

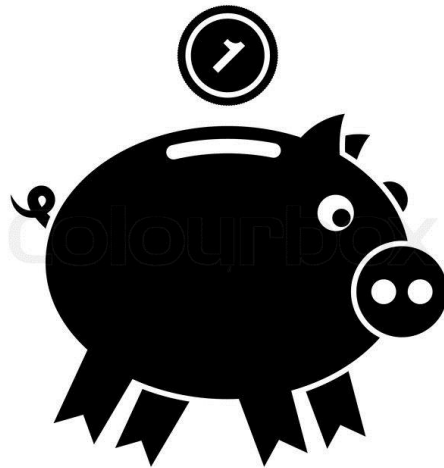
982953

985731

MAS5100: Masteroppgave

SPAREINTENSJON:

Påvirkning av domenekunnskap, locus of control, temporal distance og sosial norm



Høyskolen Kristiania 2018

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

Forord

Denne masteroppgaven markerer enden på vår reise som studenter ved Høyskolen Kristiania, og vi begynner nå å bli klare for å begynne det ekte voksenlivet. Tilværelsen som masterstudent har vært fylt med både oppturer, litt motgang, mye kunnskap og ikke minst har den gitt oss venner for livet.

Aller først vil vi takke hverandre for et eksepsjonelt godt samarbeid. Kan med hånden på hjertet si at det ikke kunne vært bedre. Det var kun ved en tilfeldighet at vi begynte å skrive sammen, det skulle vise seg å bli et godt valg. Vi utfyller hverandre, og oppmuntrer hverandre når det trengs. Denne masteroppgaven har ført sammen to sjelevenner.

Vi vil rette en stor takk til alle våre respondenter som har tatt seg tid til å svare på spørreundersøkelsene. Uten deres hjelp hadde ikke denne oppgaven vært mulig. Vi vil også takke venner og familie for støtte gjennom disse årene som student, og beklage for mas om å svare på spørreundersøkelsene våre. Vi ønsker også å takke medstudenter og forelesere ved Høyskolen Kristiania for to lærerike år, som har gitt oss mange gode minner. Sist, men ikke minst, ønsker vi å rette en stor takk til vår veileder, Jakob. Din faglige kunnskap har betydd mye, og vi ønsker å takke deg for at du hadde troen på prosjektet vårt.

God lesing! Håper dere synes oppgavens tema er like spennende som oss.

Sammendrag

Denne masteroppgaven ble utviklet med bakgrunn av at vi begge synes sparing er et veldig interessant, og ikke minst et dagsaktuelt tema. Flere spareapper har blitt lansert, og bankene har kommet med tiltak for at forbrukere skal spare mer. Blant disse tiltakene finnes funksjoner som sparing ved at det rundes opp til nærmeste beløp, spareapp hvor man kan se hvor mye venner sparer og andre måter å spare på. Men hva er det egentlig som påvirker oss til å spare? Vi ønsket å undersøke hva som kan påvirke forbrukere til å ta et valg om sparing til fremtiden. Problemstillingen til denne masteroppgaven er som følger:

Hvordan kan økonomisk kunnskap, temporal distance og de psykologiske variablene sosial norm og locus of control påvirke sparing?

For å besvare forskningsspørsmålet gjennomførte vi to kvantitative eksperimentelle studier, hvor hvert studie tok for seg deler av forskningsmodellen. Vi undersøkte om det fantes en årsakssammenheng mellom de uavhengige variablene domenekunnskap, locus of control, temporal distance, sosial påvirkning og den avhengige variabelen spareintensjon. På bakgrunn av problemstillingen og tidligere forskning utformet vi seks hypoteser.

Studie 1 tok for seg det overordnede forskningsspørsmålet, mens deler av studie 2 ble utviklet på bakgrunn av studie 1. Etter å ha fjernet respondentene som ikke hadde fullført spørreundersøkelsen satt vi igjen med 283 på studie 1 og 239 på studie 2. Gjennom disse studiene fant vi at det er mye som kan påvirke sparing. Det viste seg at man har høyere spareintensjon dersom man setter seg sparemål for fjern fremtid enn for nær fremtid. Et annet funn var at de med intern Locus of Control har høyere spareintensjon enn de med ekstern Locus of Control. Vi fant lite støtte for at sosial påvirkning har en effekt på spareintensjon generelt, men funnene våre tyder på at sosial påvirkning kan ha en innvirkning på spareintensjon blant de med ekstern locus of control. Vi fant lite støtte for at domenekunnskap påvirker spareintensjon.

Disse funnene kan være relevante for de som jobber med banktjenester, da det i større grad blir brukt apper og andre nye metoder for å oppfordre flere til å bli flinkere til å spare.

Innholdsfortegnelse

1.0 Innledning	7
1.1 Bakgrunn for problemstilling	7
1.1.1 Problemstilling	8
1.2 Om dagens sparemarked	8
2.0 Teori	10
2.1 Introduksjon	10
2.1.1 Sparing	10
2.1.2 Motiver og mål knyttet til sparing	11
2.2 Domenekunnskap	11
2.2.1 Introduksjon	11
2.2.2 Forbrukerforskning på domenekunnskap	11
2.2.2.1 Finansiell kunnskap	12
2.2.3 Hypotese 1	13
2.3 Locus of Control	13
2.3.1 Introduksjon	13
2.3.2 Intern og ekstern LOC	13
2.3.3 Locus of control og økonomisk atferd	15
2.3.4 Hypotese 2	15
2.4 Temporal distance	15
2.4.1 Introduksjon	15
2.4.2 Psykologisk avstand og mentalt forestillingsnivå	16
2.4.2.1 Temporal distance	16
2.4.3 Tidligere forskning	17
2.4.4 Hypotese 3 og 4	18
2.5 Sosial norm	19
2.5.1 Introduksjon	19
2.5.2 Tidligere forskning	20
2.5.3 Hypotese 5 og 6	21
2.6 Konseptuell modell	21
3.0 Metode og forundersøkelse	23
3.1 Forskningsdesign og metode	23
3.2 Forundersøkelse	23
3.2.1 Formål og design	23
3.2.2 Gjennomføring og utvalg	24
3.2.3 Analyse og konklusjon	25
4.0 Studie 1	27
4.1 Formål, design og utvalg	27
4.2 Prosedyre	27
4.3 Operasjonalisering av mål	30
4.4 Innledende analyse	31
4.4.1 Faktoranalyse	31
4.4.2 Reliabilitetsanalyse	32
4.4.3 Deskriptiv analyse	33
4.5 Resultater	34

4.5.1 Manipulasjonssjekk.....	34
4.5.2 Hypotesetesting.....	34
4.5.2.1 Domenekunnskap: Hypotese 1.....	34
4.5.2.2 Locus of control: Hypotese 2.....	35
4.5.2.3 Temporal distance: Hypotese 3 og 4.....	36
5.0 Studie 2.....	37
5.1 Formål, design og utvalg.....	37
5.2 Prosedyre.....	37
5.3 Operasjonalisering av mål.....	39
5.4 Innledende analyser	40
5.4.1 Faktoranalyse.....	40
5.4.2 Reliabilitetsanalyse.....	41
5.4.3 Deskriptiv analyse.....	41
5.5 Resultater.....	42
5.5.1 Manipulasjonssjekk.....	42
5.5.2 Hypotesetesting.....	42
5.5.2.1 Domenekunnskap: Hypotese 1.....	43
5.5.2.2 Locus of control: Hypotese 2.....	43
5.5.2.3 Sosial påvirkning: hypotese 5 og 6.....	44
5.5.2.4 Kontrollvariabler.....	44
6.0 Generell diskusjon.....	47
6.1 Formål og design.....	47
6.2 Generell diskusjon og teoretiske bidrag.....	48
6.2.1 Oppsummering hypoteser.....	51
6.3 Praktiske implikasjoner.....	52
6.4 Oppgavens begrensninger.....	53
6.4.1 Etikk.....	54
6.5 Forslag til videre forskning.....	54
7.0 Litteraturliste.....	56

Tabeller

Tabell 4.1 Operasjonalisering.....	30
Tabell 4.2 Faktoranalyse.....	31
Tabell 4.3 Reliabilitet.....	32
Tabell 4.4 Deskriptiv analyse.....	33
Tabell 4.5 ANOVA hypotese 1.....	35
Tabell 4.6 Korrelasjon hypotese 2.....	35
Tabell 4.7 ANOVA hypotese 3.....	36
Tabell 5.1 Operasjonalisering.....	39
Tabell 5.2 Faktoranalyse.....	40
Tabell 5.3 Reliabilitet.....	41
Tabell 5.4 Deskriptiv analyse.....	41
Tabell 5.5 Korrelasjon hypotese 1.....	43
Tabell 5.6 ANOVA hypotese 2.....	43
Tabell 5.7 Korrelasjon hypotese 2.....	44
Tabell 5.8 ANOVA hypotese 5.....	45
Tabell 6.1 Oppsummering av hypoteser.....	61

Figurer

Figur 2.1 LOC.....	14
Figur 2.2 Konseptuell modell.....	22
Figur 4.1 Domenekunnskap (kunnskap).....	28
Figur 4.2 Domenekunnskap (ikke-kunnskap).....	29
Figur 5.1 Locus of control (intern).....	38
Figur 5.2 Locus of control (ekstern).....	38
Figur 5.3 Sosiale bevis.....	38
Figur 5.4 Interaksjon.....	46

Vedlegg

Vedlegg I: Spørreskjema pretest

Vedlegg II: Spørreskjema studie 1

Vedlegg III: Spørreskjema studie 2

1.0 Innledning

Temaet i denne oppgaven er sparing. Vi ønsker å undersøke hva som kan påvirke forbrukere til å ta et valg om å spare til fremtidige formål. Denne oppgaven omfatter de teoretiske rammeverkene domenekunnskap, locus of control, tidsavstand og sosial påvirkning samt hvilke effekter disse variablene kan ha på spareintensjon. Denne masteroppgaven vil utføres ved bruk av to spørreundersøkelser med eksperimentelt design.

1.1 Bakgrunn for problemstilling

Evnen til å spare er ikke bare viktig for nasjonale økonomiske systemer, men det er også viktig for at private husholdninger skal klare seg. Sparing kan dessuten også påvirke oss på både trivsel og velvære. Ethvert menneske må styre sin finansielle hverdag på et eller annet vis. Noen sparer ingenting mens andre sparer mye. Å sette penger til side for fremtidige utgifter i motsetning til umiddelbart forbruk er svært viktig for trygghet i fremtiden. Tilstrekkelig oppsparing kan bidra til å sikre et jevnt privatforbruk over tid (Modigliani 1986).

Sparing øker med alder, og forskning viser at menn sparer mer enn kvinner, mens enslige sparer mest målt med andel av inntekten. Forskning viser faktisk at Norge er dårligere til å spare enn andre land. Den gjennomsnittlige nordmann sparer 21 300 kroner i året, som er ca 10 prosent av den disponible inntekten. Dette vil si at 90 prosent av inntekten går til konsum (Halvorsen 2011). Kvinner tar generelt mindre risiko med tanke på investeringer i aksjer og obligasjoner. Forskning viser også at kvinner har lavere økonomisk kunnskap enn menn. Norske menn står nå for 64 prosent av den totale sparingen gjennom faste sparetrekk. Det kan hende at det tradisjonelle kjønnsmonsteret fortsatt henger igjen fra gammelt av (Sørheim 2016). Riktignok tjener kvinner også i gjennomsnitt mindre enn menn.

Holdninger til sparing er for det meste positive, men økonomisk atferd er gjerne konflikterende med økonomiske holdninger. Det er lett å forstå hvorfor man bør spare, men det krever selvdisciplin, prioriteringer og innsats for å faktisk gjøre det. Derfor er det viktig å kartlegge hva som kan føre til at forbrukere blir flinkere til å spare penger. Vi mener at det å spare starter allerede med spareintensjon. Til tross for viktigheten av sparing

er det utført lite forskning på den underliggende prosessen bak beslutninger for å spare (Rickwood og White 2009).

1.1.1 Problemstilling

Formålet med denne masteroppgaven er å undersøke hva som påvirker enkeltpersoner til å spare til fremtiden. Flere spareapper har blitt lansert, og bankene har kommet med flere tiltak for å oppfordre kunder til å spare. Men hva skal egentlig til for at vi sparer? For å undersøke dette ønsker vi å se om det finnes en årsakssammenheng mellom de uavhengige variablene domenekunnskap, locus of control, temporal distance og den avhengige variabelen spareintensjon. Forskningsspørsmålet til denne masteroppgaven er som følger:

Hvordan kan økonomisk kunnskap, temporal distance og de psykologiske variablene sosial norm og locus of control påvirke sparing?

1.2 Om dagens sparemarked

Det er stor konkurranse blant bankene for å kapre sparekundene. Nå har flere av de norske bankene lansert egne spareapper. Blant annet har Storebrand lansert en spareapp i samarbeid med Dreams, der formålet er å gjøre sparing morsomt, sosialt, enkelt og miljøvennlig. Kort tid etter lanserte Nordea spareappen Spiff med flere av de samme funksjonene. DnB har også lansert spareappen Sparing. Det at bankene på ulike måter oppfordrer forbrukere til å spare mer, er noe av årsaken til at vi valgte å undersøke hva som kan påvirke forbrukerens spareevne og spareintensjon. Spareappen Dreams spiller for eksempel på sosial påvirkning, ved at man kan legge til venner i appen. Da kan man motivere hverandre, og hvor mye vennene sparer. Flere banker forsøker også å formidle økonomisk kunnskap. For eksempel har DnB lenge markedsført sparing ved å spille på kunnskap. Blant annet har de publisert informasjonsvideoer om pensjonssparing og aksjesparekontoer. Flere banker bruker også ofte å markedsføre sparing ved å bruke både nær og fjern fremtid. DnB for eksempel viste ulike reklamesnutter som viser sparing til utenlandsreiser, og andre som oppfordrer til å spare til pensjon.

Er dette egentlig effektive måter å oppfordre folk til å spare mer på? Vi fant inspirasjon til problemstillingen med bakgrunn av disse påvirkningstiltakene som bankene benytter for å oppfordre forbrukere til å spare. Etter nøye gjennomgang av tidligere forskning innenfor

spare- og påvirkningslitteraturen bestemte vi oss for å benytte variablene domenekunnskap, locus of control, temporal distance og sosial norm i dette studiet.

2.0 Teori

I dette kapitlet vil vi presentere det teoretiske grunnlaget for problemstillingen og valgte variabler. Vi vil også presentere hypotesene for studiene, før vi til slutt illustrerer studiets formål ved bruk av en konseptuell modell. Under punkt 2.1 vil vi introdusere litt generell teori og forskning på sparing, før vi begynner å presentere de teoretiske variablene vi har benyttet i studiene. I kapittel 2.2 vil vi presentere teorien om domenekunnskap, 2.3 tar for seg Locus of Control, 2.4 handler om temporal distance og 2.5 om sosial norm. Videre oppsummerer vi variablene i en konseptuell modell, som danner grunnlaget for studiets fremgang.

2.1 Introduksjon

Å forklare menneskelig atferd er svært krevende, nettopp fordi det er så komplekst. Økonomiske beslutninger forventes gjerne å være rasjonelle, men det finnes stadig mer eksperimentell forskning som indikerer at små, psykologiske endringer i tankesettet på det faktiske tidspunktet for beslutninger kan ha en innvirkning på sparenivå (Webley og Nyhus 2006; Cory, Gerrans og Speelman 2010; Shim, Serido og Tang 2012).

2.1.1 Sparing

Det finnes mange teorier knyttet til hva som motiverer sparing. Noen dreier seg om mål, andre om kundegrupper og personlighet, mens andre om holdning til sparing. Noe som er helt klart er at motivasjon og atferd knyttet til økonomi ikke alltid er rasjonelt. Klassisk økonomisk teori antar at husholdningen tar en beslutning basert på å optimalisere i hver periode før man tar en fattet beslutning på hvor mye man skal spare og hvor mye man skal bruke. Dette stemmer ikke for de aller fleste. For det første er det vanskelig å kalkulere det rette beløpet man bør spare. For det andre er det, selv med tilgang til denne informasjonen, krevende for de aller fleste å utøve en slik selvkontroll i en hektisk hverdag. Det kan være vanskelig å redusere nåværende forbruk til fordel for fremtidig forbruk (Thaler og Shefrin 1981). Det å skulle påvirke mennesker til å spare mer er derfor vanskelig. Det er utfordrende for de fleste å overholde nødvendige tiltak for å gjennomføre ønskede mål. Det de kanskje trenger er derfor informasjon og insentiver (Thaler 1994).

2.1.2 Motiver og mål knyttet til sparing

Canova, Rattazi og Webley (2005) ønsket å kartlegge noen overordnede motiver for sparing. De identifiserte femten både abstrakte og konkrete overordnede mål blant britiske voksne. Disse var blant annet tilgjengelighet til penger, opptjene renter, innkjøp, følelse av sikkerhet, ferie og fritid, for å oppnå ønsker og prosjekter i fremtiden, for nødvendige forholdsregler, gode vaner, selvtillit, husholdningsutgifter, leve et mer komfortabelt liv, pensjon, unngå gjeld og for mulige medisinske kostnader. Dette er overordnede årsaker og motiver til å spare, mens vi ønsker å undersøke psykologiske forklaringer som kan påvirke spareintensjon.

2.2 Domenekunnskap

2.2.1 Introduksjon

Dersom man har ekspertise og kunnskap innenfor et spesifikt felt, et såkalt domene, kalles dette ofte domenekunnskap. Domenekunnskap er gjerne mer kjent under begrepet kategorikunnskap særlig innenfor markedsføring. For ryddighetens skyld holder vi oss til begrepet domenekunnskap. Domenekunnskapsnivået deles inn i to grupper, de med høy kunnskap kalles eksperter og de med lav kunnskap kalles nybegynnere. Disse to gruppene skilles altså på graden av domenekunnskap, men det som også skiller eksperter fra nybegynnere er organiseringen og hvordan kunnskapen presenteres. Eksperter setter sammen deler av informasjon til større enheter, som gir mer effektiv oppbevaring av informasjonen, som igjen gir enklere tilgang til den informasjonen. På denne måten kan man lettere huske informasjonen korrekt fra domenet (Chase og Simon 1973; Hölscher og Strube 2000).

2.2.2 Forbrukerforskning på domenekunnskap

Forbrukerens kunnskap anses som en svært viktig funksjon av forskning innen forbrukeratferd. Forskning har vist flere eksempler på en sammenheng mellom forbrukeres domenekunnskap og innhold som presenteres, og at det påvirker virkningen av et budskap (Alba og Hutchinson 2000; Bettman og Suajan 1987). Flere studier indikerer at eksperter viser et hastverk i å oppnå målene sine (Lewandowsky og Kirsner 2000), mens nybegynnerne bruker lengre tid på å forme seg et inntrykk eller vurdering av et budskap (Suajan 1985). De med høy kunnskap er med andre ord mer opptatt av å nå målene sine, mens de med lavere kunnskap er mer opphengt i å forstå et budskap. Med disse

forskjellene kan domenekunnskap også fungere som en form for markedssegmentering, ettersom et budskap kan oppfattes ulikt blant eksperter og nybegynnere.

2.2.2.1 Finansiell kunnskap

Domenekunnskap innenfor økonomi kan skaffes gjennom et stort spekter av kilder, med varierende nivåer av pålitelighet og kvalitet. Det kan komme fra formell utdanning, kurs, og seminarer, eller fra venner, familie og jobb (Keller og Staelin 1987; Lee og Hogarth 1999). I tillegg til disse informasjonskildene lærer man også fra tidligere erfaringer, for eksempel gjennom negative erfaringer (Perry og Morris 2015). I dette tilfellet kan man ha lært konsekvensene av å ikke ha spart opp nok penger til nødstilfeller, ferie, eller rett og slett andre uventede kostnader som dukker opp.

Finansiell kunnskap og økonomiske ferdigheter er to viktige faktorer for å kunne ta gode økonomiske valg og viktige beslutninger. Uten økonomisk kunnskap kan det være vanskelig for forbrukeren å forstå konsekvensene av å ikke ha tilgang på oppsparte midler. I tillegg vil forbrukere med god økonomisk kunnskap ofte ha et bedre utgangspunkt for å fatte bedre beslutninger med tanke på personlig økonomi (Lusardi og Mitchell 2007).

Forbrukernes kunnskap om personlig økonomi ble blant Norges befolkning målt til å være svært lave ifølge dugelighetsundersøkelsen i 2011 (Poppe 2012). De økonomiske ferdighetene ble testet gjennom spørsmål om nominell rente, inflasjon og effektiv rente. Atkinson m.fl. (2006) konkluderer med at kunnskap om økonomi er svært lav. Spesielt rundt økonomisk planlegging, som sparing og evnen til å ta gode økonomiske beslutninger.

Croy, Gerrans og Speelman (2011) undersøkte pensjonssparing og motivasjon knyttet til sparing. Oppfatning av viktigheten knyttet til planlegging og domenekunnskap ble funnet å gi sterke, indirekte effekter på atferdsintensjoner via oppfattet atferdskontroll. Flere mener det er viktig å snakke om viktigheten og bruken av forbrukeres finansielle informasjon og kunnskap. Finansiell utdanning og informasjon kan bidra til å oppnå mer passende nivå av gjeld, forbruk og sparing. De som har høyere finansiell kunnskap har høyere sannsynlighet for å opptre på økonomiske ansvarlige måter (Hilgert, Hogarth og Beverly 2009). Dette fant også Perry og Morris (2005) støtte for. Det er funnet at finansiell kunnskap ser ut til å ha en direkte effekt på sparing (Hershey og Mowen 2000).

2.2.3 Hypotese 1

På bakgrunn av teorien om domenekunnskap samt tidligere forskning på sammenhengen mellom domenekunnskap og økonomisk atferd, antar vi at de med høyere domenekunnskap (eksperter) vil ha høyere spareintensjon enn de med lavere kunnskap (nybegynnere), ettersom det er blitt funnet at de som har høyere finansiell kunnskap har høyere sannsynlighet for å opptre på økonomiske ansvarlige måter, også med tanke på sparing (Hilgbert, Hogarth og Beverly 2009; Perry og Morris 2005; Hershey og Mowen 2000). Dette gir oss følgende hypotese:

H1: Høy domenekunnskap (vs lav domenekunnskap) har en sterkere positiv effekt på sparing.

2.3 Locus of Control

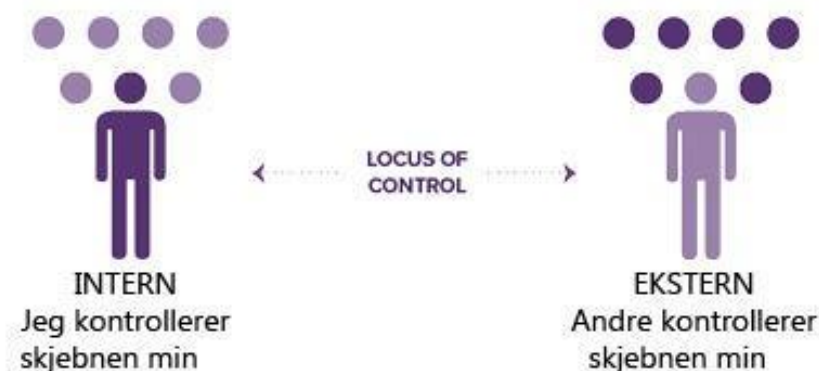
2.3.1 Introduksjon

Teorien om kontrollplassering er best kjent under navnet Locus of Control, og forkortes gjerne til LOC. Teorien er et viktig utgangspunkt for å forklare individuelle forskjeller. Det er en av de mest studerte personlighetskonsepter. Konstruksjonen av Locus of Control defineres som en generell og ganske stabil tendens til å se verden på en spesiell måte. Den omfatter generelle oppfatninger om årsakene til belønninger og straff (Rotter 1966). LOC refererer til hvor folk plasserer årsaker til ting som skjer, som enten kan være internt eller eksternt. Internt er indre og personlige faktorer, mens eksternt er ytre faktorer som miljømessige faktorer (Store Norske Leksikon 2013).

2.3.2 Intern og ekstern LOC

Man skiller altså mellom de med intern og ekstern LOC. Intern og ekstern har betydning for oppfatningen av atferd.

Figur 2.1



De som har høy intern LOC opplever at de har kontroll over egen atferd og egne omgivelser. De mener de har sterk innvirkning på utfallene i livene deres, og anser utfall som en konsekvens av egen atferd (Rotter 1966; Levenson 1974). Dermed jobber de også hardere mot et mål dersom de tror de kan kontrollere utfallet. Disse personene har også en tendens til å klandre seg selv om det er et dårlig utfall, selv om utfallet ikke nødvendigvis er deres feil (Store Norske Leksikon). De med ekstern LOC oppfatter utfall som en konsekvens av eksterne faktorer. For eksempel kan de oppfatte at hendelser kontrolleres av hell, tilfeldigheter eller av andre mektige personer. Dermed har de mindre sannsynlighet enn de interne til å mestre ferdigheter som er nødvendige for å oppnå deres mål (Zimmerman 1995).

Forskning viser at LOC påvirkes av de ytre omstendighetene. Desto mer omgivelsene fremmer eget initiativ og følelser rundt sin egen kompetanse, desto mer internt blir LOC. Dersom det motsatte skjer vil LOC bli mer ekstern (Theorell 2011).

Locus of Control er en kognitiv faktor som har sammenheng med motivasjon. Man finner mye tidligere forskning på LOC som predikator på atferd til personer i ulike situasjoner. De med intern LOC har vist seg å generelt være mer motivert, de søker i større grad nye utfordringer og håndterer suksess og nederlag på forskjellige måter. De viser også mer motstand mot påvirkning fra det ytre. De med ekstern LOC er gjerne mindre motiverte for å endre atferd og vil generelt gå mindre inn for å forbedre situasjoner og problemer enn de interne (Rotter 1966).

2.3.3 Locus of control og økonomisk atferd

Til tross for hvor utbredt forskning med LOC som uavhengig variabel, er det merkelig nok nesten ingen som har studert sammenhengen mellom LOC og sparing (Cobb-Clark, Kassenboehmer og Sinning 2013). Det er dog et par studier som har sett på LOC og økonomisk atferd. Perry og Morris (2005) fant at forbrukeres tendenser til å spare, budsjettere og kontrollere forbruk delvis bestemmes av deres nivå av oppfattet kontroll over utfall. LOC hadde en signifikant effekt på ansvarlig finansiell atferd. Disse funnene tyder på at individer kanskje ikke utnytter ressursene deres fullt ut med mindre de oppfatter at de kan kontrollere sin egen økonomiske skjebne. De eksterne har en noe lavere sannsynlighet for å ta nødvendige steg mot å styre økonomien deres. Tokunaga (1993) fant at de med en sterk ekstern LOC har høyere sannsynlighet for å havne i gjeld, enn de med intern. Et studie har funnet en direkte sammenheng mellom LOC og sparing. Cobb-Clark, Kassenboehmer og Sinning (2013) fant at interne sparere mer enn eksterne, sett i prosent av inntekt.

2.3.4 Hypotese 2

De som har høy intern LOC tror at de har kontroll over egen atferd og egne omgivelser. De mener de har sterk innvirkning på utfallene i livene deres, og anser utfall som konsekvens av egen atferd (Rotter 1966; Levenson 1974). Dermed jobber de også hardere mot et mål dersom de tror de kan kontrollere utfallet. Disse personene har også en tendens til å klandre seg selv om det er et dårlig utfall, selv om utfallet ikke nødvendigvis er deres feil (Store Norske Leksikon 2013). Det er også vist at LOC illustrerer noen forskjeller i økonomisk atferd, og at interne er mer økonomisk ansvarlige (Perry og Morris 2005; Tokunaga 1993), og at interne sparere en høyere prosentandel av inntekten enn eksterne (Cobb-Clark, Kassenboehmer og Sinning 2013). Vi antar derfor at de interne vil ha en sterkere spareintensjon enn de eksterne.

H2: Intern LOC (vs. ekstern LOC) vil ha en sterkere positiv effekt på sparing.

2.4 Temporal distance

2.4.1 Introduksjon

Teorien om temporal distance demonstrerer at forbrukeres evalueringer av objekter påvirkes av psykologisk distanse, ved å påvirke hvordan vi konstruerer omgivelser, steder,

objekter og liknende (Trope og Liberman 2003). Temporal distance er en del av det teoretiske rammeverket Construal Level Theory, som gjerne forkortes til CLT. Vi vil gi en kort introduksjon til dette teoretiske rammeverket før vi forklarer temporal distance mer i detalj.

2.4.2 Psykologisk avstand og mentalt forestillingsnivå

Construal level theory er en teori innenfor sosialpsykologi som forklarer forholdet mellom psykologisk avstand og hvilken grad ens tanker om for eksempel objekter eller hendelser er abstrakte eller konkrete. CLT baserer seg altså på forestillingsnivåer, med de to ytterpunktene høy-nivå konstruksjoner og lav-nivå konstruksjoner. Høy-nivå er abstrakte og enkle representasjoner, som formes om ting som har en viss psykologisk avstand. Lav-nivå konstruksjoner er mer konkrete og kontekstuelle, og formes om nære og mer sentrale hendelser. Teorien forutsetter altså at man prosesserer informasjon om et nært objekt eller hendelse gjennom et lavt forestillingsnivå, mens et høyt forestillingsnivå benyttes for å prosessere informasjon om et distansert objekt eller hendelse (Trope og Liberman 2010).

Nivået avhenger altså av psykologisk avstand. En psykologisk avstand er en subjektiv opplevelse av om noe er nært eller langt borte fra her og nå. Psykologisk distanse er med andre ord alt som ikke er tilstede i våre direkte omgivelser, som en annen tid, et annet sted og liknende. Dermed blir de mentale konstruksjoner (Trope, Liberman og Wakslak 2007; Trope og Liberman 2010). Attraktiviteten til en beslutning kan stige når den psykologiske avstanden øker, og synker når den psykologiske avstanden reduseres. Det vil si at forestillingsnivået øker desto lengre psykologisk distanse det er fra objektet (Liberman 2003; Trope og Liberman 2010).

2.4.2.1 Temporal distance

Siden tiden er en dimensjon av psykologisk avstand, forutsetter CLT at jo større temporal avstand fra en fremtidig hendelse, desto mer sannsynlig er hendelsen representert når det kommer til abstrakte egenskaper som formidler essensen av hendelsene. Handling i en fjernere fremtid er konstruert mer abstrakt enn en handling i nær fremtid (Liberman og Trope 1998). Fremtidige aktiviteter vil bli beskrevet når det gjelder overordnede mål, mens nær fremtidige aktiviteter vil bli beskrevet når det gjelder underordnede mål (Liberman,

Trope, McCrea og Sherman 2007). Med andre ord er nær fremtid lav nivå, mens fjern fremtid er høy nivå.

Temporal distance dreier seg altså om tidsavstand, og tidsavstanden kan enten være nær eller fjern. Forbrukeren står overfor mange beslutninger, og flere av disse er knyttet til fremtiden. Ens beslutninger for fremtiden er ofte forskjellig fra beslutninger som tas her og nå (Trope, Liberman og Wakslak 2007). Temporal distance endrer systematisk måten handlinger og hendelser er representert på, slik at den fjernere fremtid er representert på en mer skjematisk, abstrakt og sammenhengende måte (Liberman, Sagristano og Trope 2002). Jo større tidsavstanden til en hendelse er, dess lavere er oppfattet verdi av utfallet (Frederick, Loewenstein og O'Donoghue 2002; Malkoc og Zauberman 2006).

Representasjoner av hendelser som er nære i tid, inneholder flere sensoriske detaljer, er assosiert med en klarere representasjon av kontekstuell informasjon og samt genererer en sterkere følelse av gjenopplevelse enn representasjoner av fjerne hendelser (D'Argembeau og Van der Linden 2004). Måten nær eller fjern tidsavstand konstrueres på, kan også forklare en tendens som gjerne kalles planleggingsfeil. Planleggingsfeil dreier seg om at man ofte kan ta på seg for mange plikter eller planer for fremtiden enn det man egentlig har kapasitet til. Dette fordi man ikke tenker like detaljert om hendelser som er i fjern tidsavstand som i hendelser i nær tidsavstand. Noen ganger kan man innse når hendelsene nærmer seg at det ikke er mulig å gjennomføre alle planene man har satt (Liberman og Trope 1998).

2.4.3 Tidligere forskning

Teorien om temporal distance er blitt testet i mange ulike settinger. Undersøkelser på beslutningstaking har vist at man ofte er mer risikovillige og føler seg mer selvsikker på fremtiden som er i en viss avstand (Gilovich, Kerr og Medvec 1993; Nisan 1972). Andre studier har også kommet frem til at det er nært knyttet til usikkerhet. Blant annet fant Castano m.fl. (2008) at når forbrukere vurderer å adoptere et nytt produkt i nær fremtid, fokuserer de mer på usikkerheter knyttet til byttekostnader og affektive kostnader dersom de ikke liker produktet, enn når man vurderer å adoptere i fjernere fremtid.

Andre har også sett på temporal distance og valget mellom "virtue" og "vice". Virtue er det beste moralske alternativet, særlig på lang sikt. Vice kan være uvaner eller annet som

kan skade en selv eller andre. Folk er mer villig til å velge vice-alternativet for en beslutning i nær avstand, mens man for fjernere avstand har større tendens til å velge «virtue»-alternativet. Blant annet fant Laran (2010), at man ved valg av en matbit velger et annet alternativ for nær fremtid enn for fjern. Det er større sannsynlighet for at man velger noe usunt for nær fremtid, mens man velger det sunnere alternativet for fjern fremtid (Laran 2010). Valgene man tar for fremtiden er gjerne mer knyttet til selvkontroll enn valgene man tar her og nå.

Agerström og Björklund (2009) undersøkte påvirkningen av temporal distance på moralske reaksjoner til andre individer som velger å ikke bidra til menneskelig velferd i ulike situasjoner. De manipulerte temporal distance ved at respondentene skulle se for seg et scenario i dag eller et scenario om 30 år. Deltakerne reagerte mer negativt på hendelser som var i fjern fremtid enn i nær fremtid. Også dette tyder på at folk fatter bedre moralske valg for fjern fremtid enn for nær.

2.4.4 Hypotese 3 og 4

Som nevnt i teorikapittelet har vi sett at høynivå vanligvis baserer seg på mer abstrakte og enkle konstruksjoner, mens lavnivå baserer seg på mer konkrete og kontekstuelle konstruksjoner. Større psykologisk avstand, som avstand i tid, har vist seg å gi konstruksjoner på høyere nivå enn lavere nivå. Attraktiviteten til en beslutning har vist seg å stige når den psykologiske avstanden øker, og synker når den psykologiske avstanden minker (Trope og Libermann 2003). Gjennom vice og virtue har vi også sett at man velger det som er bedre for deg selv i fjern fremtid enn i nær fremtid (Laran 2010). Derfor antar vi at spareintensjon er høyere for et sparemål satt for fjern fremtid, enn et sparemål satt for nær fremtid, som gir følgende hypotese:

H3: Større tidsavstand (vs mindre tidsavstand) vil ha en sterkere positiv effekt på sparing

Vi antar at jo høyere kunnskap man har om økonomi, jo høyere vil spareintensjonen være. Vi antar også at sparemål for fjern fremtid gir en høyere spareintensjon. På bakgrunn av dette tror vi at kombinasjonen av stor avstand og stor kunnskap vil gi høyest spareintensjon. Vi antar derfor at tidsavstand kan forsterke domenekunnskapens effekt på spareintensjon

H4: Temporal distance vil moderere domenekunnskapens effekt på sparing, vet at de med høy kunnskap vil ha enda sterkere spareintensjon dersom sparemålet er for fjern fremtid

2.5 Sosial norm

2.5.1 Introduksjon

Det finnes mange måter mennesker kan påvirke vår atferd på, men kanskje en av de viktigste er tilstedeværelsen av hva andre synes og hvilke forventninger andre har til deg. Vi forventer ikke at mennesker skal oppføre seg tilfeldig, men det å oppføre seg på bestemte måter i bestemte situasjoner. Hver sosial situasjon innebærer sitt eget spesielle “sett” med forventninger om hva som er riktig måte å oppføre seg på. Forventningene kan variere fra gruppe til gruppe. Vi kan se disse forventningene tydeligere i samfunnet når vi ser på de ulike rollene menneskene spiller i samfunnet. Sosiale roller er den delen mennesker spiller som en del av en sosial gruppe. For hver sosial rolle du tar del i, endrer din atferd seg for å tilpasse de forventningene du og andre har til den rollen (McLeod 2018).

Sosial norm defineres og beskrives på flere ulike måter. Felles for disse ulike definisjonene er at normer fungerer som etablerte regler for atferd og samhandling med andre. De kan guide atferd, samt å gi retningslinjer for hva som ikke er sosialt akseptabelt (Triandis 1994).

Å tilhøre en gruppe er viktig for menneskets selvfølelse. Sosial påvirkning antar at atferd påvirkes via gruppenormer, hvor gruppenormer er en medierende faktor (Terry og Hogg 1996). Forbrukere er ikke alltid atomistiske, uavhengige beslutningstakere. Atferd skapes gjerne med en referanseramme skapt av de sosiale gruppene man tilhører (Merton og Rossi 1949). Forbrukere tar gjerne beslutninger som ikke bare er knyttet til funksjonelle behov, men også for å etablere og ivareta sosiale relasjoner (Douglas og Isherwood 1979).

Forbrukerbeslutninger er ikke sjeldent påvirket av eksterne kilder, som for eksempel andre mennesker. Persepsjoner av ting påvirkes gjerne av meninger eller forslag fra andre. Blant annet er det blitt funnet støtte for at påvirkning fra familie eller kollegaer kan skape positive holdninger til merkevarer (Wakefield og Stone 2004).

Sosial påvirkning er ofte en del ulike forbrukerteoretiske rammeverk, i flere former og definisjoner. Blant annet er det et av elementene i the theory of planned behaviour. TPB dreier seg om tre variabler som kan forklare intensjonen til å gjennomføre en gitt handling. Disse variablene er holdning til atferden, subjektive og sosiale normer som dreier seg om ens oppfattelse av sosialt press som en konsekvens av oppfatninger og atferd fra andre, og den siste er oppfatning av egen kontroll over utfallet fra atferden. Intensjon og oppfattet atferdskontroll forutsier faktisk utfall av atferden (Ajzen og Fishbein 2004). Social comparison theory sier at man har en medfødt tendens til å sammenlikne seg selv med andre (Festinger 1954). De som ofte sammenlikner seg med andre blir gjerne glade dersom de føler at de er bedre enn andre, samtidig som de som føler de er dårligere enn andre i den sosiale gruppen kan få en mørk side (Wood m.fl. 1985, White m.fl. 2006).

Sosial påvirkning er nært knyttet til sosiale normer. Sosiale normer er et resultat av sosial interaksjon. Å avvike fra sosiale normer kan føre til sanksjoner (Schultz, Tabanico og Rendon 2008). Cialdini (2012) definerer sosiale normer som tendenser som oppstår innen grupper.

Man skiller gjerne mellom deskriptive normer og injektive normer. Deskriptive normative informerer oss om hvordan andre mennesker handler i like/lignende situasjoner, mens injektive fastsetter verdien av sosial adferd. Den deskriptive normen er den faktiske observerbare av andres atferd og slik andre mennesker oppfatter atferden, mens den injektive normen er hvorvidt atferden er akseptabel av andre (Cialdini m.fl. 1990; Reno, Cialdini og Kallgren 1993).

2.5.2 Tidligere forskning

Mennesker er sosiale skapninger og stoler på andre menneskers handlinger. Dette er det funnet støtte for i flere studier, blant annet der en gruppe forskere gikk dør-til-dør og søkte donasjoner til en veldedighetskampanje. De viste en liste over nabolagsbeboere som allerede hadde donert. Det viste seg at jo lenger donorlisten var, jo mer sannsynlig var det at de også ville donere. Dette var en form for sosialt bevis og kan være ekstra effektivt blant jevnaldrende (Cialdini 2001).

Markedsføringskampanjer som spiller på sosial norm har stadig blitt mer brukt, men støtte for at det faktisk fungerer har vært ganske blandet. Mange studier har funnet ut at det fungerer veldig godt ved bruk av slike kampanjer, mens andre ikke har fått støtte.

2.5.3 Hypotese 5 og 6

En av de sterkeste kreftene for å påvirke våre holdninger og handlinger er hva andre synes og hva andre forventer av oss. For hver sosial rolle du tar del i, endrer din atferd seg for å tilpasse de forventningene du og andre har av den rollen (McLeod 2018). Forskning har også vist at kampanjer der man informerer om hva andre som man har noe til felles med gjør, kan påvirke andres handlinger (Cialdini 2001). Vi antar derfor at sosial påvirkning vil ha en positiv effekt på spareintensjon.

H5: Sosial påvirkning vil ha en positiv effekt på spareintensjon

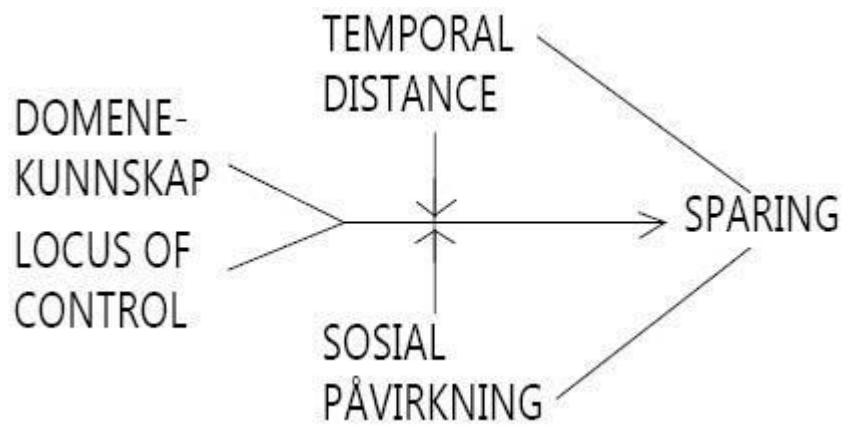
De som har høy intern LOC tror at de har kontroll over egen atferd og egne omgivelser, mens de med ekstern LOC oppfatter at hendelser kontrolleres av tilfeldigheter (Zimmerman 1995). Vi tror derfor at sosial påvirkning vil ha en sterkere positiv effekt på de med ekstern LOC. Eksterne blir mer påvirket av omstendighetene, mens vi antar at interne sparer fordi de vet at det er opp til dem selv å sikre egen fremtid.

H6: Sosial påvirkning vil ha en sterkere positiv effekt på de med ekstern (vs. intern) locus of control

2.6 Konseptuell modell

På bakgrunn av det teoretiske grunnlaget og hypotesene våre, blir den konseptuelle modellen for studiet som følger:

Figur 2.1 Konseptuell modell



Ettersom modellen er såpass stor vil vi teste den i to studier.

3.0 Metode og forundersøkelse

I dette kapitlet vil vi forklare valget av metode for denne undersøkelsen, før vi presenterer pretesten vi gjennomførte i forkant av studie 1 og 2.

3.1 Forskningsdesign og metode

Dette studiet er deduktivt, ettersom hypotesene er laget med bakgrunn på eksisterende teori. Vi ønsker å finne sammenheng mellom variablene våre. Dermed er kvantitativ metode desidert best egnet (Jacobsen 2012). Det vil undersøkes om det finnes en årsakssammenheng mellom domenekunnskap, temporal distance, LOC og sosial påvirkning på sparing. Ettersom det finnes mulige årsakssammenhenger er dette en kausal undersøkelse (Johannessen, Tufte og Christoffersen 2016; Dalland 2014).

Det beste designet egnet for kausale sammenhenger er eksperiment, og det er derfor vi har valgt å bruke et eksperimentelt design for å teste hypotesene våre. En fordel med kvantitativ metode er at man kan generalisere funnene. Samtidig er en ulempe at man ikke får dybdeinformasjon i samme grad som man ville gjort med et kvalitativt studie (Firestone 1987). Likevel er det et studies tema som bør være hovedkriteriet ved valg av metode, og vi ser at kvantitativ metode absolutt er best egnet for vårt studie.

Eksperiment er det best egnede designet for å fastsette kausalitet. Kausalitet inneholder tre komponenter: samvariasjon, temporalitet og isolasjon. Man vil nok aldri kunne oppfylle disse kausalitetskravene fullt ut, men det er en rekke ting man kan gjøre for å oppfylle kravene så godt det lar seg gjøre. Samvariasjon vil si at det skal finnes en sammenheng mellom de uavhengige og den avhengige variabelen. Temporalitet dreier seg om at årsak må komme før virkning i tid. Isolasjon handler om at det ikke skal være andre variabler som virker inn på forholdet (Malhotra, Birks og Wills 2012, 371).

3.2 Forundersøkelse

3.2.1 Formål og design

Vi valgte å gjennomføre en pretest i forkant av eksperimentene. Hovedhensikten med denne pretesten var å undersøke hvorvidt manipulasjonen av domenekunnskap fungerte, særlig ettersom den ikke er blitt testet tidligere. Vi ønsket også å undersøke lengden på spørreundersøkelsen, samt å få tilbakemeldinger dersom noe i undersøkelsen var uklart,

uoversiktlig eller vanskelig å svare på. Derfor valgte vi også å inkludere variablene temporal distance og spareintensjon i pretesten.

Vi utarbeidet spørreundersøkelsen i Qualtrics. Respondentene ble delt inn i to grupper hvor halvparten av respondentene fikk en tekst knyttet til økonomisk kunnskap (kunnskap), den andre halvparten fikk en tilfeldig tekst om lotto-millionærer (ikke-kunnskap). Dette var altså manipulasjonen for domenekunnskap. Det var viktig for oss å undersøke om særlig de i kunnskapsgruppen leste teksten nøye nok til at manipulasjonen kunne fungere, og vi benyttet oss derfor av en stoppeklokkefunksjon for å se om respondentene hadde vært lenge nok inne på teksten til å kunne ha lest den.

Begge gruppene fikk en kort økonomisk quiz. Denne quizen ble senere benyttet som manipulasjonstest i analysene. Vi antok at de som havnet i kunnskapsgruppen ville få flere riktige svar enn de som fikk den urelaterte informasjonen. Videre var det temporal distance som ble manipulert. Halvparten ble bedt om å sette seg et sparemål for 2 måneder frem i tid (nær fremtid), den andre halvparten for 2 år frem i tid (fjern fremtid). For å kunne teste manipulasjonen ble respondentene bedt om å oppgi hva de ønsket å spare til.

Vi inkluderte også den avhengige variabelen spareintensjon. Spareintensjon ble målt ved tre spørsmål. Vi inkluderte denne i pretesten hovedsaklig fordi vi hadde oversatt spørsmålene fra engelsk til norsk, og ønsket å forsikre oss om at variabelen og spørsmålene fungerte.

3.2.2 Gjennomføring og utvalg

Respondentene fikk utdelt link til en spørreundersøkelse som ble laget i Qualtrics. Vi utførte pretesten først på studenter ved Høyskolen Kristiania i en forelesning i bedriftsøkonomi. Vi ønsket minst 30 respondenter, og ettersom klassen ikke var fullsatt sendte vi den til det antallet vi manglet. Dette var et bekvemmelighetsutvalg, hvilket kommer til syne i blant annet aldersfordelingen. Etter en kort analyse fant vi ut at manipulasjonen ikke hadde fungert. Vi fant i tillegg ut at det var svært små forskjeller på domenekunnskap i kunnskapsgruppen og ikke-kunnskapsgruppen. Da vi forstod at vi hadde gjennomført pretesten på en klasse med økonomi som valgfag, som også trolig har høyere økonomisk kunnskap enn gjennomsnittet, bestemte vi oss for å gjennomføre pretesten om igjen på et nytt utvalg. Vi oppdaget i tillegg at det var svært mange som

havnet i kunnskapsgruppen som ikke hadde lest hele teksten ettersom vi fant ut at de ikke hadde brukt tilstrekkelig med tid på lesingen.

Da pretesten ble gjennomført om igjen, brukte vi fremdeles et bekvemmelighetsutvalg bestående av studenter ved Høyskolen Kristiania. Vi forsikret oss dog om at dette ikke var økonomistudenter, for å undersøke om vi ville finne større forskjeller i de to domenekunnskapsgruppene. Fordi det var så få som hadde lest teksten i kunnskapsgruppen valgte vi også å gjøre denne kortere, mer lettleselig og oversiktlig, og satte inn mer farger for å gjøre den mer fristende å lese. Annet enn dette var spørreundersøkelsen helt lik som ved den første pretesten (se vedlegg I for spørreundersøkelsen i sin helhet). Vi gjennomførte pretesten på nytt med en annen klasse ved Høyskolen Kristiania, samt noen på biblioteket, hvor vi totalt fikk 44 respondenter, alle studenter i alderen 21-27 år. Det var 26 kvinner og 18 menn.

3.2.3 Analyse og konklusjon

Etter å ha gjennomført pretesten om igjen på et annet utvalg, fant vi større forskjeller i domenekunnskap mellom kunnskap-gruppen og ikke-kunnskap gruppen. Det var nå en tydelig forskjell i poengsummen mellom de to gruppene, men forskjellene var enda ikke signifikant. Vi tok derfor en titt på de ulike spørsmålene i kunnskapstesten. Der fant vi at det var noen av spørsmålene som de aller fleste av respondentene hadde fått riktig på, uavhengig om de var i kunnskap eller ikke-informasjonsgruppen. Den økonomiske quizen vi benyttet er testet mye på amerikanske utvalg, men ikke på nordmenn. Årsaken til at disse spørsmålene ikke fungerte like godt kan ligge i at nordmenn generelt har høyere grunnleggende økonomisk forståelse enn amerikanere. Vi valgte derfor å fjerne de spørsmålene som flest hadde fått riktig på og gjorde nye analyser i SPSS. Etter dette var gjort viste manipulasjonssjekken at manipulasjonen hadde fungert, og det fantes signifikante forskjeller ($p=0,047$) i domenekunnskap mellom de to gruppene.

Vi tok også en titt på temporal distance. Vi sjekket om det var ulike sparemål for de i nær fremtid og fjern fremtid. Vi fant at de fleste i nær fremtid hadde ønsket seg forbruksvarer, merkeklær og utstyr, mens de i fjern fremtid hadde sparemål som gikk på større investeringer, som hus, båt, bil, bryllup og lignende. Dette tydet på at manipulasjonen av tidsavstand også fungerte slik vi ønsket.

For å undersøke om vi ønsket å bruke den avhengige variabelen videre i studiene, gjennomførte vi en faktoranalyse. Faktoranalysen viste at de tre spørsmålene som skulle måle spareintensjon korrelerte godt, med faktorverdier på 0,780, 0,852 og 0,933. Vi samlet spareintensjon til en variabel.

Ettersom vi hadde alle variablene som skal brukes til eksperiment 1 med i pretesten gjennomførte vi også noen ekstra analyser. Vi fant ingen signifikant effekt av domenekunnskap på spareintensjon. Til tross for dette valgte vi å beholde variablene til eksperiment 1. Dette fordi utvalget var alt for lite til å kunne trekke noen konklusjoner. Vi har dog fått med oss viktige lærdommer av pretestene, særlig med tanke på manipulasjonen av domenekunnskap og operasjonalisering av begreper.

4.0 Studie 1

I dette kapittelet vil vi gå gjennom formål og prosedyren knyttet til studie 1, før vi presenterer studiens funn.

4.1 Formål, design og utvalg.

Formålet med eksperiment 1 var å undersøke hvorvidt domenekunnskap, temporal distance og locus of control har en signifikant effekt på spareintensjon. Vi ønsket også å undersøke om temporal distance kan moderere sammenhengen mellom domenekunnskap og spareintensjon. I dette studiet skulle domenekunnskap og temporal distance manipuleres. Eksperimentet var altså et 2 (høy/lav domenekunnskap) x 2 (nær/fjern fremtid) between groups design.

Vi valgte også å inkludere locus of control i eksperiment 1. Dette gjorde vi som en form for pretest før eksperiment 2. Vi manipulerte dog ikke LOC, men la inn spørsmål for å kartlegge om respondentene hadde ekstern eller intern LOC. Hensikten med dette var å undersøke om LOC har en signifikant effekt på sparing, for å avgjøre om vi skal manipulere variabelen i studie 2. Formålet var altså å teste hypotese 1, 3, 4 og delvis hypotese 2.

Vi rekrutterte de fleste respondentene personlig. Vi tok kontakt med familie, venner og bekjente via Facebook, tekstmeldinger og ved å spørre personlig. Vi delte også linken til spørreundersøkelsen i et par grupper på Facebook. Totalt satt vi igjen med 389 respondenter. Etter å ha fjernet respondentene som ikke hadde fullført testen, samt de som ikke hadde lest kunnskapsmanipulasjonen, satt vi igjen med 283 respondenter. Dette inkluderte de som hadde brukt lang nok tid på å fullføre undersøkelsen og de som hadde lest manipulasjonssjekken. Blant disse var 159 kvinner og 124 menn. Respondentene var i alderen 17 til 64 år, men de fleste var i midten av 20-årene.

4.2 Prosedyre

Respondentene fikk utdelt en lenke som førte dem til undersøkelsen laget i Qualtrics (se vedlegg II). Innledningsvis ble de takket for at de ønsket å hjelpe oss med masteroppgaven før de fikk beskjed om at undersøkelsen dreier seg om sparing. De ble også informert at de

kom til å bli stilt noen kunnskapsspørsmål knyttet til økonomi. Til slutt informerte vi om at svarene deres vil behandles anonymt.

Etter introduksjonen fikk respondentene spørsmålene som målte locus of control. Deretter ble de tilfeldig presentert for en av de to domenekunnskapsgruppene. Halvparten fikk den økonomiske informasjonsteksten (kunnskap), mens den andre halvparten fikk en tilfeldig artikkel fra Norsk Tipping (ikke kunnskap). Respondentene ble bedt om å lese hele teksten nøye. Vi satte inn en stoppeklokkefunksjon på siden med informasjonen for å forsikre oss om at respondentene brukte tilstrekkelig med tid til å lese informasjonen nøye. Dette for at vi senere kunne fjerne de respondentene som ikke hadde lest teksten.

Figur 4.1 Domenekunnskap (kunnskap)

Vennligst les hele teksten nøye

Det finnes en rekke måter å investere pengene sine. Noen velger å sette de inn på sparekonto, andre velger å kjøpe aksjer eller obligasjoner.

Sparekonto: En sparekonto vil for mange oppleves som det tryggeste alternativet, men ettersom sparekontoer gjerne har lav rente, vil det ikke gi noen særlig høy avkastning.

Aksjer: En aksje er en eierandel i et aksjeselskap og gir rett til andel av overskuddet i selskapet.

Et aksjefond kombinerer pengene fra mange investorer for å kjøpe en rekke aksjer.

Aksjeverdien stiger eller synker (bl.a. etter selskapets utvikling, bransjen og det større makrobildet).

Når du investerer i aksjer kan du tjene den summen aksjen stiger i verdi, eller penger om aksjen faller i verdi. Aksjer er gjerne utsatt for store svingninger over tid, men å investere i aksjer over en lengre periode gir gode muligheter for høy avkastning.

For privatpersoner er det større risiko knyttet til å kjøpe enkeltaksjer, og tryggere å investere i aksjefond.

Obligasjoner: Når du kjøper en obligasjon låner du ut penger til et selskap. Obligasjoner inneholder høy risiko ettersom selskapet kan gå konkurs, men innebærer mindre risiko enn aksjer. Samtidig finnes det gode muligheter for høyere avkastning enn sparekonto og aksjer.

Velger man å fordele pengene utover flere alternativer (f.eks. både sparekonto, aksjer og obligasjoner) reduseres risikoen for å tape penger.

Kredittkort: Med bankkort betaler man der og da, mens man med kredittkort betaler på etterskudd.

Om du ikke betaler det du skylder på kredittkortet til fristen, blir beløpet gjort om til et lån med rente og vanligvis er denne renten høy. Ved uforsiktig bruk og lav nedbetaling risikerer man å aldri kunne nedbetale gjelden.

Boliglån: Når man skal ta opp boliglån i banken må man vurdere nedbetalingstid. En kort nedbetalingstid gjør at man må betale en høyere sum i måneden enn med lang nedbetalingstid. Men det lønner seg likevel med en kortere løpetid da man vil spare mye penger på renter.

Det kanskje aller viktigste for en sunn økonomisk helse er å spare penger til fremtidig forbruk.

Har du lest denne teksten?

JA

Figur 4.2 Domenekunnskap (ikke-kunnskap)

Gigant-gevinst i Vikinglotto – nordmann vant 319.332.895 kroner

Millionjubel: 11. april blir en dato den norske VikingLotto-millionæren neppe kommer til å glemme

En norsk spiller tok alene hele førstepremiepotten i Vikinglotto onsdag kveld.

Vedkommende vant 319.332.895 kroner. Dette er historiens tredje største millionpremie fra Norsk Tipping, og den nest største i Vikinglotto.

Selv om vi etter flere store premier siste året har begynt å bli vant til slike kvelder, er det likevel veldig spesielt å formidle en så hyggelig og overraskende beskjed, sier vinneransvarlig i Norsk Tipping, Ingrid Roterud Mathisen.

Den største premien er Eurojackpot i august 2017 på 441,3 millioner kroner, og den nest største er 341,3 millioner kroner i Vikinglotto i november 2017.

Tidens 10 største premieutbetalinger hos Norsk Tipping:

Eurojackpot: 441,3 mill (18.08.2017)

VikingLotto: 341,3 mill (15.11.2017)

VikingLotto: 319,3 mill (11.04.2018)

VikingLotto: 216,1 mill (16.05.2013)

Eurojackpot: 167,1 mill (23.03.2018)

VikingLotto: 127,6 mill (22.10.2014)

VikingLotto: 115,9 mill (19.12.2013)

VikingLotto: 106,6 mill (27.12.2013)

VikingLotto: 103 mill (20.12.2017)

Eurojackpot: 102,6 mill (06.05.2013)

Deretter fikk respondentene i begge gruppene manipulasjonssjekken for domenekunnskap. Dette var den økonomiske quizen. Respondentene ble bedt om å ikke bruke kilder for å besvare spørsmålene. Vi antok at de som hadde havnet i kunnskapsgruppen ville få flere svar rett enn de som havnet i ikke-kunnskapsgruppen.

Videre ble respondentene bedt om å oppgi noe de ønsker å spare penger til. Dette var manipulasjonen av temporal distance. Halvparten ble bedt om å oppgi noe de ønsker å

spare penger til innen 2 måneder (nær fremtid). Den andre halvparten ble bedt om å oppgi noe de ønsket å ha spart penger til innen 2 år (fjern fremtid).

Deretter ble alle respondentene målt på spareintensjon, som ble målt ved tre spørsmål. Helt til slutt ble respondentene stilt spørsmål knyttet til demografi.

4.3 Operasjonalisering av mål

Tabellen nedenfor viser de tre begrepene som ble målt i studie 1, hvilken skala vi har benyttet samt hvor vi har hentet inspirasjon fra.

Tabell 4.1 Operasjonalisering

LOCUS OF CONTROL		
Hvor enig/uenig man er med følgende påstander. Skala 1-7	<ul style="list-style-type: none"> -Jeg har lite kontroll over tingene som hender meg -Det er ingen måter jeg kan løse enkelte av problemene jeg har -Det er lite jeg kan gjøre for å endre mange av de viktige tingene i livet mitt -Jeg føler meg ofte hjelpeløs i å håndtere problemene i livet mitt -Noen ganger føler jeg at jeg blir påvirket av andre i livet -Det som skjer meg i fremtiden avhenger mest av meg selv -Jeg kan få til nesten alt jeg bestemmer meg for 	Rosenbaum (1980)
SPAREINTENSJON		
Hvor enig/uenig man er med følgende påstander. Skala 1-7	<ul style="list-style-type: none"> -I hvilken grad de har tenkt til å spare (svært usannsynlig - svært sannsynlig) -I hvilken grad de skal prøve å spare (ikke sant - svært sant) -I hvilken grad de er enig i påstanden om at de kommer til å spare (svært uenig - svært enig) 	Croy, Gerrans og Speelman (2011).
DOMENEKUNNSKAP		
Quiz på 7 spørsmål med flere svaralternativer, hvor kun ett alternativ var riktig	<ul style="list-style-type: none"> -Tror du at følgende utsagn er sann eller usann? "Obligasjoner er normalt mer risikofylte enn aksjer." - Normalt sett, hvilke av disse nedenfor er knyttet til mest svingninger over tid? -Tror du følgende utsagn er sann eller usann "å investere i enkeltaksjer er vanligvis tryggere enn å investere i aksjefond" -Tror du følgende utsagn er sann eller usann? "Et aksjefond kombinerer pengene fra mange investorer for å kjøpe en rekke aksjer" -Tror du følgende utsagn er sann eller usann? "Et 15-års boliglån krever typisk en høyere månedlig nedbetaling enn et 30-års boliglån, men den totale renten betalt over nedbetalingstiden av lånet vil være lavere for lånet på 15 år enn for 30 år" 	Fernandes, Lynch Jr og Netemeyer (2014). Oversatt og tilpasset etter forundersøke Isen.

	-Hvilken av følgende utsagn er sann? Hvis noen kjøper en obligasjon fra firma B... -Se for deg at du skylder 3000 kr på kredittkortet ditt. Du betaler et minimum på 30 kroner hver måned. Med en årlig prosentsats på 12% (eller 1% per måned), hvor mange år tar det å slette kredittkortgjelden din?	
--	--	--

4.4 Innledende analyser

Vi gjennomførte noen innledende analyser for å klargjøre datasettet vårt. De gikk hovedsakelig ut på å undersøke om dataene våre er normalfordelte, gjennomføre faktoranalyser for å se at spørsmålene knyttet til variablene passet godt sammen, samt faktor- og reliabilitetsanalyser.

4.4.1 Faktoranalyse

Vi gjennomførte faktoranalyser for de variablene som bestod av mer enn et spørsmål. Hensikten var å måle begrepenes validitet. Neste tabell viser resultatene fra den konvergente faktoranalysen vi kjørte på locus of control og spareintensjon. Ekstraksjonsmetoden som ble benyttet var Maximum Likelihood.

Tabell 4.2 Faktoranalyse

Spørsmål	Faktor
LOC1	0,642
LOC2	0,655
LOC3	0,723
LOC4	0,789
LOC5	0,398
LOC6	0,310
LOC7	0,460
Spareintensjon1	0,829
Spareintensjon2	0,685
Spareintensjon3	0,952

Utvalgsstørrelsen var stor ($N = 283$), og den nedre grensen for faktorladning ble derfor satt til et minimumskrav på .400 (Hair m.fl. 2014, 118). Vi valgte derfor å fjerne det femte og sjette LOC-spørsmålet. Vi hadde på forhånd sett for oss at vi muligens måtte fjerne det femte spørsmålet, ettersom vi ikke fant noen god oversettelse for spørsmålene til norsk. Ulempen med dette er at vi risikerer å miste den del av begrepet, men samtidig ønsker vi heller å ha høyere kvalitet på det vi analyserer videre. Vi har også sett flere eksempler der noen av spørsmålene droppes i ulike LOC-undersøkelser. Vi valgte derfor å slå sammen 5 av de 7 spørsmålene til en variabel. Innenfor spareintensjon lader alle spørsmålene høyt, så vi har valgt å slå de sammen til spareintensjon.

4.4.2 Reliabilitetsanalyse

Vi gjennomførte reliabilitetsanalyse for de to variablene etter å ha fjernet to spørsmål fra LOC. Reliabilitet dreier seg om i hvilken grad en skala viser konsistente resultater dersom man bruker flere mål, altså flere spørsmål, til en variabel (Malhotra, Birks og Wills 2010, 196). Den mest brukte indikatoren på intern konsistens er Cronbach's alpha. Ved å benytte en Cronbach's Alpha får man kontrollert alle svar innenfor et gitt begrep, slik at man kan se om de korrelerer med hverandre. Man får undersøkt faktorenes interne konsistens. Reliabilitetkoeffisienten bør være minimum 0,70 for å indikere god reliabilitet i begrepene (DeVellis 2012; Field 2013, 715).

Tabell 4.3 Reliabilitet

Faktor	Cronbach's Alpha
LOC	0,697
Spareintensjon	0,858

Vi ser at LOC akkurat ikke er innenfor kravet på 0,7. Dette kan komme av at variabelen består av mange spørsmål, som kan oppfattes litt ulike. Ettersom den akkurat ikke når minimumsgrensen velger vi likevel å beholde alle spørsmålene, ettersom vi allerede har besluttet å fjerne to av dem. Dette for å unngå å miste en viktig del av begrepet.

4.4.3 Deskriptiv analyse

Vi valgte også å gjennomføre en deskriptiv analyse for å finne normalfordeling, gjennomsnitt, standardavvik samt skjevhet (skewness) og spissitet (kurtosis).

Tabell 4.4 Deskriptiv analyse

Variabler	N	Mean	Min.-max.	Std. Dev.	Skewness	Kurtosis
Score (kunnskapstest)						
Score	283	4,4316	0-7	1,7899	-0,726	-,99
Locus of Control						
LOC1	283	2,66	1-7	1,496	0,889	0,253
LOC2	283	2,65	1-7	1,553	0,918	0,170
LOC3	283	2,04	1-7	1,193	1,167	1,092
LOC4	283	2,39	1-7	1,430	1,159	0,958
LOC5	283	3,03	2-7	1,088	1,388	2,081
Spareintensjon						
SI1	283	5,35	1-7	1,878	-0.908	-0,271
SI2	283	5,39	1-7	1,840	-0.924	-0,194
SI3	283	5,44	1-7	1,792	-0.941	-0,164

En videre forutsetning for at begrepene kan brukes i videre analyser er at de er normalfordelte. Det ble satt et krav om verdier mellom -2 og 2 for skewness og mellom -7 og 7 for kurtosis (Finch, West og MacKinnon 1997). Begge disse kravene ble, som vist i tabellen ovenfor, tilfredsstillt. Dette betyr at det ikke eksisterer skjevheter i variablene.

4.5 Resultater

4.5.1 Manipulasjonssjekk

Vi gjennomførte manipulasjonstester på de to variablene vi i dette studiet hadde manipulert, altså på domenekunnskap og temporal distance.

For domenekunnskap gikk manipulasjonssjekken ut på å undersøke om de som havnet i kunnskapsgruppen hadde høyere score på kunnskapstesten enn de som havnet i ikke-kunnskapsgruppen.. Manipulasjonstesten ble gjennomført ved å kjøre en enveis ANOVA analyse, med de to gruppene opp mot score. Score var poengsummen som var antall riktige svar i den økonomiske quizen.

De i kunnskapsgruppen hadde høyere kunnskap ($M_{\text{kunnskap}} = 4,9353$) enn de i ikke-kunnskapsgruppen ($M_{\text{ikke kunnskap}} = 3,9521$), og forskjellen var signifikant ($p=0,00$). Det vil si at manipulasjonen fungerte.

For å sjekke om temporal distance manipulasjonen fungerte undersøkte vi de ulike sparemålene respondentene hadde satt. Vi så at de som hadde havnet i nær fremtid-gruppen hadde satt seg sparemål knyttet til billigere ting enn de i fjern fremtid-gruppen. De i nær fremtid hadde satt sparemål som sykkel, veske og ulike forbruksvarer, mens fjern fremtid ønsket å spare til hus, bryllup, bil og liknende.

4.5.2 Hypotesetesting

Det ble i stor grad benyttet ANOVA for å teste studiens hypoteser.

4.5.2.1 Domenekunnskap: Hypotese 1

H1: Høy domenekunnskap (vs lav domenekunnskap) har en sterkere positiv effekt på sparing.

Formålet med hypotese 1 var å undersøke om domenekunnskap hadde en signifikant effekt på spareintensjon.

For å undersøke denne hypotesen kjørte vi en enveis ANOVA der vi tok de to gruppene under kunnskapsmanipulasjonen opp mot spareintensjon. Her så vi at respondentene i høy kunnskap-gruppen hadde noe høyere spareintensjon ($M=5,4396$) enn respondentene i lav-kunnskap ($M= 5,3425$), men forskjellen viste seg å ikke være signifikant ($p=0,614$).

Tabell 4.5 ANOVA hypotese 1

Avhengig variabel	Manipulasjon	N.	Mean	Std.Deviation	Sig.
Domene-kunnskap	Ikke-kunnskap	145	5,3425	0,1301	0,614
	Kunnskap	138	5,4396	0,1422	

Vi fikk dermed ikke støtte for denne hypotesen.

4.5.2.2 Locus of control: Hypotese 2

Hypotese 2: *Intern LOC (vs. ekstern LOC) vil ha en sterkere positiv effekt på sparing.*

For å teste denne hypotesen gjennomførte vi en korrelasjonsanalyse. Dette var fordi vi i denne studien hadde en kontinuerlig variabel som målte LOC, der 1 var intern og 7 var ekstern, etter at to av spørsmålene måtte reverseres. Korrelasjonsanalysen viste en signifikant sammenheng mellom LOC og spareintensjon ($p=0,027$).

Tabell 4.6 Korrelasjon hypotese 2

		Spareintensjon	Score
Spareintensjon	Pearson Correlation	1	-0,132
	Sig.(2-tailed)		0,027
	N.	283	283
Score	Pearson Correlation	-0,132	1
	Sig.(2-tailed)	0,027	
	N.	283	283

Dette gir oss foreløpig støtte for hypotese 2, men vi skal også se nærmere på den i studie 2, og teste den på nytt i manipulert form.

Pearson's r (-0,132) tyder på en svak negativ sammenheng mellom LOC og spareintensjon (Cohen 1988). Det vil si at jo mer ekstern man er, jo svakere blir spareintensjonen. Denne

sammenhengen er signifikant ($p=0,027$). Dette gir oss foreløpig støtte for hypotese 2, men vi skal også se nærmere på den i studie 2, og teste den på nytt i manipulert form.

4.5.2.3 Temporal distance: hypotese 3 og 4

H3: *Større tidsavstand (vs mindre tidsavstand) vil ha en sterkere positiv effekt på sparing*

Vi sjekket først om temporal distance hadde en effekt på spareintensjonen. Vi kjørte en ANOVA med de to gruppene nær fremtid og fjern fremtid. Som antatt var spareintensjonen for fjern fremtid høyere ($M= 5,61$) enn for nær fremtid ($M= 5,17$). Denne forskjellen var signifikant ($p= 0,023$), og vi fikk dermed støtte for hypotese 3.

Tabell 4.7 ANOVA hypotese 3

Avhengig variabel	Manipulasjon	N.	Mean	Std.Deviation	Sig.
Temporal distance	Fjern fremtid	140	5,6095	0,4971	0,023
	Nær fremtid	143	5,1748	0,17019	

H4: *Temporal distance vil moderere domenekunnskapens effekt på sparing, vet at de med høy kunnskap vil ha enda sterkere spareintensjon dersom sparemålet er for fjern fremtid*

For å undersøke om det fantes noen interaksjon mellom temporal distance og domenekunnskap gjennomførte vi en univariat analyse. Her fant vi ingen signifikante effekter i modellen. Det vil si at temporal distance har en effekt på spareintensjon, men at denne variabelen ikke passer som en moderator, og vi fikk dermed ikke støtte for hypotese 4.

5.0 Studie 2

5.1 Formål, design og utvalg

Hovedformålet med eksperiment 2 var å undersøke Locus of Control i manipulert form på spareintensjon, samt å teste variabelen sosiale bevis som også ble manipulert. Vi valgte også å inkludere domenekunnskap uten manipulasjon for å undersøke hvorvidt økonomisk kunnskap *egentlig* har en effekt på spareintensjon. Dette var altså også et 2x2 between subjects design, med ekstern og intern locus of control, og med og uten sosiale bevis. Vi benyttet domenekunnskap som en tilleggsvariabel. Hensikten var å undersøke eventuelle forskjeller mellom disse gruppene samt eventuelle interaksjoner mellom sosiale påvirkning og locus of control.

5.2 Prosedyre

Som i eksperiment 1 benyttet vi oss av randomiseringstjenesten til Qualtrics, og hadde altså randomisering på Locus of Control og på sosiale påvirkning. Respondentene til denne undersøkelsen ble rekruttert via Facebook, E-post og SMS. Denne gangen fikk vi hjelp fra familie til å rekruttere respondenter via deres kollegaer, samt at vi rekrutterte noen respondenter fra gata. Det var totalt 368 respondenter, før vi slettet de som ikke hadde fullført, og de som vi så hadde oppgitt at de ikke klarte å komme på en situasjon under LOC-manipulasjonen. Det ble også slettet respondenter som ikke hadde brukt nok tid til å kunne ha rukket å lese instruksjoner. Dermed satt vi igjen med 239 respondenter. Blant disse var 170 kvinner og 69 menn, i alderen 18 til 78 år.

Undersøkelsen startet med demografispørsmål. Denne gangen valgte vi å inkludere flere spørsmål enn i studie 2 for å undersøke demografi som kontrollvariabler. Som tidligere ble de spurt om kjønn, alder og fylke. Nytt for denne undersøkelsen var spørsmål om inntekt, beskjeftigelse, samt hvor mange barn som bor i husholdningen. Vi ser for oss at dette muligens kan påvirke spareintensjonen. Etter demografispørsmålene fikk de den økonomiske kunnskapstesten som skulle måle domenekunnskap.

Deretter havnet respondentene i ulike manipulasjoner på Locus of Control.

Figur 5.1 Locus of control (Intern)

Nå ønsker vi at du skal forestille deg en situasjon du har vært borti en gang som du følte var utfordrende, men som du visste at det var opp til deg selv å løse, og du klarte å løse situasjonen/utfordringen på en god måte. Skriv gjerne i korte trekk hva denne situasjonen var. Dersom du ikke ønsker å dele historien, beskriv den gjerne med et stikkord.

De i intern gruppe ble bedt om å tenke på en situasjon de har opplevd som de syntes var utfordrende, men som de visste det var opp til dem selv å løse, og som de opplevde at de klarte å løse på en god måte.

Figur 5.2 Locus of control (Ekstern)

Nå ønsker vi at du skal se for deg en situasjon du har vært borti en gang som du følte var utfordrende, og som du følte at du ikke hadde noen forutsetning for å kunne løse, på grunn av situasjonelle faktorer som for eksempel andre involverte, flaks eller uflaks eller tilfeldigheter. Beskriv gjerne hva denne situasjonen var i korte trekk. Dersom du ikke ønsker å dele historien, beskriv den gjerne med et stikkord.

I eksterngruppen ble de bedt om å se for seg en situasjon de har vært borti som de følte at de ikke hadde noen forutsetning for å kunne løse på bakgrunn av situasjonelle faktorer. Begge gruppene ble bedt om å beskrive situasjonen i korte trekk. Av etiske hensyn kunne de også bruke stikkord, dersom de ikke ønsket å dele detaljer. Deretter ble de stilt spørsmålene som skulle måle LOC. Dette var de fem spørsmålene vi hadde valgt å gå videre med etter analysen fra eksperiment 1. LOC-spørsmålene skulle i dette studiet brukes som manipulasjonssjekk for å undersøke om manipulasjonen har fungert.

Deretter kom halvparten i sosial bevis gruppa, mens den andre halvparten ikke fikk denne manipulasjonen.

Figur 5.3 Sosial påvirkning

De fleste i din livssituasjon er flinke til å spare penger. De har også høyere sannsynligheten for å oppnå sparemålene sine. Sparing er viktig for egen økonomisk helse. Forskning har også vist at nordmenn som sparer har en sterkere opplevd trygghet og at de har mer mestringfølelse. Derfor mener de aller fleste nordmenn at man bør spare hver eneste måned.

De som ble eksponert for manipulasjonen ble informert om at andre i tilsvarende livssituasjon er flinke til å spare penger, og har høy suksess med sparemål. Respondentene ble også fortalt at forskning viser at nordmenn som sparer har en sterkere trygghet og høyere mestringsfølelse, og at nordmenn mener at alle burde spare. Vi har altså brukt det Reno, Cialdini og Kallgren (1993) beskriver som deskriptiv norm.

Deretter ble alle respondentene bedt om å forestille seg noe de ønsker å spare penger til, før de ble målt på spareintensjon med de samme spørsmålene som i eksperiment 1. Avslutningsvis ble de takket for at de hadde gjennomført spørreundersøkelsen.

5.3 Operasjonalisering av mål

Operasjonaliseringen er oppsummert i tabell 5.1, og er for det meste lik den som ble brukt i eksperiment 1.

Tabell 5.1 Operasjonalisering

LOCUS OF CONTROL		
Hvor enig/uenig man er med følgende påstander. Skala 1-7	-Jeg har lite kontroll over tingene som hender meg -Det er ingen måter jeg kan løse enkelte av problemene jeg har -Det er lite jeg kan gjøre for å endre mange av de viktige tingene i livet mitt -Jeg føler meg ofte hjelpeløs i å håndtere problemene i livet mitt -Jeg kan få til nesten alt jeg bestemmer meg for	Rosenbaum (1980)
SPAREINTENSJON		
Hvor enig/uenig man er med følgende påstander. Skala 1-7	-I hvilken grad de har tenkt til å spare (svært usannsynlig - svært sannsynlig) -I hvilken grad de skal prøve å spare (ikke sant - svært sant) -I hvilken grad de er enig i påstanden om at de kommer til å spare (svært uenig - svært enig)	Croy, Gerrans og Speelman (2011).
DOMENEKUNNSKAP		
Quiz med flere svaralternativer, hvor kun ett alternativ var riktig	-Tror du at følgende utsagn er sann eller usann? "Obligasjoner er normalt mer risikofylte enn aksjer." - Normalt sett, hvilke av disse nedenfor er knyttet til mest svingninger over tid? -Tror du følgende utsagn er sann eller usann "å investere i enkeltaksjer er vanligvis tryggere enn å investere i aksjefond" -Tror du følgende utsagn er sann eller usann? "Et aksjefond kombinerer pengene fra mange investorer for å kjøpe en rekke aksjer" -Tror du følgende utsagn er sann eller usann? "Et 15-års boliglån krever typisk en høyere månedlig nedbetaling enn et 30-års boliglån, men den totale renten betalt over nedbetalingstiden av lånet vil være lavere for lånet på 15 år enn for 30 år" -Hvilken av følgende utsagn er sann? Hvis noen kjøper en	Fernandes, Lynch Jr og Netemeyer (2014). Oversatt og tilpasset etter forundersøke lsen.

	obligasjon fra firma B... -Se for deg at du skylder 3000 kr på kredittkortet ditt. Du betaler et minimum på 30 kroner hver måned. Med en årlig prosentsats på 12% (eller 1% per måned), hvor mange år tar det å slette kredittkortgjelden din?	
--	---	--

Operasjonaliseringen er forholdsvis lik den vi benyttet i studie 1, men vi har her fjernet de spørsmålene vi så ikke fungerte ut i fra studie 1.

5.4 Innledende analyser

Vi fikk 318 respondenter som besvarte spørreundersøkelsen. Vi oppdaget dog at det var mange som oppga at de ikke kunne komme på en situasjon under LOC manipulasjonen, særlig de som hadde havnet i eksterngruppen. Etter å ha slettet de som ikke hadde tenkt på en situasjon satt vi igjen med 239 respondenter som hadde fullført hele spørreundersøkelsen.

Det har vært en utfordring i undersøkelsen vår å få nok respondenter til å fullføre, dette sannsynligvis fordi den er litt lang, og krever en god del av respondentene.

5.4.1 Faktoranalyser

Igjen gjennomførte vi en konvergent faktoranalyse på LOC og spareintensjon, med maximum likelihood som ekstraksjonsmetode. Tabellen nedenfor viser resultatet av faktoranalysen.

Tabell 5.2 Faktoranalyse.

Mål	Faktor
LOC1	0,676
LOC2	0,632
LOC3	0,706
LOC4	0,709
LOC5	0,406
SI1	0,674
SI2	0,609
SI3	0,889

Alle spørsmålene lader på over minimumsgrensen på 0,400, og vi velger derfor å beholde alle spørsmålene for begge variablene. Det femte LOC spørsmålet lader dog lavt til tross for at det er innenfor minimumsgrensen. Vi velger likevel å beholde spørsmålet, da vi opplever at dersom vi fjerner det kan vi risikere å fjerne en del av dimensjonen, og at variabelen blir for smal til å kunne dekke LOC. Vi slo de 5 LOC spørsmålene sammen til en variabel, det samme gjorde vi med spareintensjonsspørsmålene.

5.4.2 Reliabilitetsanalyse

Igjen brukte vi Cronbach's alpha som reliabilitetsanalyse.

Tabell 5.3 Reliabilitet

Variabel	Cronbach's Alpha
LOC	0,760
Spareintensjon	0,760

Både den uavhengige variabelen LOC og den avhengige variabelen spareintensjon hadde en cronbach's alpha på over 0,700 og er dermed innenfor tilfredsstillende nivå.

5.4.3 Deskriptiv analyse

Som i studie 1 undersøkte vi en deskriptiv analyse på de samme variablene

Tabell 5.4 Deskriptiv analyse

Variabler	N	Mean	Min.-max.	Std. Dev.	Skewness	Kurtosis
Score						
Score	239	4,1176	0-7	1,786	-0,222	-0,609
LOC						
LOC1	239	2,58	1-7	1,493	0,827	0,182
LOC2	239	2,82	1-7	1,762	0,876	-0,213
LOC3	239	2,13	1-7	1,349	1,368	1,579

LOC4	239	2,43	1-7	1,441	1,006	0,522
LOC5	239	3,21	2-7	1,293	1,298	1,323
Spareintensjon						
SI1	239	4,80	1-7	1,836	-0,514	-0,644
SI2	239	5,15	1-7	1,770	-0,782	-0,135
SI3	239	5,21	1-7	1,672	-0,765	-0,178

Alle variablene er innenfor tilfredsstillende nivå både hva gjelder skjevhet, spissitet og normalfordeling.

5.5 Resultater

5.5.1 Manipulasjonssjekk

I dette studiet hadde vi manipulert LOC og sosial norm.

Vi undersøkte LOC-manipulasjonen ved å sjekke om de som hadde havnet i ekstern gruppen var mer eksterne enn de som hadde havnet i interngruppen. Dette gjorde vi ved å gjennomføre en ANOVA med de to manipulasjonsgruppene opp mot LOC spørsmålene. Det var noen forskjeller i gruppen. De som hadde havnet i eksterngruppen var litt mer eksterne ($M=2,5908$) enn de som havnet i interngruppen ($M=2,5340$). Denne forskjellen var dog ikke signifikant ($p=0,699$). Det betyr at vi ikke har klart å manipulere Locus of Control på en tilfredsstillende måte, hvilket vil ha konsekvenser for videre analyser.

Vi hadde ikke med noe kontrollspørsmål som gjorde at vi kunne undersøke om sosial norm-manipulasjonen hadde fungert. Isteden sjekket vi at de som hadde fått sosial manipulasjon hadde lest manipulasjonen.

5.5.2 Hypotesetesting

5.5.2.1 Domenekunnskap: Hypotese 1:

Som i studie 1 testet vi hypotese 1, men denne gangen som en målt variabel. Vi valgte derfor å kjøre en korrelasjonsanalyse, med variabelen score som er summen av antall riktige svar i den økonomiske quizen, opp mot spareintensjon.

Tabell 5.5 Korrelasjonsanalyse hypotese 1

		Spareintensjon	Score
Spareintensjon	Pearson Correlation	1	0,122
	Sig.(2-tailed)		0,062
	N.	239	239
Score	Pearson Correlation	0,122	1
	Sig.(2-tailed)	0,062	
	N.	239	239

Pearsons r (0,122) antyder en svak positiv sammenheng mellom domenekunnskap og spareintensjon (Cohen 1988, 79-81). Den svake sammenhengene var heller ikke signifikant ($p=0,062$). Vi får dermed ikke støtte for hypotese 1.

5.5.2.2 Locus of control: Hypotese 2

For å teste hypotese 2, denne gangen i manipulert form, gjennomførte vi en ANOVA med de gruppene ekstern og intern opp mot spareintensjon.

Tabell 5.6 ANOVA hypotese 2

Uavhengig variabel	Manipulasjon	N.	Mean	Std.Deviation	Sig.
Locus of control	Ekstern	134	4,9104	1,40720	0,066
	Intern	105	5,2626	1,48406	

Den viste at de som havnet i intern gruppen hadde noe høyere spareintensjon ($M= 5,263$) enn de i eksternguppen ($M=4,910$), men forskjellen var så vidt ikke signifikant ($p= 0,066$). Dette var ikke overraskende da manipulasjonen ikke fungerte godt nok.

Tabell 5.7 Korrelasjon hypotese 2

		Spareintensjon	Score
Spareintensjon	Pearson Correlation	1	-0,206
	Sig.(2-tailed)		0,002
	N.	239	239
Locus of control	Pearson Correlation	-0,206	1
	Sig.(2-tailed)	0,002	
	N.	239	239

Vi ser likevel at ved en korrelasjonsanalyse, og ved å bruke LOC som en målt faktor på en kontinuerlig variabel har LOC en signifikant påvirkning på spareintensjon ($p=0,002$), slik den også hadde i studie 1. Det vil si at jo mer intern man er, desto høyere spareintensjon har man. Dette gir oss igjen støtte for hypotesen, dersom vi kun ser på LOC som en målt variabel framfor en manipulert. Samtidig er effekten ganske svak ($r= -0,206$), i følge Cohen (1988).

5.5.2.3 Sosial påvirkning: hypotese 5 og 6

H5: Sosial påvirkning vil ha en positiv effekt på spareintensjon

Vi undersøkte først hypotese 5 ved å gjennomføre en enveis ANOVA-analyse, med de to manipulerede sosial påvirkningsgruppene (sosial norm vs. ikke-sosial norm) opp mot spareintensjon. De som ble utsatt for sosial påvirkning hadde litt høyere spareintensjon ($M=5,1583$) enn de uten sosial påvirkning ($M=4,9558$), men forskjellen var ikke signifikant ($p=0,287$).

Tabell 5.8 ANOVA hypotese 5

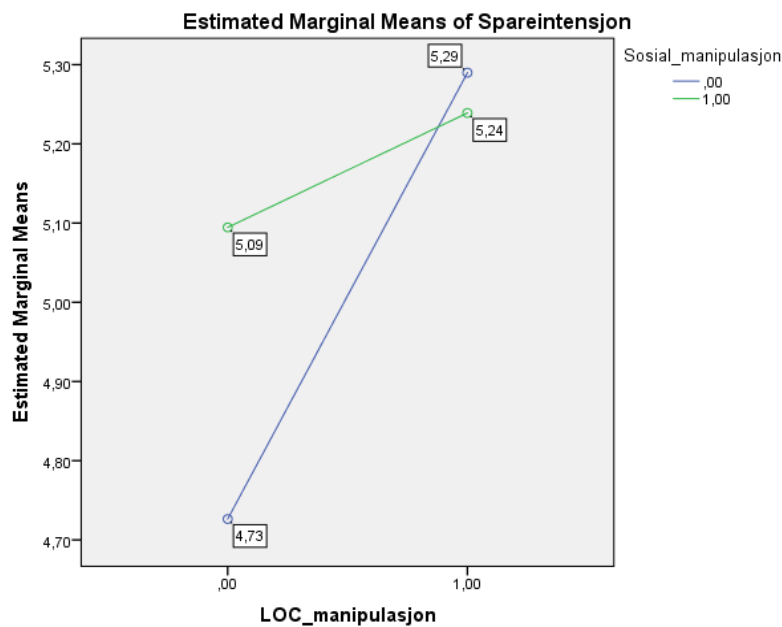
Uavhengig variabel	Manipulasjon	N.	Mean	Std.Deviation	Sig.
Sosial påvirkning	Ikke sosial	119	4,9558	1,39194	0,287
	Sosial	120	5,1583	1,49756	

Vi fikk dermed ikke støtte for hypotese 5.

H6: Sosial påvirkning vil ha en sterkere positiv effekt på de med ekstern (vs. intern) locus of control

Vi ønsket å undersøke om det fantes noen interaksjon mellom sosial påvirkning og LOC. Dette gjorde vi ved å først gjennomføre en univariat analyse. Her fant vi at effekten av sosial påvirkning som antatt var mye sterkere for de med ekstern LOC enn for de med intern. Som vi ser kunne sosial påvirkning endre spareintensjonen for de med ekstern LOC fra 4,73 til 5,29, mens den kun kunne endre fra 5,09 til 5,24 for de med intern LOC. Dette tyder på at sosial påvirkning har en signifikant effekt på spareintensjon til de med ekstern LOC, men ikke for intern.

Figur 5.4 Interaksjon



For å undersøke interaksjonen videre gjennomførte vi også en syntax analyse med de manipulte uavhengige variablene locus of control og sosial påvirkning, samt den avhengige variabelen spareintensjon. Dette var for å videre bekrefte at det finnes en interaksjon, og se på hvilke grupper som var signifikante. Her så vi at sosial påvirkning sammen med locus of control har en signifikant effekt på spareintensjon ($p=0,042$). Fra den univariate analysen så vi at forskjellen var sterkest for de med ekstern LOC, og vi fikk dermed støtte for hypotese 6.

5.5.2.5 Analyse med kontrollvariabler

Til slutt gjennomførte vi både regresjon og ANOVA med kontrollvariablene arbeidssituasjon, antall barn, alder og inntekt. Disse kontrollvariablene endret ikke funnene våre, og vi kan dermed utelukke at effektene eksisterer på grunn av noen av disse ytre faktorene.

6.0 Generell diskusjon

I dette kapittelet vil vi diskutere resultatene våre nærmere. Vi vil først i korte trekk repetere formålet og designet for studiene, før vi oppsummerer og diskuterer oppgavens viktigste funn, diskutere begrensninger ved studiet, diskutere oppgavens praktiske og teoretiske nytte, samt presentere noen forslag til videre forskning.

6.1 Formål og design

Sparing er viktig for å sikre seg en god privatøkonomisk helse. Bankene kjemper om sparekundene, og har gjort en rekke tiltak for å oppfordre til sparing på enklere og morsommere måter for kundene. Nordmenn er generelt dårlig til å spare sammenliknet med resten av verden, og det er derfor vi mener det er viktig å undersøke hva som egentlig fungerer for å påvirke sparing. Oppgavens aktualitet ligger altså både i viktigheten av å spare for å sikre befolkningens privatøkonomiske helse, men også for markedsføringen til banker eller andre som oppfordrer til sparing.

Det overordnede formålet med studiet var altså å kartlegge hva som kan påvirke spareintensjon. Vi valgte variabler basert på påvirkningsmetoder som gjerne brukes av bankene i markedsføring av sparing. I tillegg valgte vi å se på noen psykologiske forklaringsvariabler for hvorfor noen har høyere spareintensjon enn andre. Mer spesifikt ønsket vi å undersøke om domenekunnskap kan påvirke spareintensjon. Vi antok at høyere kunnskap ville gi høyere spareintensjon. Basert på teorien om temporal distance, som forutsetter at vi gjør klokere valg for fjern enn for nær fremtid, antok vi at dersom man satte seg et sparemål for fjern fremtid ville spareintensjonen være sterkere enn for sparemål i nær fremtid. Vi antok også at om målet var i fjern fremtid, og man i tillegg har høy økonomisk kunnskap ville spareintensjonen være enda sterkere. Videre forventet vi at det finnes noe i menneskers personlighet som kan skille de som sparer mye fra de som sparer lite. Vi valgte derfor å se om locus of control kunne påvirke sparing. Mer spesifikt forutså vi at de med intern LOC har høyere spareintensjon enn de med ekstern LOC. Dette fordi de interne mener at de selv har kontroll over det som utspiller seg i livet, og at det er opp til en selv å løse problemer. De eksterne mener at det som foregår dreier seg mer om tilfeldigheter, og har lettere for å klandre situasjon og omstendigheter for problemene sine. Derfor mente vi det var rimelig å anta at interne tar mer kontroll over livet sitt, og sparer mer enn eksterne.

Da vi har sett at særlig spareapper gjerne spiller på sosial påvirkning, valgte vi også å inkludere denne variabelen i studiet. Forskning har i flere sammenhenger vist at vi blir sterkt påvirket av andres beslutninger når vi selv skal ta en beslutning, og at denne påvirkningskraften er spesielt sterk blant de vi har noe til felles med. Vi valgte derfor å undersøke om sosial norm ville påvirke spareintensjon. Halvparten av respondentene fikk utdelt informasjon om at andre i liknende livssituasjon sparer mye. Vi antok at det ville øke spareintensjonen. Vi antok også at det kunne finnes en interaksjon mellom LOC og sosial påvirkning, ved at de som er eksterne har lettere for å bli påvirket enn interne. Dette fordi interne lytter mer til seg selv, og har stor grad av selvkontroll og at motivasjonen for å spare sannsynligvis kommer innenfra, mens eksterne blir mer påvirket av omgivelsene. Basert på dette formulerte vi følgende problemstilling:

“Hvordan kan økonomisk kunnskap, tidsavstand og de psykologiske variablene sosial påvirkning og kontrollplassering påvirke sparing?”

For å besvare problemstillingen gjennomførte vi to kvantitative eksperimentelle studier. På bakgrunn av problemstillingen utformet vi seks hypoteser. Hypotese 1 antok at høyere kunnskap ville gi høyere spareintensjon. Den andre hypotesen antok at de med intern LOC ville ha høyere spareintensjon enn de eksterne. Den tredje antok at spareintensjonen ville være høyere for sparemål i fjern framtid enn i nær, mens den fjerde så for seg en interaksjon mellom tidsavstand og domenekunnskap. Den femte antok at det fantes en direkte positiv effekt mellom sosial påvirkning og spareintensjon, mens den siste antok en interaksjon mellom sosial påvirkning og LOC, ved at sosial påvirkning ville påvirke de interne, men ikke de eksterne.

6.2 Generell diskusjon og teoretiske bidrag

Gjennom disse to studiene har vi funnet ut at det er mye som kan påvirke sparing. Vi fikk ikke støtte for at domenekunnskap har en positiv effekt på spareintensjon. Dette undersøkte vi først i studie 1 der vi manipulerte domenekunnskap. Til tross for at manipulasjonen fungerte, hadde den svært liten effekt på spareintensjon. Respondentene i kunnskapsgruppen hadde en litt høyere spareintensjon enn respondentene i ikke-kunnskapsgruppen, men forskjellen var svak og var ikke signifikant. En mulig årsak til

dette kan ligge i at kunnskap muligens er unaturlig å manipulere slik vi gjorde. Til tross for at kunnskapsinformasjonen gjorde at respondentene enklere klarte den økonomiske kunnskapsquizen, kan man ikke sammenligne dette med faktisk økonomisk kunnskap. Kunnskapen man fikk fra denne informasjonen er sannsynligvis en mer midlertidig effekt. Derfor er det trolig urimelig å anta at å motta kunnskap på et informasjonsark ikke vil forandre intensjonen for å nå sparemål.

På bakgrunn av dette valgte vi å undersøke om det var manipulasjonen som gjorde at det ikke var signifikant, og inkluderte domenekunnskapsvariabelen i studie 2 også. Denne gangen brukte vi domenekunnskap som en målt, kontinuerlig variabel opp mot spareintensjon. Dette for å måle *faktisk* økonomisk kunnskap. Heller ikke her var det signifikant, og vi fikk dermed ingen støtte for hypotese 1. Disse funnene er dermed ikke i tråd med mye av den tidligere forskningen som har vist at domenekunnskap har en positiv effekt på sparing (Hilgbert, Hogarth og Beverly 2009, Perry og Morris 2005, Hershey og Mowen 2000). Vi tror at noe av årsaken til dette kan ligge i kunnskapstesten. Det kan være at den ikke er et godt nok mål for å dekke økonomisk kunnskap.

Da vi undersøkte temporal distance i studie 1 fant vi derimot et signifikant funn. Vi fant ut at man har høyere spareintensjon når man setter seg sparemål for fjern fremtid enn for nær fremtid. Funnet kan vi dermed si er i tråd med forskning som har vist at man fatter beslutninger som er bedre for fjern framtid enn for nær (Laran 2010). Denne forskjellene mellom nær fremtid og fjern fremtid kan muligens komme av planleggingsfeil, altså tendensen til å overvurdere hva man har kapasitet til i fjernere fremtid (Lieberman og Trope 1998). Hvis dette er tilfellet, kan det være at det kun er spareintensjonen som blir påvirket, men at det ikke ville påvirket faktisk sparing. Likevel begynner handlinger gjerne med intensjoner, og vi mener at dette funnet kan være interessant for sparelitteraturen.

Vi har også funnet ut at de med intern LOC har høyere spareintensjon enn de med ekstern LOC, slik vi antok. Dette kan komme av at eksterne skylder mer på omgivelsene og tror mer på tilfeldigheter, mens interne jobber hardt for å oppnå det de ønsker, og tror at fremtiden avhenger av en selv (Rotter 1966; Levenson 1974). Det er dermed ganske logisk at interne tar grep for å sikre fremtiden i en større grad enn interne. I studie 1 brukte vi LOC rammeverket som en målt på skala, mens vi i studie 2 manipulerte den. Der fant vi

dog ut at det er vanskelig å manipulere, og manipulasjonen vår fungerte ikke, til tross for at det fantes noen forskjeller mellom gruppene.

Det er diskutert av flere hvorvidt locus of control egner seg som en manipulert variabel, og hvorvidt den egentlig burde brukes i eksperimentelt design. Noe av denne kritikken kommer av at locus of control er en variabel som kan måle en form for personlighet, og det er vanskelig å skulle manipulere ens personlighet. Samtidig så vi noen tendenser som tydet på at manipulasjonen delvis fungerte. Vi mistenker at den kunne ha fungert bedre dersom vi hadde inkludert et kontrollspørsmål for å sikre manipulasjonen. Det var vanskelig å vite om respondentene hadde satt seg inn i en situasjon. Vi tillot at respondentene kunne la være å beskrive situasjonen de hadde satt seg inn i dersom det opplevdes for privat å dele den i undersøkelsen, og at de kunne beskrive den ved bruk av et stikkord om de ikke ønsket å dele historien. Dette gjorde det krevende å skulle utelukke respondenter, da vi ikke kunne tolke om de virkelig hadde satt seg inn i en situasjon. Det var en del respondenter som kun hadde oppgitt et ord eller en bokstav, og vi var derfor usikre på om dette var noe de skrev fordi de ikke kom på noe, eller om de hadde satt seg inn i en situasjon, men ikke ønsket å dele den. Det kan dermed være at vi har inkludert noen respondenter som burde vært ekskludert.

I studie 2 undersøkte vi også effekten av sosial norm. Denne hypotesen fikk vi ikke støtte for, til tross for at de som hadde blitt eksponert for manipulasjonen hadde en noe høyere spareintensjon. Vi mistenker at manipulasjonen ikke var god nok, da den var noe vi laget selv, med inspirasjon fra Goldstein og Cialidini (2008). Vi hadde heller ikke med en manipulasjonssjekk, og ettersom studiet inneholdt så mange variabler, kan det være vanskelig å utelukke at det ikke var andre ting som påvirket. Likevel tyder interaksjonsanalysen på at sosial norm kan ha en innvirkning på spareintensjon. Vi så nemlig at effekten av sosial norm var mye sterkere for de med ekstern LOC enn de med intern. Dette tror vi kommer av at eksterne er mer opptatt av hva andre mener, og blir mer påvirket av omgivelsene enn interne (Zimmerman 1995).

6.2.1 Oppsummering hypoteser

Tabell 6.1 Oppsummering av hypoteser

Hypotese	Studie	Støtte
H1: Høy domenekunnskap (vs lav domenekunnskap) har en sterkere positiv effekt på sparing	1 og 2	Nei*
H2: Intern LOC (vs. ekstern LOC) vil ha en sterkere positiv effekt på sparing.	1 og 2	Ja**
H3: Større tidsavstand (vs mindre tidsavstand) vil ha en sterkere positiv effekt på sparing	1	Ja
H4: Temporal distance vil moderere domenekunnskapens effekt på sparing, vet at de med høy kunnskap vil ha enda sterkere spareintensjon dersom sparemålet er for fjern fremtid	1	Nei
H5: Sosial påvirkning vil ha en positiv effekt på spareintensjon	2	Nei***
H6: Sosial påvirkning vil ha en sterkere positiv effekt på på de med ekstern (vs. intern) locus of control	2	Ja

*Vi så at høyere domenekunnskap ga høyere spareintensjon, men forskjellene mellom gruppene var ikke signifikant, og vi kan dermed ikke si med sikkerhet at at domenekunnskap har en påvirkning på spareintensjon.

**Vi så at LOC har en effekt på spareintensjon, men vi fikk ikke manipulert den, og fikk dermed kun støtte for hypotesen når vi brukte LOC som en målt variabel.

***De som ble eksponert for sosial norm manipulasjon hadde en noe høyere spareintensjon, men forskjellen var ikke sterk nok, og vi kan dermed ikke fastslå at det finnes en sammenheng mellom sosial norm og spareintensjon.

Oppsummert fikk vi altså støtte for tre av de seks hypotesene våre.

6.3 Praktiske implikasjoner

Denne masteroppgaven er et bidrag til hvordan man kan oppfordre folk til å spare mer. Den inkluderer variabler som aldri eller sjeldent er blitt undersøkt tidligere. Funnene våre er kanskje særlig relevante for de som jobber med å utvikle og markedsføre banktjenester. Nå som det er høy konkurranse om sparekundene, og det i større grad blir brukt elektroniske verktøy som apper for å oppfordre folk til å spare mer, er det viktigere enn noensinne å vite hvordan man skal kommunisere for å oppfordre til sparing.

Hva gjelder domenekunnskap fant vi som nevnt ingen signifikant effekt da variabelen ble manipulert. Dette er kanskje ikke så rart, ettersom den kunnskapen man får via en tekst trolig ikke er tilstrekkelig for å kunne endre personers spareintensjon. Det var derfor vi valgte å ha med domenekunnskap i studie 2, for å se om effekten på spareintensjon er signifikant i målt form. Den viste å ikke være signifikant heller. Dette funnet kan, isolert sett, tyde på at å spille på kunnskap kanskje ikke er det mest effektive.

Vi har altså sett at locus of control har en sterk signifikant effekt på spareintensjon. Hvordan bankene kan bruke dette i praktisk er litt utfordrende å si, særlig ettersom vi ikke var vellykket i manipulasjonen. Men det kan likevel bidra med å forklare en årsak til at noen sparer mer enn andre. Samtidig har vi sett at de som er eksterne trolig er mer påvirkelige enn interne. Den nye teknologien bankene bruker gir også mer rom for å benytte data som kan gjøre det mulig å skille på målgrupper. I så fall, kunne det vært en idè å kommunisere på ulike måter til de med ekstern og intern LOC.

Det at folk har høyere spareintensjon for å begynne å spare til noe i fjern fremtid enn for nær kan muligens i større grad være av interesse for bankene. Kanskje det kan være nyttig å oppgi et tidsperspektiv i kampanjer og lignende. I appene kunne man for eksempel innføre muligheten til å sette egne sparemål for fjern fremtid og for nær fremtid. På denne måten kan man kanskje virkeliggjøre sparemålet og sette det i perspektiv. Kanskje sparekundene sparer mer dersom de også setter seg mål for fremtiden.

Til tross for at vi ikke fikk støtte for hypotesen om sosial norm, ser vi samtidig noen tendenser til at det kan påvirke spareintensjonen likevel. Vi så at de som fikk den sosiale norm-manipulasjonen hadde en noe høyere spareintensjon. Dette kan bankene enkelt bruke

i ulike markedsføringstiltak, ved å informere om hva andre i liknende livssituasjoner sparer, og å fremme den generelle oppfatningen blant andre om at sparing er viktig.

6.4 Oppgavens begrensninger

Vi erkjenner at det finnes noen begrensninger i studiene våre. En av begrensningene gjelder utvalget. Vi valgte på bakgrunn av tid og ressurser å rekruttere de fleste respondentene via Facebook. Svakheten ved et bekvemmelighetsutvalg er at funnene ikke kan generaliseres i like stor grad. Funnene er derfor ikke generaliserbare for den norske befolkningen, ettersom for eksempel ikke alle aldersgrupper er representert. Samtidig vil det at respondentene ble randomisert til de ulike gruppene redusere noen av utfordringene dette innebærer. Vi har også forsøkt å rekruttere respondenter i litt forskjellige aldersgrupper, med ulik arbeidssituasjon og liknende.

Vårt studie inneholder variabler hentet fra ulike teoretiske rammeverk, og modellen vår kan dermed muligens oppfattes litt tilfeldig. Dette kan både være en fordel og en ulempe. Ulempen er muligens at det er vanskelig å si med sikkerhet at disse variablene passer sammen. Få av dem er blitt brukt til å undersøke spareintensjoner tidligere. På en annen side vil dette kanskje kunne belyse nye områder som videre kan undersøkes i sparelitteraturen, og at studiene tilfører noe nytt innenfor flere teoretiske områder.

En annen begrensning eksisterer i at vi i studie 2 ikke klarte å manipulere locus of control. Dette er noe vi kanskje kunne unngått dersom vi hadde gjennomført en pretest på manipulasjonen, eller vi kunne hatt med et kontrollspørsmål for å sikre at alle hadde satt seg inn i situasjonen, for eksempel ved å spørre respondentene om de klarte å sette seg inn i en situasjon, slik at vi kunne utelukket de som ikke hadde gjort det. Vi antar nemlig at vi har inkludert noen respondenter som ikke har satt seg inn i situasjonen.

Som i de fleste studier er det at respondenter ikke alltid er like nøye når de gjennomfører en spørreundersøkelse en stor utfordring. Noen kan oppgi fleipete svar, eller droppe å lese nøye nok gjennom instruksjoner, hvilket kan føre til at de går glipp av viktige elementer i manipulasjoner og liknende (Oppenheimer, Meyvis og Davidenko 2009). Dette er en utfordring knyttet til eksperimenter der man ikke har kontroll over respondentene. Noen av tiltakene vi har gjort her er å slette respondentene vi ser ut i fra stoppeklokkefunksjon

umulig kan ha rukket å lese instruksjonene våre. Stoppeklokkefunksjonen har også noen begresninger, man vet fremdeles ikke om de som har brukt lengre tid har brukt denne tiden til å lese eller tenkte, eller om de har vært opptatt med andre ting. Forskning har vist at å gjennomføre spørreundersøkelser krever stor kognitiv innsats, og at respondenter fra tid til annen kan velge å alltid huke av på det første alternativet fremfor det som egentlig passer dem, og i ekstreme tilfeller bare trykke seg helt tilfeldig gjennom (Krosnick 1991). Dette kan kanskje være en utfordring og begrensning i våre to studier, da de begge inneholder mange spørsmål, samt at den krever litt innsats av respondentene ettersom man må gjennomføre en økonomisk quiz.

6.4.1 Etikk

Under locus of control manipulasjonen ble respondentene som nevnt bedt om å beskrive situasjoner de har vært borti. Her opplevde vi at mange delte personlige historier, og mer enn vi hadde reflektert over på forhånd. Vi hadde likevel gitt beskjed om at de ikke var pliktig til å beskrive situasjonen dersom de ikke ønsket det. Samtidig ønsket vi å sikre respondentenes privatliv, og var derfor ekstra forsiktig med å ikke lese historiene deres samtidig som vi så på demografisvarene deres. Dette var for at vi ikke skulle kunne avsløre hvem det var, i det fall at vi kjente eller visste hvem personen var. Dette er også et etisk hensyn vi har tatt hele veien. Respondentene har fått beskjed om at svarene deres vil bli behandlet anonymt, og ikke vil kunne spores tilbake til dem, og det er et hensyn man må overholde.

6.5 Forslag til videre forskning

Locus of Control er blitt brukt i både eksperimentelle og andre studier tidligere. Vi har sett at denne personlighetsklassifiseringen har en signifikant effekt på sparing. Denne variabelen bør dermed brukes videre i studier om privatøkonomi. Det er også interessant i seg selv at vi ikke fikk manipulasjonen til å fungere. Dette var noe vi hadde en mistanke om på forhånd. Til tross for at manipulasjonen vår ikke var signifikant, finnes det kanskje andre måter denne variabelen kan manipuleres på. Som nevnt var det en utfordring for oss at vi ikke hadde kontroll på om respondentene virkelig satte seg inn i situasjoner knyttet til stimuliet de ble eksponert for. Dersom man ønsker å gjøre eksperimentelle studier med locus of control i manipulert form, bør det vurderes å forsøke dette i en mer kontrollert setting. For markedsførere i banker vil det kanskje være mer interessant å bruke LOC-

rammeverket for påvirkning dersom den enkelt kan manipuleres, slik at de kan benytte seg av en slik manipulasjon i ulike markedsaktiviteter.

Teoretisk er det interessant å se at det fantes en interaksjon mellom LOC og sosial påvirkning. Så vidt vi vet er ikke disse variablene blitt undersøkt sammen tidligere. Disse tror vi kan fungere godt sammen innenfor flere ulike fagfelt. Ettersom LOC kanskje ikke er egnet til å manipuleres, hadde det i så fall muligens vært mer gunstig å bruke LOC som en målt variabel, og heller manipulere sosial påvirkning.

Det ville også vært interessant å undersøke sparing med en annen variabel enn spareintensjon. For eksempel ved å sammenlikne funnene våre med faktisk sparing. Det vil alltid finnes noen avvik mellom intensjon og faktiske handlinger. Det man ønsker å gjøre er i mange sammenhenger ikke det man faktisk gjør i det virkelige liv. Dette kunne også vært interessant å undersøke i en lengregående undersøkelse, for å undersøke om manipulasjonene kun gir en effekt der og da, eller om de også er gjeldende for fremtidige handlinger.

7.0 LITTERATURLISTE

- Agerström, Jens og Fredrik Björklund. 2009. "Temporal Distance and Moral Concerns: Future Morally Questionable Behavior is Perceived as More Wrong and Evokes Stronger Prosocial Intentions". *Basic and Applied Social Psychology*, 31(1):49-59. Business Source Complete (36592083).
- Alba, Joseph W. and J. Wesley Hutchinson. 2000. "Knowledge Calibration: What Consumers Know and What They Think They Know". *Journal of Consumer Research*, 27: 123–56. Communication & Mass Media Complete (3556884).
- Bar-Anan, Yoav, Nira Liberman og Yaacov Trope. 2006. "The Association Between Psychological Distance and Construal Level: Evidence From an Implicit Association Test". *Journal of Experimental Psychology*, 135(4), 609-622. doi: <http://dx.doi.org/10.1037/0096-3445.135.4.609>.
- Bettman, James R. og Mita Sujjan. 1987. "Effects of Framing on Evaluation of Comparable and Noncomparable Alternatives by Expert and Novice Consumers". *Journal of Consumer Research*, 14(2): 141–54. Communication & Mass Media Complete (4657461).
- Canova, Luigana, Anna Maria Manganelli Rattazzi og Paul Webley. 2005. "The hierarchical structure of saving motives". *Journal of Economic Psychology*, 26(1):21-34. doi: <https://doi.org/10.1016/j.joep.2003.08.007>
- Castaño, Raquel, Manish Kacker og Harish Sujjan. 2008. "Managing Consumer Uncertainty in the Adoption of New Products: Temporal Distance and Mental Simulation". *Journal of Marketing Research*, 45(3):320-336. Communication & Mass Media Complete (31996798).
- Chase, William G. og Herbert A. Simon. 1973. "Perception in chess". *Cognitive Psychology*, 4(1): 55-81. doi: [https://doi.org/10.1016/0010-0285\(73\)90004-2](https://doi.org/10.1016/0010-0285(73)90004-2)
- Cialdini, Robert B, Raymond R. Reno og Carl A. Kallgren. 1990. "A focus theory of normative conduct: Recycling the concept of norms to reduce littering in public places". *Journal of Personality and Social psychology*. 58(1): 1015-1026. Lesedato 24.april 2018: <https://pdfs.semanticscholar.org/84c8/59eee64d137c7f53d2d61c6d43b5cbe8dbaa.pdf?ga=2.148964656.764095918.1532102529-693878861.1531824139>
- Cialdini, Robert B. 2001. "Harnessing the science of persuasion". *Harvard business review*, 79(9): 72-79. Business Source Complete (5329110).
- Cobb-Clark, Deborah A., Sonja C. Kassenboehmer og Mathias G. Sinning. 2013. "Locus of Control and Savings". *Journal of Banking & Finance*, 73: 113-130. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2016.06.013>
- Cohen, Jacob. 1988. *Statistical Power Analysis for the Behavioral Sciences*. 2.utg. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates

- Croy, Gerry, Paul Gerrans og Craig Spielman. 2010. "The role and relevance of domain knowledge, perceptions of planning importance, and risk tolerance in predicting savings intentions". *Journal of Economic Psychology*, 31(6): 860-871. doi: <https://doi.org/10.1016/j.joep.2010.06.002>.
- Dalland, Olav. 2014. *Metode og oppgaveskriving*. Oslo: Gyldendal Norsk Forlag AS
- D'Argembeau, Arnaud og Martial Van der Linden. 2004. "Phenomenal characteristics associated with projecting oneself back into the past and forward into the future: Influence of valence and temporal distance". *Consciousness and Cognition*, 13(4): 844-858. doi: <https://doi.org/10.1016/j.concog.2004.07.007>
- DeVellis, Robert F. 2012. *Scale development: Theory and applications*. 3. utg. Thousand Oaks, California: Sage.
- Douglas, Mary og Baron Isherwood. 1979. *The World of Goods: Towards an Anthropology of Consumption*. Routledge: London.
- Sørheim, Tone Iren. 2016. "Kvinnene tør ikke å ta risiko. Sparegapet mellom menn og kvinner øker, ifølge fersk undersøkelse". *E24*. 1.november. Lesedato: 12.mai 2018: <https://e24.no/privat/penger/sparegapet-mellom-menn-og-kvinner-oeker-kvinnene-toer-ikke-aa-ta-risiko/23552718>
- Fernandes, Daniel, John G. Lynch Jr, and Richard G. Netemeyer. 2014. "Financial literacy, financial education, and downstream financial behaviors." *Management Science* 60(8): 1861-1883. doi: <https://doi.org/10.1287/mnsc.2013.1849>
- Festinger, Leon. 1954. "A theory of social comparison processes". *Human Relations*, 7(2): 117-140. doi: <https://doi.org/10.1177/001872675400700202>
- Field, Andy. 2013. *Discovering Statistics Using SPSS*. 3 utg. London: SAGE Publications.
- Finch, John F., Stephen G. West og David P. MacKinnon. 1997. "Effects of Sample Size and Nonnormality on the Estimation of Mediated Effects in Latent Variable Models." *Structural Equation Modeling: A Multidisciplinary Journal*, 4(2): 87-107. doi: <https://doi.org/10.1080/10705519709540063>
- Firestone, William A. 1987. "Meaning in Method: The Rhetoric of Quantitative and Qualitative Research". *American educational research association*, 16(7): 16-21. doi: <https://doi.org/10.3102/0013189X016007016>
- Gilovich, Thomas, Margaret Kerr og Victoria H. Medvec. 1993. "Effect of temporal perspective on subjective confidence". *Journal of Personality and Social Psychology*, 64(4): 552-560. doi: <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.64.4.552>
- Hair Jr, Joseph F., William C.Black, Barry J. Babin og Rolph E. Anderson. 2014. *Multivariate data analysis*. 7. utg. Upper Saddle River: Pearson.

- Hershey, Douglas A. og John C. Mowen. "Psychological Determinants of Financial Preparedness for Retirement". *The Gerontologist*, 40(6): 687–697. doi: <https://doi.org/10.1093/geront/40.6.687>
- Hilgert, Marianne A., Jeanne M. Hogarth, and Sondra Beverly. 2003. "Household Financial Management: The Connection between Knowledge and Behavior". *Federal Reserve Bulletin*, 89 (7): 309–322. Business Source Complete (10341780).
- Hogg, Michael A. og Deborah I. Terry. 1996. "Group norms and the attitude-behavior relationship: a role for group identification". *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22(8): 776-793. doi: <https://doi.org/10.1177/0146167296228002>
- Hong, Jiewen og Brian Sternthal. 2010. "The Effects of Consumer Prior Knowledge and Processing Strategies on Judgments". *Journal of Marketing Research*, 47(2): 301-311. Communication & Mass Media Complete (48445031).
- Hölscher, Christoph og Gerhard Strube. 2000. "Web search behavior of Internet experts and newbies". *Computer Networks*, 33: 337-346. doi: [https://doi.org/10.1016/S1389-1286\(00\)00031-1](https://doi.org/10.1016/S1389-1286(00)00031-1).
- Johannessen, Asbjørn, Per Arne Tufte og Line Christoffersen. 2016. *Introduksjon til samfunnsvitenskapelig metode*. 5. utg. Oslo: Abstrakt forlag AS.
- Keller, Kevin Lane og Richard Staelin. 1987. "Effects of Quality and Quantity of Information on Decision Effectiveness". *Journal of Consumer Research*, 14(2): 200-213. Communication & Mass Media Complete (4657561).
- Krosnick, Jon A. 1991. "Response strategies for coping with the cognitive demands of attitude measures in surveys". *Applied Cognitive Psychology*, 5(3): 213–236. doi: <https://doi.org/10.1002/acp.2350050305>
- Laran, Juliano. 2010. "Choosing Your Future: Temporal Distance and the Balance between Self-Control and Indulgence". *Journal of Consumer Research*, 36(6): 1002-1015. Communication & Mass Media Complete (48486065).
- Lee, Jinkook og Jeanne M. 1999. "The Price of Money: Consumers' Understanding of APRs and Contract Interest Rates". *Journal of Public Policy & Marketing*, 18: 66-76. Communication & Mass Media Complete (1932037).
- Lee, Hyojin, Kentaro Fujit, Xiaoyan Deng og H. Rao Unnava. 2016. "The Role of Temporal Distance on the Color of Future-Directed Imagery: A Construal-Level Perspective". *Journal of Consumer Research*, 43(5):707–725. doi: <https://doi.org/10.1093/jcr/ucw051>
- Levenson, Hanna. 1974. "Activism and powerful others: distinctions within the concept of internal–external control". *Journal of Personality Assessment*, 38(4): 377–383. doi: <https://doi.org/10.1080/00223891.1974.10119988>
- Lewandowsky, Stephan og Kim Kirsner. 2000. "Knowledge Partitioning: Context-Dependent Use of Expertise". *Memory and Cognition*, 28(2): 295–305. doi: <https://doi.org/10.3758/BF03213807>

- Liberman, Nira og Yaacov Trope. 1998. "The role of feasibility and desirability considerations in near and distant future decisions: a test of Temporal Construal Theory". *Journal of Personality and Social Psychology*, 75: 5–18. Lesedato 18.april 2018:
<http://www.psych.nyu.edu/trope/Liberman%20%26%20Trope%2C%201998%20-%20JPSP.pdf>
- Liberman, Nira, Michael D. Sagristano og Yaacov Trope. 2002. "The effect of temporal distance on level of mental construal". *Journal of Experimental Social Psychology*, 38(6): 523-534. doi: [https://doi.org/10.1016/S0022-1031\(02\)00535-8](https://doi.org/10.1016/S0022-1031(02)00535-8)
- Liberman Nira, Yaacov Trope, Sean McCrea og Steven Sherman . 2007. "The Effect of level of construal on the temporal distance of activity enactment". *Journal of experimental social psychology*, 43(1):143-149. doi:
<https://doi.org/10.1016/j.jesp.2005.12.009>
- Lusardi, Annamaria og Olivia S. Mitchell. 2007. "Financial Literacy and Retirement Preparedness: Evidence and Implications for Financial Education". *Business Economics*, 42: 35-44. Business Source Complete (24551575).
- Malkoc, Selin A. og Gal Zauberan. 2006. "Deferring Versus Expediting Consumption: The Effect of Outcome Concreteness on Sensitivity to Time Horizon". *Journal of Marketing Research*, 43(4): 618-627. Communication & Mass Media Complete (22754676).
- Modigliani, Franco. 1986. "Life Cycle, Individual Thrift, and the Wealth of Nations". *American Economic Review*, 76(3):297-313. Business Source Complete (4499885).
- Nisan, Mordecai. 1972. "Dimension of time in relation to choice behavior and achievement orientation". *Journal of Personality and Social Psychology*, 57: 660–671. doi:
<http://dx.doi.org/10.1037/h0032245>.
- Oppenheimer, Daniel M., Tom Meyvis og Nicolas Davidenko. 2009. "Instructional manipulation checks: Detecting satisficing to increase statistical power". *Journal of Experimental Social Psychology*, 45(4): 867-872. doi:
<https://doi.org/10.1016/j.jesp.2009.03.009>
- Perry, Vanessa G. og Marlene D. Morris. 2005. "Who Is in Control? The Role of Self-Perception, Knowledge, and Income in Explaining Consumer Financial Behavior". *Journal of Consumer Affairs*, 39(2): 299-313. Business Source Complete (18083279).
- Poppe, Christian. 2012. Økonomisk utsatthet – Situasjonen for norske hushold 2011.Oppdragsrapport, 2/12. Lesedato 5.mai 2018: Oslo:
<https://zapdoc.site/okonomisk-utsatthet-situasjonen-for-norske-hushold-i-2011.html>
- Reno, Raymond R., Robert B. Cialdini og Carl A. Kallgren. "The Transsituational Influence of Social Norms". *Journal of Personality and Social Psychology*: 104-112. Lesedato 1.juni 2018:
https://www.researchgate.net/profile/Robert_Cialdini/publication/232604958_The_Trans

[ssituational Influence of Social Norms/links/0a85e53b2ea8be1795000000/The-Transsituational-Influence-of-Social-Norms.pdf](https://doi.org/10.1108/08876040910955152)

- Rickwood, Cathrine og Lesley White. 2009. "Pre-purchase decision-making for a complex service: retirement planning". *Journal of Services Marketing*, 23fg(3):145-153. doi: <https://doi.org/10.1108/08876040910955152>
- Rosenbaum, Michael. 1980. "A schedule for assessing self-control behaviors: Preliminary findings". *Behavior Therapy*, 11: 109–121. doi: [https://doi.org/10.1016/S0005-7894\(80\)80040-2](https://doi.org/10.1016/S0005-7894(80)80040-2)
- Rotter, Julian B. 1966. "Generalized Expectancies for Internal versus External Control of Reinforcement". *Psychological Monographs: General and Applied*, 80: 1-28. doi: <http://dx.doi.org/10.1037/h0092976>
- Schultz, Wesley P., Azar M. Khazian og Adam C. Zaleski. 2008. "Using normative social influence to promote conservation among hotel guests". *Social Influence*, 3:4-23. Business Source Complete (29991945).
- Shim, Soyeon, Joyce Seridog og Chuanyi Tang. 2012. "The ant and the grasshopper revisited: The present psychological benefits of saving and future oriented financial behaviors". *Journal of Economic Psychology*, 33(1):155–65. doi: <https://doi.org/10.1016/j.joep.2011.08.005>
- McLeod, Saul. 2019. "Social Roles". *SimplyPsychology*. Lesedato 13.mai 2018: <https://www.simplypsychology.org/social-roles.html>
- Store Norske Leksikon. 2013 "Locus of control". Lesedato 9.mai 2018: https://snl.no/locus_of_control
- Sujan, Mita. 1985. "Consumer Knowledge: Effects on Evaluation Strategies Mediating Consumer Judgments" *Journal of Consumer Research*, 12: 31-46. Business Source Complete (4662395).
- Thaler, Richard H. og Hersh M. Sheferin. 1981. "An economic theory of self-control". *Jorunal of Political Economy*, 89(2):392-406. doi: <https://doi.org/10.1086/260971>
- Thaler, Richard H. 1994. "Psychology and savings policies". *The American Economic Review*, 84(2): 186-192. Business Source Complete (9406300396).
- Theorell, Töres. 2011. *Psykosocial miljø och stress*. Lund: Studentlitteratur AB.
- Tokunaga, Howard. 1993. "The use and abuse of consumer credit: Application of psychological theory and research". *Journal of Economic Psychology*, 14(2): 285-316. doi: [https://doi.org/10.1016/0167-4870\(93\)90004-5](https://doi.org/10.1016/0167-4870(93)90004-5).
- Triandis, Harry Charalambos. 1994. *Culture and Social Behavior*. New York: McGraw Hill.

- Trope, Yaacov og Nira Liberman. 2010. "Construal-Level Theory of Psychological Distance." *Psychological Review*, 117(2):440-463. doi: <http://dx.doi.org/10.1037/a0018963>.
- Trope, Yaacov, Nira Liberman og Cheryl Wakslak. 2007. "Construal Levels and Psychological Distance: Effects on Representation, Prediction, Evaluation, and Behavior". *Journal of Consumer Psychology*, 17(2): 83-95. Business Source Complete (24823669).
- Wakefield, Kirk L. og George W. Stone. 2004. "Social Influence on Post Purchase Brand Attitudes". *Advances in Consumer Research*, 31: 740-746. Lesedato 21.mai 2018: <http://www.acrwebsite.org/volumes/9006/volumes/v31/NA-31>
- Webley, Paul og Ellen K. Nyhus. 2005. "Parents' influence on children's future orientation and saving". *Journal of Economic Psychology*, 27(1):140-64. doi: <https://doi.org/10.1016/j.joep.2005.06.016>
- White, Judith B., Ellen J. Langer, Leeat Yariv og John C. Welch. 2006. "Frequent social comparisons and destructive emotions and behaviors: the dark side of social comparisons", *Journal of Adult Development*, 13: 36-44. doi: 10.1007/s10804-006-9005-0.
- Wood, Joanne V., Shelley E. Taylor og Rosemary R. Lichtman. 1985. "Social comparison in adjustment to breast cancer", *Journal of Personality and Social Psychology*, 49(5): 1169-1183. <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.49.5.1169>.
- Zimmerman, Marc A. 1995. "Psychological Empowerment: Issues and Illustrations". *American Journal of Community Psychology*, 23(5): 581-599. doi: <https://doi.org/10.1007/BF02506983>
- Halvorsen, Elin. 2011. "Norske husholdningers sparing". *Økonomiske analyser*. Lesedato 9.mai 2018: https://www.ssb.no/a/publikasjoner/pdf/oa_201103/halvorsen.pdf

Vedlegg I side 1: Spørreundersøkelse til pretest

1. Tusen takk for at du ønsker å hjelpe oss med denne undersøkelsen til masteroppgaven. Undersøkelsen dreier seg om sparing. Underveis vil du bli stilt noen kunnskapsspørsmål knyttet til privatøkonomi. Vi ønsker at du velger det alternativet du tror er riktig. Det spiller ingen rolle om du svarer rett eller galt, og vi vil ikke spore svarene dine til deg.

2. Utdeling av én av disse tekstene

A) Tekst 1:

Vennligst les hele teksten nøye

Det finnes en rekke måter å investere pengene sine. Noen velger å sette de inn på sparekonto, andre velger å kjøpe aksjer eller obligasjoner.

Sparekonto: En sparekonto vil for mange oppleves som det tryggeste alternativet, men ettersom sparekontoer gjerne har lav rente, vil det det ikke gi noen særlig høy avkastning.

Aksjer: En aksje er en eierandel i et aksjeselskap og gir rett til andel av overskuddet i selskapet.

Et aksjefond kombinerer pengene fra mange investorer for å kjøpe en rekke aksjer.

Aksjeverdier stiger eller synker (bl.a. etter selskapets utvikling, bransjen og det større makrobildet). Når du investerer i aksjer kan du tjene den summen aksjen stiger i verdi, eller penger om aksjen faller i verdi. Aksjer er gjerne utsatt for store svingninger over tid, men å investere i aksjer over en lengre periode gir gode muligheter for høy avkastning.

For privatpersoner er det større risiko knyttet til å kjøpe enkeltaksjer, og tryggere å investere i aksjefond.

Obligasjoner: Når du kjøper en obligasjon låner du ut penger til et selskap. Obligasjoner inneholder høy risiko ettersom selskapet kan gå konkurs, men innebærer mindre risiko enn aksjer. Samtidig finnes det gode muligheter for høyere avkastning enn sparekonto og aksjer.

Velger man å fordele pengene utover flere alternativer (f.eks. både sparekonto, aksjer og obligasjoner) reduseres risikoen for å tape penger.

Kredittkort: Med bankkort betaler man der og da, mens man med kredittkort betaler på etterskudd. Om du ikke betaler det du skylder på kredittkortet til fristen, blir beløpet gjort om til et lån med rente og vanligvis er denne renten høy. Ved uforsiktig bruk og lav nedbetaling risikerer man å aldri kunne nedbetale gjelden.

Boliglån: Når man skal ta opp boliglån i banken må man vurdere nedbetalingstid. En kort nedbetalingstid gjør at man må betale en høyere sum i måneden enn med lang nedbetalingstid. Men det lønner seg likevel med en kortere løpetid da man vil spare mye penger på renter.

Vedlegg I side 2:

Det kanskje aller viktigste for en sunn økonomisk helse er å spare penger til fremtidig forbruk.

Har du lest denne teksten?

- ja

B) Tekst 2:

Gigant-gevinst i Vikinglotto – nordmann vant 319.332.895 kroner

Millionjubel: 11. april blir en dato den norske VikingLotto-millionæren neppe kommer til å glemme

En norsk spiller tok alene hele førstepremiepotten i Vikinglotto onsdag kveld.

Vedkommende vant 319.332.895 kroner. Dette er historiens tredje største millionpremie fra Norsk Tipping, og den nest største i Vikinglotto.

Selv om vi etter flere store premier siste året har begynt å bli vant til slike kvelder, er det likevel veldig spesielt å formidle en så hyggelig og overraskende beskjed, sier vinneransvarlig i Norsk Tipping, Ingrid Roterud Mathisen.

Den største premien er Eurojackpot i august 2017 på 441,3 millioner kroner, og den nest største er 341,3 millioner kroner i Vikinglotto i november 2017.

Tidens 10 største premieutbetalinger hos Norsk Tipping:

Eurojackpot: 441,3 mill (18.08.2017)

VikingLotto: 341,3 mill (15.11.2017)

VikingLotto: 319,3 mill (11.04.2018)

VikingLotto: 216,1 mill (16.05.2013)

Eurojackpot: 167,1 mill (23.03.2018)

VikingLotto: 127,6 mill (22.10.2014)

VikingLotto: 115,9 mill (19.12.2013)

VikingLotto: 106,6 mill (27.12.2013)

VikingLotto: 103 mill (20.12.2017)

Eurojackpot: 102,6 mill (06.05.2013)

3. Her kommer den økonomiske testen. Vi minner om at vi ønsker at du skal svare uten å bruke andre kilder. Som nevnt spiller det ingen rolle hvor mange du svarer riktig på, og svarene dine vil ikke spores tilbake til deg.

4. Se for deg at rentesatsen på sparekontoen din er 1% per år og at inflasjonssatsen var 2% per år. Etter et år har du råd til å kjøpe...

- Mer enn i dag
- Nøyaktig det samme som i dag
- Mindre enn i dag
- Vet ikke

Vedlegg I side 3:

5. Tror du at følgende utsagn er sann eller usann? "Obligasjoner er normalt mer risikofylte enn aksjer."

- Sann
- Usann
- Vet ikke

6. Tror du følgende utsagn er sann eller usann? "Dersom du skulle investert 10 000 kroner i et aksjeselskap, ville det vært mulig å ha mindre enn 10 000 kroner når du tar ut pengene."

- Sann
- Usann
- Vet ikke

7. Tror du følgende utsagn er sann eller usann? "Et aksjefond kombinerer pengene fra mange investorer for å kjøpe en rekke aksjer"

- Sann
- Usann
- Vet ikke

8. Med tanke på en lang tidsperiode (f.eks. 10-20 år), hvilke av disse gir normalt høyest avkastning?

- Aksjer
- Sparekonto
- Obligasjoner
- Vet ikke

9. Tror du følgende utsagn er sann eller usann? "Et 15-års boliglån krever typisk en høyere månedlig nedbetaling enn et 30-års boliglån, men den totale renten betalt over nedbetalingstiden av lånet vil være lavere for lånet på 15 år enn for 30 år"

- Sann
- Usann
- Vet ikke

10. Hvilken av følgende utsagn er sann? Hvis noen kjøper en obligasjon fra firma B...

- Eier vedkommende en del av firma B
- Har vedkommende lånt penger til firma B
- Er vedkommende ansvarlig for firma B sin gjeld
- Vet ikke

Vedlegg I side 4:

11. Forestill deg at du hadde 1000 kroner i en sparekonto, og rentesatsen er 20% per år, og du tar aldri ut penger eller rentebetaling. Hvor mye ville du hatt på denne kontoen totalt etter 5 år?

- Mer enn 2000
- Nøyaktig 2000
- Mindre enn 2000
- Vet ikke

12. Se for deg at du skylder 3000 kr på kredittkortet ditt. Du betaler et minimum på 30 kroner hver måned. Med en årlig prosentsats på 12% (eller 1% per måned), hvor mange år tar det å slette kredittkortgjelden din?

- Under 5 år
- 5-10 år
- 10-15 år
- Aldri
- Vet ikke

13. Utdeling av et av disse spørsmålene

- A) Nå ønsker vi at du skal se for deg noe du ønsker å ha spart penger til innen **2 måneder**. Skriv en ting du ønsker å ha spart til, enten det er bil, en forbruksvare, båt, bolig eller hva som helst. Sparemålet trenger ikke være noe du vet du klarer, men noe du ønsker å klare.
- B) Nå ønsker vi at du skal se for deg noe du ønsker å ha spart penger til innen **2 år**. Skriv en ting du ønsker å ha spart til, enten det er bil, en forbruksvare, båt, bolig eller hva som helst. Sparemålet trenger ikke være noe du vet du klarer, men noe du ønsker å klare.

14. Hvor sannsynlig er det at du kommer til å spare til dette?

- 1: Svært usannsynlig
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7: Svært sannsynlig

15. Hvor sann mener du denne påstanden er? "Jeg skal prøve å spare for å oppnå sparemålet"

- 1: Svært usann

Vedlegg I side 5:

- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7: Svært sann

16. Hvor enig er du i denne påstanden? "Jeg kommer til å spare for å oppnå sparemålet"

- 1: Svært uenig
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7: Svært enig

17. Er du...

- Kvinne
- Mann

18. Hva er din alder? _____

19. Hvilket fylke er du bosatt i?

20. Respondentene får utdelt poengsummen sin samt fasit for den økonomiske testen.

Vedlegg II side 1: Spørreundersøkelse eksperiment 1

1. Tusen takk for at du ønsker å hjelpe oss med denne undersøkelsen til masteroppgaven. Undersøkelsen dreier seg om sparing. Underveis vil du bli stilt noen kunnskapsspørsmål knyttet til privatøkonomi. Vi ønsker at du velger det alternativet du tror er riktig. Det spiller ingen rolle om du svarer rett eller galt, og vi vil ikke spore svarene dine til deg.

2. På neste side kommer det noen få spørsmål om deg. Vennligst velg det alternativet du mener stemmer mest for deg. Det finnes ingen rette eller gale svar, og svarene dine vil ikke spores tilbake til deg.

3. Jeg har lite kontroll over det som hender meg

- 1: Svært uenig
- 2
- 3
- 4: Hverken enig eller uenig
- 5
- 6
- 7: Svært enig

4. Noen av problemene jeg har, har jeg ingen mulighet til å løse

- 1: Svært uenig
- 2
- 3
- 4: Hverken enig eller uenig
- 5
- 6
- 7: Svært enig

5. Det er lite jeg kan gjøre for å endre mange av de viktige tingene i livet mitt

- 1: Svært uenig
- 2
- 3
- 4: Hverken enig eller uenig
- 5
- 6
- 7: Svært enig

6. Jeg føler meg ofte hjelpeløs i å håndtere problemene i livet mitt

- 1: Svært uenig
- 2
- 3
- 4: Hverken enig eller uenig
- 5
- 6

Vedlegg II side 2:

- 7: Svært enig

7.Noen ganger føler jeg at jeg blir påvirket av andre i livet mitt

- 1: Svært uenig
- 2
- 3
- 4: Hverken enig eller uenig
- 5
- 6
- 7: Svært enig

8.Det som skjer meg i fremtiden avhenger mest av meg selv

- 1: Svært uenig
- 2
- 3
- 4: Hverken enig eller uenig
- 5
- 6
- 7: Svært enig

9.Jeg kan få til nesten alt jeg bestemmer meg for

- 1: Svært uenig
- 2
- 3
- 4: Hverken enig eller uenig
- 5
- 6
- 7: Svært enig

10.Utdeling av en av disse tekstene:

A) På neste side kommer en liten tekst med noe økonomisk informasjon. Vennligst les **nøye** gjennom denne teksten, den vil hjelpe deg med å besvare den økonomiske testen.

Vedlegg II side 3:

Vennligst les hele teksten nøye

Det finnes en rekke måter å investere pengene sine. Noen velger å sette de inn på sparekonto, andre velger å kjøpe aksjer eller obligasjoner.

Sparekonto: En sparekonto vil for mange oppleves som det tryggeste alternativet, men ettersom sparekontoer gjerne har lav rente, vil det det ikke gi noen særlig høy avkastning.

Aksjer: En aksje er en eierandel i et aksjeselskap og gir rett til andel av overskuddet i selskapet.

Et aksjefond kombinerer pengene fra mange investorer for å kjøpe en rekke aksjer.

Aksjeverdien stiger eller synker (bl.a. etter selskapets utvikling, bransjen og det større makrobildet). Når du investerer i aksjer kan du tjene den summen aksjen stiger i verdi, eller penger om aksjen faller i verdi. Aksjer er gjerne utsatt for store svingninger over tid, men å investere i aksjer over en lengre periode gir gode muligheter for høy avkastning.

For privatpersoner er det større risiko knyttet til å kjøpe enkeltaksjer, og tryggere å investere i aksjefond.

Obligasjoner: Når du kjøper en obligasjon låner du ut penger til et selskap. Obligasjoner inneholder høy risiko ettersom selskapet kan gå konkurs, men innebærer mindre risiko enn aksjer. Samtidig finnes det gode muligheter for høyere avkastning enn sparekonto og aksjer.

Velger man å fordele pengene utover flere alternativer (f.eks. både sparekonto, aksjer og obligasjoner) reduseres risikoen for å tape penger.

Kredittkort: Med bankkort betaler man der og da, mens man med kredittkort betaler på etterskudd. Om du ikke betaler det du skylder på kredittkortet til fristen, blir beløpet gjort om til et lån med rente og vanligvis er denne renten høy. Ved uforsiktig bruk og lav nedbetaling risikerer man å aldri kunne nedbetale gjelden.

Boliglån: Når man skal ta opp boliglån i banken må man vurdere nedbetalingstid. En kort nedbetalingstid gjør at man må betale en høyere sum i måneden enn med lang nedbetalingstid. Men det lønner seg likevel med en kortere løpetid da man vil spare mye penger på renter.

Det kanskje aller viktigste for en sunn økonomisk helse er å spare penger til fremtidig forbruk.

Har du lest denne teksten?

-JA

B) På neste side kommer et utdrag fra en avisartikkel, før du blir stilt noen spørsmål

Vedlegg II side 4:

Gigant-gevinst i Vikinglotto – nordmann vant 319.332.895 kroner

Millionjubil: 11. april blir en dato den norske VikingLotto-millionæren neppe kommer til å glemme

En norsk spiller tok alene hele førstepremiepotten i Vikinglotto onsdag kveld.

Vedkommende vant 319.332.895 kroner. Dette er historiens tredje største millionpremie fra Norsk Tipping, og den nest største i Vikinglotto.

Selv om vi etter flere store premier siste året har begynt å bli vant til slike kvelder, er det likevel veldig spesielt å formidle en så hyggelig og overraskende beskjed, sier vinneransvarlig i Norsk Tipping, Ingrid Roterud Mathisen.

Den største premien er Eurojackpot i august 2017 på 441,3 millioner kroner, og den nest største er 341,3 millioner kroner i Vikinglotto i november 2017.

Tidenes 10 største premieutbetalinger hos Norsk Tipping:

Eurojackpot: 441,3 mill (18.08.2017)

VikingLotto: 341,3 mill (15.11.2017)

VikingLotto: 319,3 mill (11.04.2018)

VikingLotto: 216,1 mill (16.05.2013)

Eurojackpot: 167,1 mill (23.03.2018)

VikingLotto: 127,6 mill (22.10.2014)

VikingLotto: 115,9 mill (19.12.2013)

VikingLotto: 106,6 mill (27.12.2013)

VikingLotto: 103 mill (20.12.2017)

Eurojackpot: 102,6 mill (06.05.2013)

11. Her kommer den økonomiske testen. Vi minner om at vi ønsker at du skal svare uten å bruke andre kilder. Som nevnt spiller det ingen rolle hvor mange du svarer riktig på, og svarene dine vil ikke spores tilbake til deg.

12. Tror du at følgende utsagn er sann eller usann? "Obligasjoner er normalt mer risikofylte enn aksjer."

- Sann
- Usann
- Vet ikke

13. Normalt sett, hvilke av disse nedenfor er knyttet til mest svingninger over tid?

- Sparekonto
- Obligasjoner
- Aksjer
- Vet ikke

14. Tror du følgende utsagn er sann eller usann "å investere i enkeltaksjer er vanligvis tryggere enn å investere i aksjefond"

- Sann

Vedlegg II side 5:

- Usann
- Vet ikke

15. Tror du følgende utsagn er sann eller usann? "Et aksjefond kombinerer pengene fra mange investorerer for å kjøpe en rekke aksjer"

- Sann
- Usann
- Vet ikke

16. Tror du følgende utsagn er sann eller usann? "Et 15-års boliglån krever typisk en høyere månedlig nedbetaling enn et 30-års boliglån, men den totale renten betalt over nedbetalingstiden av lånet vil være lavere for lånet på 15 år enn for 30 år"

- Sann
- Usann
- Vet ikke

17. Hvilken av følgende utsagn er sann? Hvis noen kjøper en obligasjon fra firma B...

- Eier vedkommende en del av firma B
- Har vedkommende lånt penger til firma B
- Er vedkommende ansvarlig for firma B sin gjeld
- Vet ikke

18. Se for deg at du skylder 3000 kr på kredittkortet ditt. Du betaler et minimum på 30 kroner hver måned. Med en årlig prosentsats på 12% (eller 1% per måned), hvor mange år tar det å slette kredittkortgjelden din?

- Under 5 år
- 5-10 år
- 11-15 år
- Aldri
- Vet ikke

19. Utdeling av en av disse

A) Nå ønsker vi at du skal se for deg noe du ønsker å ha spart penger til innen **2 måneder**.
Skriv en ting du ønsker å ha spart til, enten det er bil, en forbruksvare, båt, bolig eller hva som helst. Sparemålet trenger ikke være noe du vet du klarer, men noe du ønsker å klare.

B) Nå ønsker vi at du skal se for deg noe du ønsker å ha klart å spare penger til innen 2 år.
Skriv en ting du ønsker å ha spart til, enten det er bil, en forbruksvare, båt, bolig eller hva som helst. _____

20. Hvor sannsynlig er det at du kommer til å spare til dette?

Vedlegg II side 6:

- 1: Svært usannsynlig
- 2
- 3
- 4: Verken sannsynlig eller usannsynlig
- 5
- 6
- 7: Svært sannsynlig

21. Hvor sann mener du denne påstanden er? "Jeg skal prøve å spare for å oppnå sparemålet"

- 1. Svært usann
- 2
- 3
- 4: Verken sann eller usann
- 5
- 6
- 7: Svært sann

22. Hvor enig er du i denne påstanden? "Jeg kommer til å spare for å oppnå sparemålet"

- 1: Svært uenig
- 2
- 3
- 4: Verken enig eller uenig
- 5
- 6
- 7: Svært enig

23. Er du....

- Kvinne
- Mann

24. Hva er din alder: _____

25. Hvilket fylke er du bosatt i?

Vedlegg III side 1: Spørreundersøkelse eksperiment 2

1. Tusen takk for at du ønsker å hjelpe oss med denne undersøkelsen til masteroppgaven. Undersøkelsen tar ca 3-5 minutter å gjennomføre. Underveis vil du bli stilt noen spørsmål knyttet til personlighet. Vi ønsker at du velger det alternativet du føler passer deg best. Det finnes ingen rette eller gale svar, vi ønsker å høre hva DU mener. Du vil også få en kort quiz, denne ønsker vi at du ikke skal bruke kilder på. Alle svar vil behandles anonymt, og vil ikke spores tilbake til deg.

2. Er du...

- Kvinne
- Mann

3. Hva er din alder? _____

4. Hvilket fylke er du bosatt i?

5. Hva er din årlige inntekt?

- 0-200 000
- 201-400 000
- 401-600 000
- 601-800 000
- Over 800 000
- Ønsker ikke å oppgi

6. Hvor mange barn under 18 år bor i din husholdning?

- 0
- 1
- 2
- 3
- 4 eller fler

7. Hva er din arbeidssituasjon?

- Student
- Jobber deltid
- Jobber fulltid
- Arbeidsledig
- Annet/ønsker ikke å oppgi

8. Tror du at følgende utsagn er sann eller usann? "Obligasjoner er normalt mer risikofylte enn aksjer."

- Sann
- Usann
- Vet ikke

Vedlegg III side 2:

9. Normalt sett, hvilke av disse nedenfor er knyttet til mest svingninger over tid?

- Sparekonto
- Obligasjoner
- Aksjer
- Vet ikke

10. Tror du følgende utsagn er sann eller usann "å investere i enkeltaksjer er vanligvis tryggere enn å investere i aksjefond"

- Sann
- Usann
- Vet ikke

11. Tror du følgende utsagn er sann eller usann? "Et aksjefond kombinerer pengene fra mange investorer for å kjøpe en rekke aksjer"

- Sann
- Usann
- Vet ikke

12. Tror du følgende utsagn er sann eller usann? "Et 15-års boliglån krever typisk en høyere månedlig nedbetaling enn et 30-års boliglån, men den totale renten betalt over nedbetalingstiden av lånet vil være lavere for lånet på 15 år enn for 30 år"

- Sann
- Usann
- Vet ikke

13. Hvilken av følgende utsagn er sann? Hvis noen kjøper en obligasjon fra firma B...

- Eier vedkommende en del av firma B
- Har vedkommende lånt penger til firma B
- Er vedkommende ansvarlig for firma B sin gjeld
- Vet ikke

14. Se for deg at du skylder 3000 kr på kredittkortet ditt. Du betaler et minimum på 30 kroner hver måned. Med en årlig prosentsats på 12% (eller 1% per måned), hvor mange år tar det å slette kredittkortgjelden din?

- Under 5 år
- 5-10 år
- 11-15 år
- Aldri
- Vet ikke

15. Utdeling av en av disse tekstene

Vedlegg III side 3:

A:

Nå ønsker vi at du skal forestille deg en situasjon du har vært borti en gang som du følte var utfordrende, men som du visste at det var opp til deg selv å løse, og du klarte å løse situasjonen/utfordringen på en god måte. Skriv gjerne i korte trekk hva denne situasjonen var. Dersom du ikke ønsker å dele historien, beskriv den gjerne med et stikkord.

B:

Nå ønsker vi at du skal se for deg en situasjon du har vært borti en gang som du følte var utfordrende, og som du følte at du ikke hadde noen forutsetning for å kunne løse, på grunn av situasjonelle faktorer som for eksempel andre involverte, flaks eller uflaks eller tilfeldigheter. Beskriv gjerne hva denne situasjonen var i korte trekk. Dersom du ikke ønsker å dele historien, beskriv den gjerne med et stikkord.

16. Nå kommer noen få avkryssningsspørsmål som vi ønsker du skal svare helt ærlig på.

17. Jeg har lite kontroll over det som hender meg

- 1: Svært uenig
- 2
- 3
- 4: Verken uenig eller enig
- 5
- 6
- 7: Svært enig

18. Noen av problemene jeg har, har jeg ingen mulighet for å løse

- 1: Svært uenig
- 2
- 3
- 4: Verken uenig eller enig
- 5
- 6
- 7: Svært enig

19. Det er lite jeg kan gjøre for å endre mange av de viktige tingene i livet mitt

- 1: Svært uenig
- 2
- 3
- 4: Verken uenig eller enig
- 5
- 6

Vedlegg III side 4:

- 7: Svært enig

20. Jeg føler meg ofte hjelpeløs i å håndtere problemene i livet mitt

- 1: Svært uenig
- 2
- 3
- 4: Verken uenig eller enig
- 5
- 6
- 7: Svært enig

21. Jeg kan få til nesten alt jeg bestemmer meg for

- 1: Svært uenig
- 2
- 3
- 4: Verken uenig eller enig
- 5
- 6
- 7: Svært enig

22. Halvparten av respondentene får utdelt denne teksten:

De fleste i din livssituasjon er flinke til å spare penger. De har også høyere sannsynligheten for å oppnå sparemålene sine. Sparing er viktig for egen økonomisk helse. Forskning har også vist at nordmenn som sparer har en sterkere opplevd trygghet og at de har mer mestringsfølelse. Derfor mener de aller fleste nordmenn at man bør spare hver eneste måned.

23. Du er snart ferdig med denne undersøkelsen, vi setter stor pris på at du fullfører!

24. Tenk på noe du ønsker å spare til. Hvor mye ønsker du å ha spart innen år 2020? Oppgi beløpet i kroner _____

25. Hvor sannsynlig er det at du kommer til å spare til dette?

- 1: Svært usannsynlig
- 2
- 3
- 4: Verken sannsynlig eller usannsynlig
- 5
- 6
- 7: Svært sannsynlig

Vedlegg III side 5:

26. Hvor sann mener du denne påstanden er? "Jeg skal prøve å spare for å oppnå sparemålet"

- 1: Svært usann
- 2
- 3
- 4: Verken sann eller usann
- 5
- 6
- 7: Svært sann

27. Hvor enig er du i denne påstanden? "Jeg kommer til å spare for å oppnå sparemålet"

- 1: Svært uenig
- 2
- 3
- 4: Verken enig eller uenig
- 5
- 6
- 7: Svært enig

28. Tusen takk!