harry C. Triandis, Dharm P. S. Bhawuk, and Michele J. Gelfand. 1995. "Horizontal and Vertical Dimensions of Individualism and Collectivism: A Theoretical and Measurement Refinement." *Cross-Cultural Research*, 29(3): 240–75. doi:10.1177/106939719502900302.
- Sivadas, Eugene, Norman T. Bruvold, and Michelle R. Nelson. 2008. "A Reduced Version of the Horizontal and Vertical Individualism and Collectivism Scale: A Four-Country Assessment." *Journal of Business Research, Cross-Cultural Business Research*, 61(3): 201–10. doi:10.1016/j.jbusres.2007.06.016.
- Spears, Nancy Spears, and Surendra N. Singh Singh. 2004. "Measuring Attitude toward the Brand and Purchase Intentions." *Journal of Current Issues & Research in Advertising*, 26(2): 53–66. doi:10.1080/10641734.2004.10505164.
- Stevens, S. S. 1946. "On the Theory of Scales of Measurement." *American Association for the Advancement of Science*, 103(2684): 677–80.

Stone, Clement A., and Michael E. Sobel. 1990. "The Robustness of Estimates of Total Indirect Effects in Covariance Structure Models Estimated by Maximum." *Psychometrika*, 55(2): 337–52. doi:10.1007/BF02295291.

Tajfel, Henri. 1972. "Some Developments in European Social Psychology." *European Journal of Social Psychology*, 2(3): 307–21. doi:10.1002/ejsp.2420020307.

--- og John Turner 1979. *The Social Psychology of Intergroup Relations: An Integrative Theory of Intergroup Conflict*. Brooks/Cole: Publishing Company.

Tangney, J. P. 1995. "Shame and guilt in interpersonal relationships." I J. P. Tangney og K. W. Fischer (red.) *Self-conscious emotions: The psychology of shame, guilt, embarrassment, and pride*, 114-139. New York, NY: Guildford

Testamente.no. Velkommen til Testamente.no. Lesedato 15. februar 2017:
<http://www.testament.no/index.asp>

The Free Dictionary. Bequest. Lesedato 5. februar 2017: <http://legal-dictionary.thefreedictionary.com/bequest>

Thomas, G., G. J. O. Fletcher, and C. Lange. 1997. "On-Line Empathic Accuracy in Marital Interaction." *Journal of Personality and Social Psychology*, 72(4): 839–50.
doi:<http://dx.doi.org/10.10137/0022-3514.72.4.839>.

Thomas, M. og P. Watkins. 2003. "Measuring the grateful trait: Development of the revised GRAT." Poster session presented at the Annual Convention of the Western Psychological Association, Vancouver, British Columbia, Canada, April

Triandis, Harry C. 1990. "Cross-cultural studies of individualism and collectivism." I J. Berman (red.) *Nebraska Symposium on Motivation*, 41-133. Lincoln: University of Nebraska Press

---. 1995. *New directions in social psychology. Individualism & collectivism*. Boulder, CO: Westview Press.

---., and Michele J. Gelfand. 1998. "Converging Measurement of Horizontal and Vertical Individualism and Collectivism." *Journal of Personality and Social Psychology*, 74(1): 118–28.

Vijver, Fons J. R. van de, and Kwok Leung. 1997. *Methods and Data Analysis for Cross-Cultural Research*. 1. utg. SAGE Publications, Inc

Walker, David A. 2007. Spearman-Brown Prophecy Formula & flanagan-ruleon. Lesedato: 20. mai 2017: <http://www.cedu.niu.edu/~walker/calculators/sbpf.asp>

Wallace, H. M., and R. F. Baumeister. 2002. "The Performance of Narcissists Rises and Falls with Perceived Opportunity for Glory." *Journal of Personality and Social Psychology*, 82(5): 819–34. doi:<http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.82.5.819>.

- Wang, Yanan. 2014. "On the Need to Distinguish the Mortality Salience of Loved Ones (MSLO) from the Mortality Salience of Self (MSS) in Consumer Studies." *Journal of Research for Consumers*, 25: 14–16.
- Webb, Deborah J., Corliss L. Green, and Thomas G. Brashear. 2000. "Development and Validation of Scales to Measure Attitudes Influencing Monetary Donations to Charitable Organizations." *Journal of the Academy of Marketing Science*, 28(2): 299–309.
- White, Katherine, and John Peloza. 2009. "Self-Benefit Versus Other-Benefit Marketing Appeals: Their Effectiveness in Generating Charitable Support." *Journal of Marketing*, 73(4): 109–24. doi:10.1509/jmkg.73.4.109.
- Wood, Alex M., Jeffrey J. Froh, and Adam W. A. Geraghty. 2010. "Gratitude and Well-Being: A Review and Theoretical Integration." *Clinical Psychology Review, Positive Clinical Psychology*, 30(7): 890–905. doi:10.1016/j.cpr.2010.03.005.

Vedlegg 1, side 1: Oppsummering av variabler - studie 1

Følgende tabell viser en oversikt over definisjon av variabelen, hvorfor den er inkludert og hvilke relasjonen den har i den konseptuelle modellen.

Tabell: Hovedpunkter variabler – studie 1

Variabel	Hovedpunkter
Den avhengige variabelen	
Holdning til å gi testamentariske gaver	<p>Definisjon: en psykologisk tendens som blir uttrykt ved at et objekt blir vurdert med en grad av fordelaktighet eller ufordelaktighet (Eagly og Chaiken 1998). Testamentariske gaver er objektet.</p> <p>Hvorfor den inkluderes: kan bidra til en bedre kommunikasjonsprosess, hvor veldedige organisasjoner kan kommunisere med faktorer som kan gi positiv holdning til testamentariske gaver.</p>
Mediator	
Empati	<p>Definisjon: Empati er en emosjonell respons som påvirkes av stabile personlighetstrekk, skiftende emosjonelle tilstander og bevisste tankeprosesser (Cuff m.fl. 2016).</p> <p>Hvorfor den inkluderes: Det har fra tidligere forskning vist seg å ha en positiv korrelasjon til testamentariske gaver, men også vært en medierende effekt.</p>
De uavhengige variablene	
Altruisme	<p>Definisjon: Altruisme er en prososial egenskap basert på et moralsk gen. Dette er et altersentrisk perspektiv (Khalil 2004).</p> <p>Hvorfor den inkluderes: Altruisme har vist seg å ha en positiv relasjon til empati, og en indirekte effekt på testamentariske gaver i en veldedig kontekst.</p>
Takknemlighet	<p>Definisjon: Takknemlighet er verdsettelse for det gode man har i livet, som for eksempel lykke og formue (Schervish 2005; Schervish og O'Herlihy 2002).</p> <p>Hvorfor den inkluderes: Har vist seg å være signifikant positivt korrelert til testamentariske gaver til veldedighet, med forbehold om empati som mediator.</p>
Godfølelse	<p>Definisjon: Godfølelse er den positive følelsen personer erfarer når han donerer til andre (Mayo og Tinsley 2009).</p> <p>Hvorfor den inkluderes: interessant å undersøke om det forekommer effekt for veldedighet på et generelt plan i en norsk kontekst.</p>

Vedlegg 1, side 2: Oppsummering av variabler - studie 1

Skyldfølelse

Definisjon: Skyldfølelse er en emosjonell tilstand som oppstår når en person blir bevisst på at han ikke tar ansvar, imøtekommer egne standarder og verdier, eller bryter normer eller regler (Izard 1977).

Hvorfor den inkluderes: det er mye brukt i markedsføringen til veldedige organisasjoner, og en sjekk av denne sammenhengen kan gi indikasjon på om markedsbudsjettet er hensiktsmessig disponert.

Narsissisme

Definisjon: Narsissisme er et personlighetstrekk, og er definert som overdreven selvtillit, og relativ liten evne til å generere empati (Miller & Campbell 2008).

Hvorfor den inkluderes: det er avdekket at narsissister gjerne gjør en stor innsats for veldedige saker hvis det kan gi sterk selvtillit i form av mye ros. Hvis det er et motiv om fortjeneste kan det ha en effekt.

Konformitet

Definisjon: Konformitet defineres som en tendens til å tenke og handle etter det som samsvarer med normer. Tendensen kan være gruppepress som fører til uønsket atferd, men også føre til harmoni og solidaritet (Berkowitz and Daniels 1964; Asch 1955).

Hvorfor den inkluderes: det er avdekket at normative forventninger øker intensjon om å donere til veldedighet.

Holdning til veldedige organisasjoner

Definisjon: en psykologisk tendens som blir uttrykt ved at et objekt blir vurdert med en grad av fordelaktighet eller ufordelaktighet (Eagly og Chaiken 1998). Veldedige organisasjoner er objektet.

Hvorfor den inkluderes: har vist seg å være relatert til å donere i tidligere forskning.

Mangel på familiebehov

Definisjon: Mangel på familiebehov handler om individer som av ulike årsaker ikke har behov eller mulighet for å videreføre verdiene til familien, eller andre som inngår i arveklassene (Sargeant m.fl. 2006; Schervish og Havens 2003; Auten 1996).

Hvorfor den inkluderes: det er funnet positiv relasjon mellom mangel på familiebehov og det å gi testamentariske gaver.

Mottakelighet for henvendelse

Definisjon: En henvendelse av enten materiell eller immateriell karakter, med interaksjon mellom mennesker hvor veldedige organisasjoner eller en ambassadør er avsender, og hvor budskapet er adressert til en potensiell donor (Bekkers og Wiepking 2011)

Hvorfor den inkluderes: Tidligere forskning har vist at en henvendelse kan skape sosialt press som kan øke sannsynligheten for å donere.

Kunnskap om testament

Definisjon: Kunnskap defineres som informasjon en person har lært å forstå og lagret i hukommelsen (Hoyer m.fl. 2013, 107).

Hvorfor den inkluderes: det er uvisst hva den norske befolkningen vet om testament.

Vedlegg 2: Spørreskjema studie 1 og 2

For å få tilgang til spørreskjema i studie 1 og studie 2 følger du denne linken:

https://www.dropbox.com/sh/u9dk2ppj6o3a7p1/AAA_27CXL8db8LpTj2ejDYMda?dl=0

Vedlegg 3, side 1: Eksplorativ faktoranalyse - studie 1

Notat: Fargene er betinget forskjeller i hver faktor.

EFA (1): Pattern Matrix ^a				
	Faktor			
	1	2	3	4
Holdning til å gi testamentariske gaver til veldedige organisasjoner				
Q77r1: Jeg synes det er greit å bli spurt av veldedige organisasjoner om å bli tilgodesett i mitt testamente.	,1	,7	,0	,0
Q77r3X: Jeg synes det er upassende å bli spurt av veldedige organisasjoner om å testamentere til <u>dem</u> .*	,1	,7	-,1	,0
Holdning til veldedige organisasjoner				
Q10r1: Gaver til veldedighet går til en god sak.	,8	,0	,0	,0
Q10r2X: Mange av gavene til veldedighet er bortkastet*	,7	,1	-,1	,0
Empati				
Q26r2: Hvis noen jeg kjenner lider, så ønsker jeg å gi til en god sak som kan lindre denne lidelsen.	,2	,0	,5	-,1
Konformitet				
Q26r6: I mitt miljø gir mange til veldedige organisasjoner.	,2	,1	,3	-,4
Kunnskap				
Q73r1: Jeg vet hva som skjer med mine verdier hvis jeg ikke skriver testamente.	,0	-,1	-,1	-,2
Mottagelighet for henvendelse				
Q26r7: Jeg har ofte gitt penger til veldedige organisasjoner når de har gjort meg oppmerksom på deres arbeid.	,3	,2	,3	-,3
Mangel på familiebehov				
Q6r2: Jeg tilrettelegger for å kunne bidra til mine barns økonomiske <u>etablering</u> .*	,0	,1	-,2	,1
Narsissisme				
Q26r9: Jeg håper at mine etterlatte husker meg som en god person.	,2	-,2	,4	,1
Q26r8: Min familie og venner vet at jeg er en giver til veldedige organisasjoner.	,2	,2	,2	-,5
Altruisme				
Q36r1: Å gi til veldedighet er å gi tilbake til samfunnet.	,6	,1	,2	-,1
Takknemlighet				
Q26r4: Jeg er takknemlig for det gode i mitt liv, og ønsker det samme for andre, veldedige organisasjoner kan hjelpe med dette.	,5	,1	,3	-,2
Godfølelse				
Q26r10: Jeg gir til veldedige organisasjoner først og fremst for selvfølelsens skyld.	-,1	,2	,3	,0
Skyldfølelse				
Q26r5: Jeg føler skyld når jeg ikke hjelper andre tilstrekkelig.	,1	,1	,5	,1
Extraction Method: Maximum Likelihood.				
Rotation Method: <u>Oblimin</u> with Kaiser Normalization.				
a. Rotation converged in 18 iterations.				
* = snudd skala				

Vedlegg 3, side 3: Eksplorativ faktoranalyse - studie 1

Notat: Fargene er betinget forskjeller i hver faktor.

EFA (2): <u>Pattern Matrix^a</u>				
	Faktor			
	1	2	3	4
Holdning til å gi testamentariske gaver til veldedige organisasjoner				
Q77r1: Jeg synes det er greit å bli spurt av veldedige organisasjoner om å bli tilgodesett i mitt testamente.	,1	,7	,1	,1
Q77r3X: Jeg synes det er upassende å bli spurt av veldedige organisasjoner om å testamentere til dem.*	,1	,7	-,1	,1
Holdning til veldedige organisasjoner				
Q10r1: Gaver til veldedighet går til en god sak.	,8	-,1	,0	,1
Q10r2X: Mange av gavene til veldedighet er bortkastet*	,7	,1	-,1	,0
Empati				
Q26r2: Hvis noen jeg kjenner lider, så ønsker jeg å gi til en god sak som kan lindre denne lidelsen.	,2	,0	,5	-,1
Konformitet				
Q26r6: I mitt miljø gir mange til veldedige organisasjoner.	,2	,2	,3	-,3
Kunnskap				
Q73r1: Jeg vet hva som skjer med mine verdier hvis jeg ikke skriver testamente.	,0	-,1	,0	-,2
Mottagelighet for henvendelse				
Q26r7: Jeg har ofte gitt penger til veldedige organisasjoner når de har gjort meg oppmerksom på deres arbeid.	,3	,2	,4	-,2
Mangel på familiebehov				
Q6r2: Jeg tilrettelegger for å kunne bidra til mine barns økonomiske <u>etablering</u> .*	,0	,1	-,2	,0
Narsissisme				
Q26r9: Jeg håper at mine etterlatte husker meg som en god person.	,2	-,2	,4	,1
Altruisme				
Q36r1: Å gi til veldedighet er å gi tilbake til samfunnet.	,6	,1	,2	,0
Takknemlighet				
Q26r4: Jeg er takknemlig for det gode i mitt liv, og ønsker det samme for andre, veldedige organisasjoner kan hjelpe med dette.	,5	,1	,3	-,2
Godfølelse				
Q26r10: Jeg gir til veldedige organisasjoner først og fremst for selvfølelsens skyld.	-,1	,2	,3	,0
Skyldfølelse				
Q26r5: Jeg føler skyld når jeg ikke hjelper andre tilstrekkelig.	,1	,1	,5	,1
Extraction Method: Maximum Likelihood.				
Rotation Method: <u>Oblimin</u> with Kaiser Normalization.				
a. Rotation converged in 17 iterations.				
* = snudd skala				

Vedlegg 3, side 3: Eksplorativ faktoranalyse - studie 1

Notat: Fargene er betinget forskjeller i hver faktor.

EFA (3): Pattern Matrix ^a												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	Faktor											
Holdning til å gi testamentariske gaver til velledige organisasjoner												
Q77r1: Jeg synes det er greit å bli spurt av velledige organisasjoner om å bli		,1										-1,0
Q77r3X: Jeg synes det er upassende å bli spurt av velledige organisasjoner om å	,1	,9							,1			-,1
Holdning til velledige organisasjoner												
Q10r1: Gaver til velledighet går til en god sak.	,5	-,1							-,1	,4		-,1
Q10r2X: Mange av gavene til velledighet er bortkastet*		,1								1,0		-,1
Empati												
Q26r2: Hvis noen jeg kjenner lider, så ønsker jeg å gi til en god sak som kan lindre									-1,0			
Konformitet												
Q26r6: I mitt miljø gir mange til velledige organisasjoner.								-1,0				
Kunnskap												
Q73r1: Jeg vet hva som skjer med mine verdier hvis jeg ikke skriver testamente.					1,0							
Mottagelighet for henvendelse												
Q26r7: Jeg har ofte gitt penger til velledige organisasjoner når de har gjort meg												-1,0
Mangel på familiebehov												
Q6r2: Jeg tilrettelegger for å kunne bidra til mine barns økonomiske etablering.*					1,0							
Narsissisme												
Q26r9: Jeg håper at mine etterlatte husker meg som en god person.						1,0						
Altruisme												
Q36r1: Å gi til velledighet er å gi tilbake til samfunnet.	,9	,1									-,1	,1
Takknemlighet												
Q26r4: Jeg er takknemlig for det gode i mitt liv, og ønsker det samme for andre.	,4	-,1							-,3	-,1	-,2	-,1
Godfølelse												
Q26r10: Jeg gir til velledige organisasjoner først og fremst for selvfølelsens skyld.										-,1,0		
Skyldfølelse												
Q26r5: Jeg føler skyld når jeg ikke hjelper andre tilstrekkelig.												-1,0

Extraction Method: Principal Component Analysis. Rotation Method: Oblimin with Kaiser Normalization. * = snudd skala

Vedlegg 4: Nested model comparison - studie 1

Nested Model Comparisons				
Assuming model Unconstrained to be correct:				
13 grupper	Frihetsgrader	CMIN	P-verd/N	Evaluering av goodness-of-fit
Kjønn	11	23,43	0,02	2015 Noe bedre enn overordnet modell, men mangler teoretisk forankring. Kjønn utelates fra videre undersøkelse.
Menn				974
Kvinner				1041
Alder	33	48,73	0,04	2015 Signifikant forskjell. Se diskusjon for studie 1.
Under 30				400
30-39				304
40-49				385
50-99				926
Inntekt (husholdningens bruttoinntekt)	22	27,28	0,20	1643 Ikke signifikant forskjell. Ikke vurdert goodness-of-fit.
Lav				336
Middels				534
Høy				773
Utdanning	22	25,82	0,26	1941 Ikke signifikant forskjell. Ikke vurdert goodness-of-fit.
Grunnskole				92
Videregående				660
Høyskole/universitet 1+ år				1189
Sivilstatus	66	115,80	0,00	1953 Signifikant forskjell. Se diskusjon for studie 1.
Enslig u/ barn i husstand				353
Enslig m/ barn i husstand				70
Gift u/ barn i husstand				786
Gift m/ barn i husstand				523
Bor hos foreldre				62
Skilt				103
Enke/ Enkemann				56
Eier eller leier bolig	11	23,93	0,01	1963 Signifikant forskjell, men noe svakere goodness-of-fit enn gruppen sivilstatus. Gruppen utelates fra videre undersøkelse.
Eier bolig				1638
Leier bolig				325
Mottatt arv/ ikke mottatt arv	11	13,39	0,27	2015 Ikke signifikant forskjell. Ikke vurdert goodness-of-fit.
Mottatt arv				1185
Ikke mottatt arv				830
Religiøs / ikke religiøs	11	12,03	0,36	1800 Ikke signifikant forskjell. Ikke vurdert goodness-of-fit.
Religiøs				554
Ikke religiøs				1246
Skrevet testament / ikke skrevet testament	11	7,59	0,75	2015 Ikke signifikant forskjell. Ikke vurdert goodness-of-fit.
Skrevet testament				195
Ikke skrevet testament				1820
Giverfrekvens (multi spørsmål)				
Fast giver/ ikke fast giver	11	20,27	0,04	2015 Signifikant forskjell. Se diskusjon for studie 1.
Fast giver				667
Ikke fast giver				1348
Av og til/ ikke av og til	11	-	1,00	2015 Ikke signifikant forskjell. Ikke vurdert goodness-of-fit.
Av og til				1086
Ikke av og til				929
Ved katastrofe/ ikke ved katastrofe	11	8,55	0,66	2015 Ikke signifikant forskjell. Ikke vurdert goodness-of-fit.
Ved katastrofe				322
Ikke ved katastrofe				1693
Gir/ gir ikke	11	14,45	0,21	2015 Ikke signifikant forskjell. Ikke vurdert goodness-of-fit.
Gir				1725
Gir ikke				290

Vedlegg 5: Goodness-of-fit alternative modeller - Studie 1

		Sammenligning av Goodness-of-fit mellom alternative modeller				
Mål	Terskelverdi	Strukturell begrenset modell	Full bekreftende modell	Sivilstatus	Alder	Giverfrekvens: Fast giver/ Ikke
		Estimat	Estimat	Estimat	Estimat	Estimat
Kji-kvadrat/df (cmin/df)	< 3,00 god; < 5,00 akseptabel	29,95	3,55	4,78	8,04	16,68
P-verdi for modellen	> 0,05	0	0	0	0	0
CFI	> 0,95 bra	0,96	0,99	0,96	0,96	0,95
GFI	> 0,95	0,98	1	0,97	0,98	0,97
AGFI	> 0,80	0,82	0,97	0,79	0,81	0,8
SRMR	< 0,08	0,04	0,02	0,03	0,04	0,04
RMSEA	< 0,05 bra; 0,05 – 0,10 moderat > 0,10 dårlig	0,12	0,04	0,04	0,06	0,09
RMSEAs konfidensintervall		0,10 - 0,13	0,03 - 0,04	0,04 - 0,05	0,05 - 0,07	0,08 - 0,1
PCLOSE	> 0,05	0	1	0,98	0,01	0

Notat:

Grønnfargen indikerer tilfredsstillende skår sammenlignet med terskelverdi.

Rødfargen indikerer ikke tilfredsstillende skår sammenlignet med terskelverdi.

Gul/oransje indikerer problematisk skår sammenlignet med terskelverdi.

Vedlegg 6: Gruppernes R square - studie 1

Sammenligning av modellenes R Square		
	Holdning til å gi testamentarisk gave til veld. org	Empati
Overordnet modell		
Totalbasen	0,26	0,26
Giverfrekvens		
Fast giver	0,22	0,19
Ikke fast giver	0,26	0,28
Sivilstand		
Enslig u/ barn i husstand	0,31	0,27
Enslig m/ barn i husstand*	0,38	0,27
Gift u/ barn i husstand	0,27	0,26
Gift m/ barn i husstand	0,23	0,32
Bor hos foreldre*	0,32	0,27
Skilt	0,27	0,24
Enke/ Enkemann*	0,39	0,37
Alder		
Under 30 år	0,24	0,28
30-39 år	0,23	0,33
40-49 år	0,29	0,31
50-99 år	0,26	0,23

Notat: * = grupper med base under n = 100. Høyere forklart varians R Square kan være en funksjon av lite utvalg.

Vedlegg 7: Standardiserte stikoeffisienter - Studie 1

Standardiserte stikoeffisienter											
Avhengige variabler	Holdning til å gi testamentarisk gave til veldedige org.						Empati				
	Holdning til veldedige org.	Mottakelighet for henvendelse	Mangel på familiebehov	Konformitet	Empati	Kunnskap	Takknemlighet	Narsissisme	Skyldfølelse	Altruisme	Godfølelse
Uavhengige variabler											
Overordnet modell	0,41	0,11	0,07	0,06	-0,06	-0,10	0,27	0,17	0,16	0,11	0,04
Sivilstatus											
Enslig u/ barn i husstand	0,46	0,12			-0,11	-0,13	0,18	0,10	0,20	0,25	-0,11
Enslig m/ barn i husstand*	0,57	-0,30	0,28								
Gift u/ barn i husstand	0,44	0,08		0,08		-0,06					
Gift m/ barn i husstand	0,37	0,14			-0,09	-0,08	0,25	0,24	0,12	0,10	0,14
Bor hos foreldre*	0,29	0,36									
Skilt	0,25		0,18								
Enke/ Enkemann*	0,33										
Alder											
Under 30 år	0,38	0,12		0,11	-0,11		0,30	0,21	0,13		
30-39år	0,25	0,30	0,10								
40-49 år	0,48					-0,15					
50-99 år	0,42	0,11	0,08	0,08							
Giverfrekvens											
Fast giver	0,38	0,11	0,14	0,09							
Ikke fast giver	0,42	0,11			-0,07	-0,12	0,29	0,17	0,16	0,09	0,05
Notat: Estimater som avviker fra ett 95% signifikansnivå er slettet fra tabellen. Modellens inndata er ikke endret.											
* = grupper med base under n = 100.											
Grønnfargen illustrerer grad av positiv samvariasjon.											
Rødfargen illustrerer grad av negativ samvariasjon.											

Vedlegg 8: Indirekte effekter - studie 1

Test av indirekte effekt					
Konfidensintervall					
Endogen	Exogen	Estimat	Nedre	Øvre	P-verdi
	<--- Altruisme	-0,004	-0,009	-0,001	0,006
	<--- Takknemlighet	-0,01	-0,018	-0,003	0,007
Empati	<--- Godfølelse	-0,002	-0,004	0	0,025
	<--- Skyldfølelse	-0,006	-0,01	-0,002	0,007
	<--- Narsissisme	-0,007	-0,014	-0,002	0,007

Uthevet = signifikant på 95% nivå.

Vedlegg 9, side 1: Oppsummering av variabler - studie 2

Følgende tabell gir en oversikt over hovedpunkter om variabelen, hvorfor den er inkludert, eventuelle endringer og hvorfor den anses å ha den relasjonen som er fremstilt i den konseptuelle modellen.

Tabell: Hovedpunkter variabler – studie 2

Variabel	Hovedpunkter
Mediator	
Empati (affektiv motivasjon, affektiv evne, kognitiv motivasjon og kognitiv evne)	<p>Definisjon:</p> <p>Affektiv motivasjon: er en affektiv respons med et ønske, en sterk interesse eller tendensen for å være empatisk (Batchelder, Brosnan og Ashwin 2017).</p> <p>Affektiv evne: er egenskapen til å ha en affektiv respons (Batchelder, Brosnan og Ashwin 2017).</p> <p>Kognitiv motivasjon: er en prosess der observatøren reflekterer over, forstår og bedømmer målets perspektiv med et ønske, en sterk interesse eller tendensen for å være empatisk (Batchelder, Brosnan og Ashwin 2017).</p> <p>Kognitiv evne: er observatørens egenskap til å reflektere over, forstå og bedømme målets perspektiv (Batchelder, Brosnan og Ashwin 2017).</p> <p>Hvorfor den inkluderes: det er viktig å måle dem på bakgrunn av at det kan beskrives som separate prosesser og resultere i ulike utfall av empati.</p>
De uavhengige variablene	
Takknemlighet (mangel på følelsen for ting å være takknemlig for og verdsettelse av andre)	<p>Definisjon:</p> <p>Mangel på følelse av ting å være takknemlig for: er et følt underskudd på takknemlighet, fordi det ikke er nok ting å være takknemlig overfor. Underskuddet er relativt til en vurdering av egne opplevelser i livet sammenlignet med andre (Watkins m.fl. 2003).</p> <p>Takknemlighet overfor andre: er en verdsettelse av personer som bidrar til det gode i livet (Watkins m.fl. 2003).</p> <p>Hvorfor den inkluderes: Har vist seg å være signifikant positivt korrelert til testamentariske gaver til veldedighet, med forbehold om empati som mediator.</p>

Vedlegg 9, side 2: Oppsummering av variabler - studie 2

<p>Eksistensiell skyldfølelse</p>	<p>Definisjon: En person føler eksistensiell skyldfølelse når han er klar over avvikene mellom sin og andres livssituasjon. Det kan skape et ønske om å redusere forskjellen (Izard 1977; Ruth og Faber 1988).</p> <p>Hvorfor den inkluderes: fordi den brukes mye i reklame av veldedighet for å appellere til donering. Eksistensiell skyld har vist seg å ha en positiv relasjon til intensjon om å donere</p>
<p>Horisontal og vertikal – Individualisme og kollektivism</p>	<p>Definisjon:</p> <p>Vertikal individualisme: prestasjonsorientering – personen vektlegger egen autoritet og ønske om status. Dette kommer til uttrykk gjennom individuell konkurranse med andre (Triandis og Gelfand 1998).</p> <p>Vertikal kollektivism: pliktorientert – personen vektlegger egen gruppes integritet, og er villig til å ofre personlige mål for det felles gode. Det kan være en form for gruppetenkning (Triandis og Gelfand 1998).</p> <p>Horisontal individualisme: unikorientert - personen vektlegger å være ulik andre folk, og er svært selvsikre. De er ikke interessert i å være en autoritet eller ha høy status (Triandis og Gelfand 1998).</p> <p>Horisontal kollektivism: Samarbeidsorientert – personen vektlegger felles mål med andre, gjensidig avhengighet og sosiale relasjoner. De underkaster seg ikke autoriteter (Triandis og Gelfand 1998).</p> <p>Hvorfor den inkluderes: hensikten med faktorene er å undersøke om det er en direkte relasjon mellom holdning til å gi testamentariske gaver til veldedighet.</p>
<p>Holdning til familie</p>	<p>Definisjon: en psykologisk tendens som blir uttrykt ved at et objekt blir vurdert med en grad av fordelaktighet eller ufordelaktighet (Eagly og Chaiken 1998). Familie er objektet.</p> <p>Hvorfor den inkluderes: hvilken holdning arvelater har til sin familie kan påvirke hvem som blir tilgodesett i testament.</p>
<p>Mottakelighet for henvendelse (generell henvendelse og personlig henvendelse)</p>	<p>Definisjon:</p> <p>Generell henvendelse: defineres som kilder fra massemedier. Disse kan være både markeds- og ikke-markeds-kilder (Hoyer, MacInnis, Pieters 2013, 299-302).</p> <p>Personlig henvendelse: defineres som markeds-kilder levert på en personlig måte (Hoyer, MacInnis, Pieters 2013, 299-302).</p> <p>Hvorfor den inkluderes: hensikten med å undersøke både generell- og personlig henvendelse er fordi en miks av kilder kan bedre kommunikasjonens effekt.</p>

Vedlegg 9, side 3: Oppsummering av variabler - studie 2

Objektiv kunnskap om testament

Definisjon: Objektiv kunnskap er informasjon som ikke er konstruert selv, men verifisert. Dette skiller seg fra subjektiv kunnskap, som er det motsatte. Objektiv kunnskap forenkler vurdering og bruk av ny informasjon (Ruddell 1979; Selnes og Gronhaug 1986; Park og Lessig 1981; Brucks 1985).

Hvorfor den inkluderes: har vist seg å ha en positiv korrelasjon til holdning i andre kontekster.

Vedlegg 10, side 1: Kanal og informasjon

Følgende tabell gir en oversikt over hvilke kanaler vi har rekruttert respondenter gjennom og hva slags informasjon som er gitt i de ulike kanalene.

Tabell: Kanal og informasjon

Kanal	Informasjon
Facebookside	Vi ønsker å invitere deg til å delta i en undersøkelse om å testamentere arv til en veldedig organisasjon. Denne gjennomføres som en del av vår masteroppgave, og vi trenger din hjelp. Det settes derfor stor pris på din deltagelse. Vi er også svært takknemlig om du deler linken med dine venner. Trykk her for å delta: https://oslomanagement.qualtrics.com/.../f.../SV_9QCBWJ8UMIixRb
Deling av facebookside på egen vegg	I forbindelse med masteroppgaven trenger min flotte skrivepartner og jeg hjelp av nettopp deg, til å svare på vår undersøkelse. Håper du vil være en del av denne fantastiske oppgaven. Vi setter stor pris på det, takk 😊 https://oslomanagement.qualtrics.com/.../f.../SV_9QCBWJ8UMIixRbde deltatt. Følgende bilde viser til tekstmalen som ble tilsendt:
Personlig melding	Hei! Jeg mangler bare noen få til en viktig spørreundersøkelse i forbindelse med mastergraden. Vil du hjelpe meg ved å sende denne lenken videre til tre personer jeg ikke kjenner? Undersøkelsen tar mindre enn et kvarter, og kan besvares av alle mellom 18 og 100 år. Du kan gjerne svare på den også om du ikke allerede har gjort det 😊 https://oslomanagement.qualtrics.com/jfe/form/SV_9QCBWJ8UMIixRb
LinkedIn	Hei, jeg trenger din hjelp. Vi ønsker å invitere deg til å delta i en undersøkelse om å testamentere arv til en veldedig organisasjon. Denne gjennomføres som en del av vår masteroppgave og den største utfordringen er å få folk til å svare på undersøkelsen. Det settes derfor stor pris på din deltagelse. Trykk på linken, meld deg opp, og få undersøkelsen om ca. 1 dag: https://lnkd.in/gmEEyzW Vi er også svært takknemlig om du deler linken med dine venner.
Gaterekuttering	Kjære leser. Vi ønsker å invitere deg til å delta i en undersøkelse om å testamentere arv til en veldedig organisasjon. Denne gjennomføres som en del av vår masteroppgave ved Høyskolen Kristiania, og vi trenger din hjelp. Det settes derfor stor pris på din deltagelse. Ved å delta bidrar du med viktig kunnskap som veldedige organisasjoner kan få stor nytte av. Hvis du vil være en del av dette så send oss en melding. Innen 24 timer vil du motta en link til undersøkelsen. Tusen takk for at du tar deg tid til å tenke gjennom dette. <i>Mobilnr.: xxx xx xxx</i>

Vedlegg 10, side 2: Kanal og informasjon

Nettside for registrering	<p>Kjære leser. Vi skriver en masteroppgave om veldedighet og testamentariske gaver. En testamentarisk gave til veldedighet er en gave med formål om å hjelpe en veldedig sak. I den forbindelse trenger vi å samle informasjon – her trenger vi hjelp av akkurat deg!</p> <p>Ved å delta bidrar du med viktig kunnskap som veldedige organisasjoner kan få stor nytte av. Hvis du vil være en del av dette skriver du inn mailadressen din under. Innen tre dager vil du motta en link til undersøkelsen. Tusen takk for at du tar deg tid til å tenke gjennom dette.</p>
Email som sendes ut i første omgang	<p>Hei, takk for at du skal bidra til vår undersøkelse. Det vil ta rundt 12 minutter å gjennomføre undersøkelsen</p> <p>Trykk på linken for å starte undersøkelsen Take the Survey.</p> <p>Hvis du ikke kan klikke på linken, kopier og lim inn lenken i søkefeltet. https://oslomanagement.qualtrics.com/jfe/form/SV_7R5KKpw2JwMNFC5?Q_DL=bCUCQGrMzsNNjet_7R5KKpw2JwMNFC5_MLRP_3duY11fyva8zxK5&Q_CHL=email</p> <p>Følg lenken for å melde deg av fremtidige e-poster: Click here to unsubscribe</p> <p>Mvh XXXXXXX & XXXXXXX</p>
Email som sendes ut for påminnelse	<p>Hei!</p> <p>En liten påminnelse i tilfellet du har glemt oss. Håper du fortsatt har mulighet til å gjennomføre undersøkelsen. Det vil ta rundt 12 minutter å gjennomføre undersøkelsen.</p> <p>Trykk på linken for å starte undersøkelsen: \${!://SurveyLink?d=Start undersøkelsen}</p> <p>Siste frist for å gjennomføre undersøkelsen er onsdag 31. mai. Vi blir meget takknemlig hvis du deltar.</p> <p>Hvis du ikke kan klikke på linken, kopier og lim inn lenken. \${!://SurveyURL}</p> <p>Følg lenken for å melde deg av fremtidige e-poster: \${!://OptOutLink?d=Click here to unsubscribe}</p> <p>Mvh XXXXXXX & XXXXXXX</p>

Vedlegg 11, side 1: Demografisk beskrivelse av utvalg

	Studie 1	Studie 2
	Prosentandel	Prosentandel
Kjønn		
Mann	48	36
Kvinne	52	64
Alder		
Under 30 år	20	53
30 - 39 år	15	22
40 - 49 år	19	13
50- 99 år	46	13
Ikke besvart	n/a	0
Testamentert		
Har testamentert	10	5
Har ikke testamentert	90	95
Giverfrekvens		
Fast giver	33	32
Av og til	54	33
Sjeldent*	n/a	29
Ved katastrofer	16	7
Gir ikke	14	7
*Lagt til i studie 2 for å gi en mer finmasket beskrivelse av giverfrekvens.		
Fylke		
Akershus	11	17
Aust-Agder	2	0
Buskerud	5	4
Finnmark	1	0
Hedmark	3	1
Hordaland	11	2
Møre og Romsdal	4	2
Nord-Trøndelag	3	0
Nordland	5	0
Oppland	5	15
Oslo	13	46
Rogaland	7	3
Sogn og Fjordane	2	1
Sør-Trøndelag	7	3
Telemark	3	1
Troms	3	1
Vest-Agder	3	1
Vestfold	4	1
Østfold	7	1

Vedlegg 11, side 2: Demografisk beskrivelse av utvalg

Sivilstatus		
Enslig (uten barn i husstanden)	18	30
Enslig (med barn i husstanden)	4	2
Gift/partnerskap/samboer (uten barn i husstanden)	39	n/a
Gift/partnerskap/samboer (med barn i husstanden)	26	n/a
Bor hos mine foreldre	3	5
Skilt	5	1
Enke/enkemann	3	1
Annet	3	3
Vil ikke svare	1	0
Gift/partnerskap (uten barn i husstanden)*	n/a	11
Gift/partnerskap (med barn i husstanden)*	n/a	16
Samboer (uten barn i husstanden)*	n/a	23
Samboer (med barn i husstanden)*	n/a	10
* Kun med i studie 2		
Husstandens bruttoinntekt (før skatt)		
0-99.999 NOK	3	5
100.000-199.999 NOK	2	7
200.000-299.999 NOK	5	6
300.000-399.999 NOK	7	7
400.000-499.999 NOK	9	11
500.000-599.999 NOK	9	11
600.000-699.999 NOK	8	6
700.000-799.999 NOK	6	5
800.000-899.999 NOK	8	5
900.000-999.999 NOK	6	4
1.000.000-1. 099.999 NOK	6	6
1.100.000-1. 199.999 NOK	3	3
1.200.000-1. 299.999 NOK	3	4
1.300.000-1. 399.999 NOK	1	2
1.400.000-1. 499.999 NOK	1	2
1.500.000 NOK eller mer	3	4
Vil ikke svare	14	3
Vet ikke	5	7

Vedlegg 12: Uteliggere - studie 2

<i>Skår på avhengig</i>	<i>Fjern/Behold</i>	<i>Kommentar til skår på faktor i regresjonslinjen:</i>
<i>Avhengig: Affektiv evne</i>		
1	Fjernet	Det kan tenkes at denne responsen er et feiltrykk, har misforstått spørsmålene eller lignende. En annen årsak kan være lav grad av empati. En svakhet med fjerning av respondenten er manglende varians blant personer med veldig liten grad av empati.
<i>Avhengig: Kognitiv motivasjon</i>		
1	Fjernet	Det kan tenkes at denne responsen er et feiltrykk, har misforstått spørsmålene eller lignende. En annen årsak kan være lav grad av empati.
1,25	Fjernet	En svakhet med fjerning av disse to respondentene er manglende varians blant personer med veldig liten grad av empati.
2,75	Beholdt	Det burde være mulig å behold denne, da det kan forventes en skår rundt skalaens middelvei. Undersøkelse av histogram viser at det er et fåtall som har den samme skåren, men respondenten beholdes.
<i>Avhengig: Kognitiv evne</i>		
2,5	Beholdt	Ved å se på histogrammet kan det se ut til at den verdien ikke er valgt så mange ganger. Men verdier over og under er valgt. Velger derfor å beholde denne.
<i>Avhengig: Holdning til å gi testamentariske gaver til veldedige organisasjoner</i>		
7	Beholdt	Gjennomsnitt av holdning til å gi testamentariske gaver til veldedighet er lavt, samt er fordelingen av respondenter spiss. Vi vet det er svært få som testamenterer og enda færre som tilgodeser en veldedig organisasjon.
7	Beholdt	Med delvis lav kunnskap og preferansen er det derfor ikke usannsynlig meget positive skår registreres som uteligger. Respondenten er derfor beholdt, men det vil påvirke de statistiske estimatene noe negativt.

Vedlegg 13, side 1: Eksplorativ faktoranalyse - studie 2

EFA (1): Pattern Matrix*			
	Faktor		Faktor
	Opprinnelig	2	Endelig
	1	2	1
Altruisme			
Jeg har gitt velbeskrivelse til en fremmed.	0,13		0,51
Jeg har gitt klær eller annet til en veldedig organisasjon.		0,43	
Jeg har holdt døren åpen for en fremmed.	0,57		0,51
Jeg har latt en fremmed gå foran meg i køen.	0,74		0,79
Jeg har latt en fremmed få min sitteplass på buss/tog/trikk hvis de stod.	0,60		0,71
Jeg har gitt penger til en fremmed som trengte det, eller spurte meg om det.		0,54	
Jeg har gjort frivillig arbeid for en veldedig organisasjon.		0,41	
Mangel på følelse av ting å være takknemlig for*			
Jeg synes virkelig ikke jeg har fått alt det gode jeg fortjener i livet.			0,73
Jeg har fått mer motgang i livet enn jeg fortjener.			0,71
Etter hva jeg har gjennomgått i livet, føler jeg virkelig at verden skylder meg noe.			0,76
Det virker som jeg ikke får de samme fordelene som andre.			0,84
Takknemlighet overfor andre			
Jeg ville ikke vært der jeg er i dag uten hjelp fra andre.			0,60
Selv om det er viktig å være fornøyd med det jeg har oppnådd, er det også viktig å huske de som har hjulpet meg dit.			0,94
Jeg er dypt takknemlig for det som andre har hjulpet meg med i livet.			0,80
Godfølelse			
Det er givende for meg.			0,85
Får meg til å føle godt.			0,90
Jeg gir tilbake til felleskapet.			0,55
Jeg føler meg stolt ved å bidra.			0,76
Skyldfølelse			
Jeg får skyldfølelse om jeg ikke gir til veldedighet.			0,83
Jeg får skyldfølelse om jeg ikke gir nok til veldedighet.			0,88
Jeg får skyldfølelse om jeg ikke gir en andel av min lønn til veldedighet.			0,88
Jeg får skyldfølelse om ikke en del av mitt forbruk går til veldedighet.			0,87
Narsissisme			
Jeg liker å være midtpunktet (N). - Jeg er ukomfortabel når oppmerksomheten er rettet mot meg.		0,66	0,70
Alle liker mine historier (N). - Noen ganger forteller jeg gode historier.		0,65	0,61
Jeg får vanligvis den respekten jeg fortjener. - Jeg krever respekt fordi jeg fortjener det (N).	0,20		
Jeg følger gjerne ordre. - Jeg liker best å gi ordre (N).	1,00		
Jeg stiller store krav til andres innsats (N). - Jeg bidrar gjerne selv om ikke andre gjør det.		0,37	
Jeg er som alle andre. - Jeg er enestående (N).		0,33	
Jeg vet alltid hva jeg gjør (N). - Noen ganger er jeg usikker på hva jeg gjør.		0,28	
Jeg vet jeg er bra, fordi alle sier det (N). - Når jeg får skryt, blir jeg flau.		0,63	0,59
Horisontal kollektivism			
Min lykke er avhengig av andres lykke.	0,25		
Mine kollegers trivsel er viktig for meg.	0,87		0,86
Hvis en kollega får en utmerkelse blir jeg stolt.	0,79		0,79
Det føles bra å samarbeide med andre.	0,76		0,76
Vertikal kollektivism			
Jeg ville gjort som familien ønsker, selv om jeg ikke liker det.	0,46		0,83
Som regel ofrer jeg mine interesser til fordel for andre.	0,85		0,83
Barna burde være stolt hvis foreldrene får en utmerkelse.	0,24		
Horisontal individualisme			
Jeg liker å være annerledes.			0,79
Jeg liker å gjøre ting på min måte.			0,63
Jeg er unik.			0,57
Vertikal individualisme			
Jeg liker å konkurrere.			0,62
Konkurranse er en naturlov.			0,94
Konkurranse gjør samfunnet bedre.			0,69
Holdning til veldedige organisasjoner			
Gaver til veldedighet går til en god sak.			0,72
Mange av gavene som går til veldedighet er bortkastet.			0,52
Jeg har et positivt inntrykk av veldedige organisasjoner.			0,85
Veldedige organisasjoner lykkes med å hjelpe de som trenger det.			0,85
Veldedige organisasjoner utfører viktige samfunnsoppdrag.			0,79
Mottakelighet for generell henvendelse			
(...) Medieomtale i avis, radio, tv og lignende.			0,93
(...) Reklame i avis, radio, tv og lignende.			0,93
Mottakelighet for personlig henvendelse			
(...) Skriftlig henvendelse fra en veldedig organisasjon (brev, e-post og lignende).**			0,85
(...) Muntlig henvendelse fra en veldedig organisasjon (telefon, gateververe og lignende)			0,85
Holdning til familie			
Dårlig - God			0,97
Negativ - Positiv			0,97
Liker ikke - Liker			0,93
Empati			
Kognitiv motivasjon			
Jeg liker å prøve å forstå hva mine venner tenker.	1,02		0,88
Jeg prøver å sette meg inn i hva mine venner tenker.	0,79		0,94
Jeg vurderer den andres situasjon før jeg kritiserer.		0,64	0,45
Jeg synes det er interessant å se en sak fra flere perspektiver.		0,61	0,43
Når det er noen jeg ikke liker orker jeg ikke å sette meg inn i deres perspektiv.		0,30	

Vedlegg 13, side 2: Eksplorativ faktoranalyse - studie 2

Affektiv evne			
Jeg synes det er vanskelig å hjelpe andre med å håndtere deres følelser.			
		0,72	
Jeg hjelper ofte mine venner med ting de synes er vanskelig å snakke om.	0,88		0,88
Jeg legger fort merke til hva andre føler.	0,88		0,88
Jeg er ikke flink til å dele mine følelser.		0,87	
Affektiv motivasjon			
Jeg er ikke interessert i å gripe inn når noen blir løyet for.			
	0,36		
Jeg liker å vise hensyn til andres følelser når jeg tar et valg.	0,63		0,79
Før jeg gjør noe som angår andre tenker jeg ikke på deres reaksjon.	0,50		0,43
Jeg har et sterkt ønske om å hjelpe andre.	0,55		0,47
Kognitiv evne			
Jeg er flink til å forutse hva andre kommer til å gjøre.			
			0,43
I løpet av en samtale er jeg ikke så flink til å legge merke til hva andre vil snakke om.			0,48
Jeg er vanligvis flink til å oppdage når andre sier noe, men mener noe annet.			0,61
Jeg synes det er vanskelig å forestille meg hvordan andre har det.			0,48
Jeg er flink til å forstå om jeg forstyrrer en samtale.			0,61
Jeg er flink til å oppdage om en venn føler seg ukomfortabel.			0,72
Holdning til å gi testamentarisk gave til veldedige org.			
Ville definitivt ikke gjort det - Ville definitivt gjort det			
			0,89
Lav interesse - Høy interesse			
			0,93
Mest sannsynlig ikke - Mest sannsynlig			
			0,93
Extraction Method: Maximum Likelihood. Rotation Method: Oblimin with Kaiser Normalization.			
Rød tekst = fjernes			
** = problematisk, men beholdes			
Terskelverdier for fjerning av spørsmål (Hair m.f. 2014):			
> 0,7 behold, god validitet			
> 0,5 behold, ok validitet			
< 0,4 burde tolkes med forsiktighet			
> 0,2 fjernes fra videre analyse			

Vedlegg 13, side 3: Eksplorativ faktoranalyse - studie 2

EFA (2) Pattern Matrix ^a																		
	Faktor																	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Altruisme																		
Jeg har gitt veibeskrivelse til en fremmed.														0,46				
Jeg har holdt døren åpen for en fremmed.														0,52				
Jeg har latt en fremmed gå foran meg i køen.														0,83				
Jeg har latt en fremmed få min sitteplass på buss/tog/trikk hvis de stod.														0,64				
Mangel på følelse av ting å være takknemlig for																		
Jeg synes virkelig ikke jeg har fått alt det gode jeg fortjener i livet.										0,71								
Jeg har fått mer motgang i livet enn jeg fortjener.										0,70								
Etter hva jeg har gjennomgått i livet, føler jeg virkelig at verden skylder meg noe.										0,79								
Det virker som jeg ikke får de samme fordelene som andre.										0,82								
Takknemlighet overfor andre*																		
Jeg ville ikke vært der jeg er i dag uten hjelp fra andre.						-0,63												
Selv om det er viktig å være fornøyd med det jeg har oppnådd, er det også viktig å huske de som har hjulpet meg dit.						-0,93												
Jeg er dypt takknemlig for det som andre har hjulpet meg med i livet.						-0,77												
Godfølelse																		
Det er givende for meg.										-0,76								
Får meg til å føle godt.										-0,91								
Jeg gir tilbake til fellesskapet.*			0,23											-0,34				
Jeg føler meg stolt ved å bidra.														-0,66				
Skyldfølelse																		
Jeg får skyldfølelse om jeg ikke gir til veldedighet.**	0,66																	
Jeg får skyldfølelse om jeg ikke gir nok til veldedighet.**	0,92																	
Jeg får skyldfølelse om jeg ikke gir en andel av min lønn til veldedighet.**	0,34					-0,62												
Jeg får skyldfølelse om ikke en del av mitt forbruk går til veldedighet.**						-0,90												
Narsissisme																		
Jeg liker å være midtpunktet (N). - Jeg er ukomfortabel når oppmerksomheten er rettet mot meg.																		-0,68
Alle liker mine historier (N). - Noen ganger forteller jeg gode historier.																		-0,63
Jeg vet jeg er bra, fordi alle sier det (N). - Når jeg får skryt, blir jeg flau.																		-0,59
Horisontal kollektivism																		
Mine kollegers trivsel er viktig for meg.														-0,85				
Hvis en kollega får en utmerkelse blir jeg stolt.														-0,76				
Det føles bra å samarbeide med andre.														-0,77				
Vertikal kollektivism																		
Jeg ville gjort som familien ønsker, selv om jeg ikke liker det.**	0,11														-0,28			-0,12
Som regel ofrer jeg mine interesser til fordel for andre.**	0,12				0,12	-0,14				-0,16	-0,11		0,16	-0,14				-0,13
Horisontal individualisme																		
Jeg liker å være annerledes.														0,74				
Jeg liker å gjøre ting på min måte.														0,65				
Jeg er unik.														0,54				

Vedlegg 13, side 5: Eksplorativ faktoranalyse - studie 2

Holdning til å gi testamentarisk gave til veldedige org.

Ville definitivt ikke gjort det - Ville definitivt gjort det	0,80
Lav interesse - Høy interesse	0,90
Mest sannsynlig ikke - Mest sannsynlig	0,92

Extraction Method: Maximum Likelihood.

Rotation Method: Oblimin with Kaiser Normalization.

a. Rotation converged in 24 iterations.

Rød tekst = fjernes

** = problematisk, men beholdes

Vedlegg 14, side 1: Bekreftende faktoranalyse - studie 2

Standardized Regression Weights: (Group number 1 - Default model)	
Spørsmål	Estimate
Altruisme	
Jeg har gitt veibeskrivelse til en fremmed.	0,736
Jeg har holdt døren åpen for en fremmed.	0,755
Jeg har latt en fremmed gå foran meg i køen.	<u>0,508</u>
Jeg har latt en fremmed få min sitteplass på buss/tog/trikk hvis de stod.	<u>0,527</u>
Mangel på ting å være takknemlig for	
Det virker som jeg ikke får de samme fordelene som andre.*	0,836
Etter hva jeg har gjennomgått i livet, føler jeg virkelig at verden skylder meg noe.*	0,751
Jeg har fått mer motgang i livet enn jeg fortjener.*	0,718
Jeg synes virkelig ikke jeg har fått alt det gode jeg fortjener i livet.*	0,733
Takknemlighet overfor andre	
Jeg er dypt takknemlig for det som andre har hjulpet meg med i livet.	0,803
Selv om det er viktig å være fornøyd med det jeg har oppnådd, er det også viktig å huske de som har hjulpet meg dit.	0,943
Jeg ville ikke vært der jeg er i dag uten hjelp fra andre.	<u>0,59</u>
Godfølelse	
Jeg føler meg stolt ved å bidra.	0,769
Jeg gir tilbake til felleskapet.	<u>0,58</u>
Får meg til å føle godt.	0,877
Det er givende for meg.	0,852
Eksistensiell skyldfølelse	
Jeg får skyldfølelse om ikke en del av mitt forbruk går til veldedighet.	0,864
Jeg får skyldfølelse om jeg ikke gir en andel av min lønn til veldedighet.	0,869
Jeg får skyldfølelse om jeg ikke gir nok til veldedighet.	0,885
Jeg får skyldfølelse om jeg ikke gir til veldedighet.	0,839
Narsissisme	
Jeg vet jeg er bra, fordi alle sier det. (N) :Når jeg får skryt, blir jeg flau. (4)	<u>0,589</u>
Alle liker mine historier. (N) :Noen ganger forteller jeg gode historier. (2)	<u>0,622</u>
Jeg liker å være midtpunktet (N) .:Jeg er ukomfortabel når oppmerksomheten er rettet mot meg.	<u>0,696</u>
Horisontal kollektivism	
Det føles bra å samarbeide med andre.	0,758
Hvis en kollega får en utmerkelse blir jeg stolt.	0,807
Mine kollegers trivsel er viktig for meg.	0,849
Vertikal kollektivism	
Som regel ofrer jeg mine interesser til fordel for andre.	0,78
Jeg ville gjort som familien ønsker, selv om jeg ikke liker det.	<u>0,494</u>

Vedlegg 14, side 2: Bekreftende faktoranalyse - studie 2

Horisontal individualisme		
Jeg er unik.		<u>0,588</u>
Jeg liker å gjøre ting på min måte.		<u>0,638</u>
Jeg liker å være annerledes.		0,766
Vertikal individualisme		
Konkurranse gjør samfunnet bedre.		<u>0,692</u>
Konkurranse er en naturlov.		0,926
Jeg liker å konkurrere.		<u>0,629</u>
Holdning til veldedige organisasjoner		
Veldedige organisasjoner utfører viktige samfunnsoppdrag.		0,791
Veldedige organisasjoner lykkes med å hjelpe de som trenger det.		0,847
Jeg har et positivt inntrykk av veldedige organisasjoner.		0,851
Mange av gavene som går til veldedighet er <u>bortkastet.*</u>		<u>0,518</u>
Gaver til veldedighet går til en god sak.		0,729
Holdning til familie		
Liker <u>ikke:Liker</u>		0,926
<u>Negativ:Positiv</u>		0,965
<u>Dårlig:God</u>		0,973
Kognitiv motivasjon		
Jeg prøver å sette meg inn i hva mine venner tenker.		0,953
Jeg liker å prøve å forstå hva mine venner tenker.		0,87
Affektiv evne		
Jeg legger fort merke til hva andre føler.		0,828
Jeg hjelper ofte mine venner med ting de synes er vanskelig å snakke om.		<u>0,68</u>
Affektiv motivasjon		
Jeg har et sterkt ønske om å hjelpe andre.		<u>0,657</u>
Jeg liker å vise hensyn til andres følelser når jeg tar et valg.		<u>0,57</u>
Kognitiv evne		
Jeg er flink til å oppdage om en venn føler seg ukomfortabel.		0,712
Jeg er flink til å forstå om jeg forstyrrer en samtale.		<u>0,561</u>
Jeg synes det er vanskelig å forestille meg hvordan andre har <u>det.*</u>		<u>0,519</u>
Jeg er vanligvis flink til å oppdage når andre sier noe, men mener noe annet.		<u>0,604</u>
Jeg er flink til å forutse hva andre kommer til å gjøre.		<u>0,46</u>
Holdning til å gi testamentariske gaver til veldedige organisasjoner		
Mest sannsynlig <u>ikke:Mest sannsynlig</u>		0,924
<u>Lav interesse:Høy interesse</u>		0,934
Ville definitivt ikke gjort <u>det:Ville definitivt gjort det</u>		0,898

Vedlegg 14, side 3: Bekreftende faktoranalyse - studie 2

Holdning til veldedige organisasjoner	
Veldedige organisasjoner utfører viktige samfunnsoppdrag.	0,791
Veldedige organisasjoner lykkes med å hjelpe de som trenger det.	0,847
Jeg har et positivt inntrykk av veldedige organisasjoner.	0,851
Mange av gavene som går til veldedighet er bortkastet.*	<u>0,518</u>
Gaver til veldedighet går til en god sak.	0,729
Holdning til familie	
Liker ikke:Liker	0,926
Negativ:Positiv	0,965
Dårlig:God	0,973
Kognitiv motivasjon	
Jeg prøver å sette meg inn i hva mine venner tenker.	0,953
Jeg liker å prøve å forstå hva mine venner tenker.	0,87
Affektiv evne	
Jeg legger fort merke til hva andre føler.	0,828
Jeg hjelper ofte mine venner med ting de synes er vanskelig å snakke om.	<u>0,68</u>
Affektiv motivasjon	
Jeg har et sterkt ønske om å hjelpe andre.	<u>0,657</u>
Jeg liker å vise hensyn til andres følelser når jeg tar et valg.	<u>0,57</u>
Kognitiv evne	
Jeg er flink til å oppdage om en venn føler seg ukomfortabel.	0,712
Jeg er flink til å forstå om jeg forstyrrer en samtale.	<u>0,561</u>
Jeg synes det er vanskelig å forestille meg hvordan andre har det.*	<u>0,519</u>
Jeg er vanligvis flink til å oppdage når andre sier noe, men mener noe annet.	<u>0,604</u>
Jeg er flink til å forutse hva andre kommer til å gjøre.	<u>0,46</u>

Vedlegg 14, side 4: Bekreftende faktoranalyse - studie 2

Mottakelighet for generell henvendelse		
Medieomtale i avis, radio, tv og lignende.		0,765
Reklame i avis, radio, tv og lignende.		0,93
Mottakelighet for personlig henvendelse		
Muntlig henvendelse fra en veldedig organisasjon (telefon, gateververe og lignende)		<u>0,562</u>
Skriftlig henvendelse fra en veldedig organisasjon (brev, e-post og lignende.)		0,805
Faktorskår under 0,7 har understrek. * betyr reversert skala		

Vedlegg 15, side 1: Test av full strukturell modell og stegvis fjerning av forhold - Studie 2

Notat: Pilen illustrerer avhengighetsforholdet, retningen i stimodellen.

Utkast 2:

Variabler som fjernes grunnet svak/tilnærmet ingen effekt, stikoeffisient under,1 og ikke signifikant effekt (80% nivå).

1. Holdning til familie → Holdning test. veld.
2. Generell henvendelse → Holdning test. veld.
3. Mangel på ting å være takknemlig for → Affektiv evne
4. Godfølelse → Affektiv evne
5. Takknemlighet ovenfor andre → Kognitiv evne
6. Skyldfølelse → Kognitiv evne

→ Se resultat etter endring i utkast 3

Utkast 3:

Variabler som fjernes grunnet svak/tilnærmet ingen effekt, stikoeffisient under,1 og ikke signifikant effekt (90% nivå.).

Samt standardisert regresjonskoeffisient under ,1

1. Narsissisme → Affektiv motivasjon
2. Horisontal kollektivism → Holdning test. veld.
3. Kognitiv evne → Holdning test. veld.
4. Kognitiv motivasjon → Holdning test. veld.

→ Se resultat etter endring i utkast 4

Utkast 4:

Basert på modifikasjonforslag tillates det at residualene til de gjenværende faktorene for empati kan kovariere.

→ Se resultat etter endring i utkast 5

Utkast 5:

Basert på modifikasjonforslag lages en regresjonslinje fra...

1. Godfølelse → Holdning test. veld.

→ Se resultat etter endring i utkast 6

Vedlegg 15, side 2: Test av full strukturell modell og stegvis fjerning av forhold - Studie 2

Utkast 6:

Basert på modifikasjonsforslag lages en regresjonslinje fra...

1. Holdning veld. org. → Affektiv motivasjon

Variabler som fjernes grunnet svak/tilnærmet ingen effekt, stikoeffisient under,1 og ikke signifikant effekt (90% nivå.).

1. Holdning veld. org. → Holdning test. veld.

→ *Se resultat etter endring i utkast 7*

Utkast 7:

Med tanke på at individualisme og kollektivism var noe vi inkluderte senere i modellen forsøkes det å teste modellen helt uten. Det sørger også for parsimoni. Fjerner:

1. Vertikal kollektivism
2. Horisontal individualisme

Vertikal individualisme → *Se resultat etter endring i utkast 8* → *Der ligger også modellen grafisk.*

→ *Rapporter utkast 8.*

Utkast 9:

Her testes variablenes medierte sammenhenger, og om de er signifikante.

Vi testet:

- Skyldfølelse → Affektiv evne → Holdning test. veld.
- Skyldfølelse → Affektiv motivasjon → Holdning test. veld.
- Takknemlighet ovenfor andre → Affektiv evne → Holdning test. veld.
- Takknemlighet ovenfor andre → Affektiv motivasjon → Holdning test. veld.
- Mangel på ting å være takknemlig for → Affektiv motivasjon → Holdning test. veld.
- Altruisme → Affektiv motivasjon → Holdning test. veld.
- Altruisme → Affektiv evne → Holdning test. veld.
- Narsissisme → Affektiv evne → Holdning test. veld.
- Holdning veld. org. → Affektiv motivasjon → Holdning test. veld.

Vedlegg 16: Nested model comparison - studie 2

Nested Model Comparisons					
Assuming model Unconstrained to be correct:					
6 grupper	Frihetsgrader	CMIN	P-verdi	N	Evaluering av goodness-of-fit
Alder**	14,00	20,43	0,12	482	Ikke signifikant forskjell, men bra goodness-of-fit. Gruppen utelates fra videre undersøkelse.
Under 30				256	
30-39				104	
40-49				61	
50-99				61	
Sivilstatus*	14,00	9,78	0,78	430	Ikke signifikant forskjell, men akseptabel goodness-of-fit. Gruppen utelates fra videre undersøkelse.
Enslig u/ barn i husstand				143	
Gift u/ barn i husstand				51	
Gift m/ barn i husstand				77	
Samboer u/ barn i husstanden				113	
Samboer m/ barn i husstanden				46	
Giverfrekvens (multi spørsmål)*					
Fast giver/ ikke fast giver	14,00	12,20	0,59	483	Ikke signifikant forskjell, men bra goodness-of-fit. Gruppen utelates fra videre undersøkelse.
Fast giver				157	
Ikke fast giver				326	
Av og til/ Ikke av og til	14,00	28,71	0,01	483	Signifikant forskjell. Se diskusjon for studie 2.
Av og til				159	
Ikke av og til				324	
Sjelden/ Ikke sjelden	14,00	23,84	0,05	483	Signifikant forskjell. Se diskusjon for studie 2.
Sjelden				138	
Ikke sjelden				345	
Kunnskap	14,00	23,92	0,05	483	Signifikant forskjell. Se diskusjon for studie 2.
Høy kunnskap				162	
Lav kunnskap				321	

Notat: Undersøkelse av gruppene er basert på funn i studie 1. Enkelte grupper er ikke signifikante forskjellig i studie 2. Men med hensyn til funnene i studie 1 diskuteres de. Det er i dette tilfellet svak konklusjonsvaliditet, men kan gi innsikt i tendenser.

* Noen grupper som ble undersøkt i studie 1 er ekskludert fra studie 2 grunnet lav base.

** En respondent har ikke registrert alder og utelukes fra gruppesammenligning.

Vedlegg 17: Sammenligning av modellenes R square - studie 2

Sammenligning av modellenes R square					
Endogene variabler	Holdning til å gi testamentarisk gave til veld. org	Empati			
		Affektiv motivasjon	Affektiv evne	Kognitiv motivasjon	Kognitiv evne
Overordnet modell					
Endelige stimodell	0,45	0,47	0,22	0,15	0,17
Full stimodell	0,57	0,49	0,24	n/a	n/a
Giverfrekvens: Av og til					
Av og til	0,59	0,51	0,26	n/a	n/a
Ikke av og til	0,57	0,49	0,24	n/a	n/a
Giverfrekvens: Sjelden					
Sjelden	0,55	0,52	0,29	n/a	n/a
Ikke sjelden	0,57	0,48	0,22	n/a	n/a
Kunnskap					
Høy kunnskap	0,63	0,49	0,15	n/a	n/a
Lav kunnskap	0,54	0,50	0,29	n/a	n/a

Notat: Undersøkelse av gruppene er basert på funn i studie 1. Enkelte grupper er ikke signifikante forskjellig i studie 2. Men med hensyn til funnene i studie 1 diskuteres de. Det er i dette tilfellet svak konklusjonsvaliditet, men kan gi innsikt i tendenser.

* Noen grupper som ble undersøkt i studie 1 er ekskludert fra studie 2 grunnet lav base.

** En respondent har ikke registrert alder og utelukkes fra gruppesammenligning.

*** = grupper med base under n = 100. Høyere forklart varians R Square kan være en funksjon av lite utvalg.

Vedlegg 18: Standardiserte stikoeffisienter - studie 2

		Standardiserte stikoeffisienter													
Endogen variabel	Holdning til å gi testamentarisk gave til veldedige org.				Affektiv motivasjon						Affektiv evne				
	Godfølelse	Mottakelig for personlig	Affektiv motivasjon	Affektiv evne	Takknemlighet ovenfor andre	Mangel på ting å være takknemlig	Skyldfølelse	Godfølelse	Holdning veld. org.	Altruisme	Narsissisme	Altruisme	Skyldfølelse	Takknemlighet ovenfor andre	
Endelig stimodell	0,59	0,20	0,12	-0,13	0,27	0,21	0,20	0,20	0,20	0,18	0,29	0,23	0,20	0,15	
Kunnskap															
Høy kunnskap	0,56	0,29	0,15		0,32	0,11	0,26	0,09	0,24	0,12					
Lav kunnskap	0,61	0,15		-0,14							0,31	0,29	0,20	0,10	
Giverfrekvens: Av og til															
Av og til	0,65	0,20													
Ikke av og til	0,57	0,21	0,16	-0,19	0,23	0,19	0,22	0,25	0,18	0,16	0,29	0,19	0,27	0,13	
Giverfrekvens: Sjelden															
Sjeldent	0,56	0,16		-0,19							0,31	0,32	0,25		
Ikke Sjeldent	0,60	0,22	0,10	-0,10	0,33	0,20	0,20	0,17	0,19	0,16	0,28	0,20	0,18	0,18	

Notat: Estimater som ikke var på et 95% signifikansnivå er slettet fra tabellen. Modellens inndata er ikke endret.

* = grupper med base under n = 100.

Grønnfargen illustrerer grad av positiv samvariasjon.

Rødfargen illustrerer grad av negativ samvariasjon.

Vedlegg 19, side 1: Standardiserte stikoeffisienter i full strukturell og endelig stimodell - studie 2

Endogene og exogene	Full stimodell		Endelig stimodell		
	Stikoeffisient	p-verdi	Stikoeffisient	p-verdi	
Holdning til å gi testamentariske gaver til veldedige organisasjoner					
Affektiv motivasjon		0,42	0,00	0,12	0,01
Personlig henvendelse		0,39	0,00	0,20	0,00
Holdning til veldedige organisasjoner		0,10	0,01	n/a	n/a
Horisontal kollektivism		0,06	0,16	n/a	n/a
Generell henvendelse		0,02	0,55	n/a	n/a
Holdning til familie		0,00	0,97	n/a	n/a
Kognitiv evne		-0,05	0,19	n/a	n/a
Kognitiv motivasjon		-0,05	0,19	n/a	n/a
Vertikal individualisme		-0,09	0,01	n/a	n/a
Horisontal individualisme		-0,13	0,00	n/a	n/a
Affektiv evne		-0,14	0,00	-0,13	0,00
Vertikal kollektivism		-0,15	0,00	n/a	n/a
Godfølelse		n/a	n/a	0,59	0,00
Affektiv evne					
Narsissisme		0,26	0,00	0,29	0,00
Altruisme		0,24	0,00	0,23	0,00
Skyldfølelse		0,18	0,00	0,20	0,00
Takknemlighet ovenfor andre		0,14	0,00	0,15	0,00
Godfølelse		0,04	0,00	n/a	n/a
Mangel på ting å være takknemlig for		-0,02	0,00	n/a	n/a

Vedlegg 19, side 2: Standardiserte stikoeffisienter i full strukturell og endelig stimodell - studie 2

Affektiv motivasjon				
Godfølelse	0,29	0,37	0,20	0,00
Takknemlighet ovenfor andre	0,26	0,30	0,27	0,00
Mangel på ting å være takknemlig for	0,23	0,55	0,21	0,00
Skyldfølelse	0,22	0,00	0,20	0,00
Altruisme	0,20	0,00	0,18	0,00
Narsissisme	-0,06	0,17	n/a	n/a
Holdning veld. org._	n/a	n/a	0,20	0,00
Kognitiv evne				
Altruisme	0,32	0,00	n/a	n/a
Narsissisme	0,14	0,09	n/a	n/a
Godfølelse	0,13	0,03	n/a	n/a
Mangel på ting å være takknemlig for	0,12	0,01	n/a	n/a
Takknemlighet ovenfor andre	0,05	0,01	n/a	n/a
Skyldfølelse	-0,03	0,58	n/a	n/a
Kognitiv motivasjon				
Altruisme	0,26	0,00	n/a	n/a
Takknemlighet ovenfor andre	0,12	0,00	n/a	n/a
Mangel på ting å være takknemlig for	0,11	0,00	n/a	n/a
Godfølelse	0,10	0,01	n/a	n/a
Skyldfølelse	0,08	0,09	n/a	n/a
Narsissisme	-0,06	0,00	n/a	n/a

Sammenhenger som ikke er signifikante på et 95% sannsynlighetsnivå er markert med en rød p-verdi.

Vedlegg 20: Indirekte effekter - studie 2

Test av indirekte effekt						
Endogen		Exogen	Estimat	Konfidensintervall		P-verdi
				Nedre	Øvre	
Affektiv evne	<---	E. Skyldfølelse	-0,03	-0,05	-0,01	0,00
Affektiv evne	<---	Takknemlighet ovenfor andre	-0,03	-0,06	-0,01	0,00
Affektiv evne	<---	Altruisme	-0,07	-0,13	-0,03	0,00
Affektiv evne	<---	Narsissisme	-0,08	-0,14	-0,03	0,00
Affektiv motivasjon	<---	E. Skyldfølelse	0,03	0,01	0,05	0,00
Affektiv motivasjon	<---	Godfølelse	0,03	0,01	0,06	0,00
Affektiv motivasjon	<---	Takknemlighet ovenfor andre	0,05	0,02	0,09	0,00
Affektiv motivasjon	<---	Mangel på ting å være takknemlig for	0,03	0,01	0,06	0,01
Affektiv motivasjon	<---	Altruisme	0,05	0,02	0,10	0,00
Affektiv motivasjon	<---	Hold veld org.	0,04	0,01	0,07	0,00

Notat: Uthevet = signifikant på 95% nivå.

* = partiell mediator (både direkte og indirekte effekt)

Vedlegg 21: Faktorkorrelasjonsmatrisen

Faktorkorrelasjonsmatrisen																				
	Altruisme	Mangel på ting å være takknemlig for*	Takknemlighet ovenfor andre	Skyldfølelse	Narsissisme	Horisontal kollektivism	Vertikal kollektivism	Horisontal individualisme	Vertikal individualisme	Holdning til veldedige org.	Holdning til familie	Kognitiv motivasjon	Affektiv evne	Affektiv motivasjon	Kognitiv evne	Holdning til å gi test. gave til veld. org.	Mottakelighet for generell henvendelse	Mottakelighet for personlig henvendelse	Godfølelse	
Altruisme	0,64																			
Mangel på ting å være takknemlig for*	-0,06	0,76																		
Takknemlighet ovenfor andre	0,20	-0,04	0,79																	
Skyldfølelse	0,08	-0,01	0,16	0,86																
Narsissisme	0,14	-0,05	-0,11	-0,05	0,64															
Horisontal kollektivism	0,28	0,19	0,28	0,10	-0,05	0,81														
Vertikal kollektivism	0,21	-0,19	0,30	0,32	-0,14	0,14	0,65													
Horisontal individualisme	0,29	-0,12	0,01	0,05	0,25	0,13	-0,14	0,67												
Vertikal individualisme	0,10	-0,09	-0,08	0,04	0,15	-0,04	0,07	0,28	0,76											
Holdning til veldedige org.	0,12	0,15	0,13	0,31	-0,08	0,19	0,09	0,09	-0,02	0,76										
Holdning til familie	0,11	0,28	0,14	-0,04	-0,05	0,14	-0,01	-0,11	-0,03	-0,02	0,96									
Kognitiv motivasjon	0,23	0,09	0,23	0,15	-0,07	0,25	0,15	0,14	0,01	0,13	0,19	0,91								
Affektiv evne	0,24	-0,05	0,20	0,18	0,19	0,25	0,14	0,14	0,06	0,04	0,03	0,40	0,76							
Affektiv motivasjon	0,20	0,18	0,37	0,34	-0,12	0,43	0,26	0,15	-0,01	0,36	0,11	0,58	0,51	0,62						
Kognitiv evne	0,31	0,08	0,10	0,06	0,14	0,27	-0,04	0,19	-0,05	0,02	0,16	0,42	0,73	0,45	0,58					
Holdning til å gi test. gave til veld. org.	0,14	0,05	0,15	0,35	-0,12	0,11	0,09	0,09	-0,04	0,40	-0,01	0,10	0,01	0,27	0,07	0,92				
Mottakelighet for generell henvendelse	0,06	0,01	0,09	0,17	-0,05	0,06	-0,07	0,02	0,00	0,33	-0,01	0,08	0,09	0,24	0,04	0,26	0,85			
Mottakelighet for personlig henvendelse	0,10	-0,06	0,10	0,26	-0,18	-0,06	0,22	0,07	0,07	0,30	-0,02	0,08	0,10	0,18	-0,05	0,38	0,22	0,69		
Godfølelse	0,10	0,00	0,26	0,42	-0,12	0,15	0,08	0,06	-0,05	0,40	-0,06	0,22	0,15	0,43	0,11	0,59	0,24	0,35	0,78	