

NUDGING SOM BETEENDEFÖRÄNDRINGSTEKNIK PÅ RISK BENÄGENHET

Skiljer sig effekten av nudging beroende på upplevd
resursknapphet under livsloppet

NUDGING AS A BEHAVIOUR CHANGE TECHNIQUE ON RISK TAKING

And impact assessment of life cycle perceived
scarcity on nudge efficacy

Examensarbete inom huvudområdet
Socialpsykologi
Grundnivå 7.5 Högskolepoäng
Vårtermin 2021

Jannicka Johansson och Jennifer Nsona-Ramos

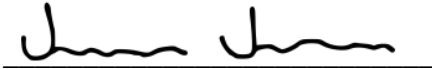
Handledare: Sakarias Bank
Examinator: Magnus Roos

Deklarering

Härmed intygar vi, Jannicka Johansson och Jennifer Nsona-Ramos, att vi på egen hand och utan otillbörlig hjälp genomfört denna studie inom ramen för det socialpsykologiska programmet vid Högskolan Skövde under vårterminen 2021 för att erhålla en kandidatexamen i socialpsykologi.

Vi intygar även att de källor som används listas i referenshanteringen samt att denna studie inte tidigare lämnats in för examination eller publicering någon annanstans.

Datum, 07-05-2021



Jannicka Johansson



Jennifer Nsona-Ramos

Abstrakt

Studiens syfte var att undersöka om nudging kan påverka individers ekonomiska riskbenägenhet och om effekten av nudging som beteendeförändringsteknik skiljer sig beroende på upplevd ekonomisk knapphet under livsloppet. Studien har utgått från en kvantitativ metodologi och design. Metoden innehåller ett standardiserat frågeformulär med ett väl beprövat instrument som mäter ekonomisk knapphet och ett pre-experiment för att kunna mäta deltagarnas riskbenägenhet. Urvalet bestod av ett studenturval ($N = 304$) och studien utfördes på studenter vid Högskolan i Skövde. Nudging är ett verktyg som kan användas för att ge människor möjlighet att kunna fatta mer medvetna beslut och därmed undvika ett automatisk tänkande. Tidigare forskning visar att människor ofta har svårt att ta rationella beslut när de ställs inför komplexa val. I sådana situationer tenderar människor att använda sig av ett heuristiskt tänkande och därmed appliceras ett automatiskt tankesätt. Individer som upplever eller har upplevt ekonomisk knapphet har svårare att ta långsiktiga ekonomisk beslut. Forskningar har visat att en uppväxt under låga socioekonomiska förhållanden kan leda till systematiska skillnader i beslutfattande. Vilket kan resultera i att dessa individer gör mer riskbenägna och impulsiva val. Forskarna ville undersöka om effekten av nudging som beteendesförändringsteknik kan påverka riskbenägenhet. Studiens resultat visade att upplevd ekonomisk knapphet under livsloppet inte hade någon större effekt på deltagarnas ekonomiska riskbenägenhet. Det fanns en tendens som visade att effekterna av nudging som beteendeförändringsteknik skiljer sig beroende på upplevd ekonomisk knapphet under livsloppet, dock var resultatet ej statistisk signifikant.

Nyckelord: nudg*; beteendeförändring; knapphet; knapphet i barndomen, socioekonomisk status och investeringsbeslut

Abstract

The purpose of this study was to investigate whether nudging can impact individuals' economic risk taking and whether the effect of nudging as a behaviour change technique differs depending on perceived scarcity during the life cycle. The study has been based on a quantitative methodology and design. The method contains a standardized questionnaire with an established instrument that measures scarcity and a pre-experiment to be able to measure the participants' risk taking. The sample consisted of a student sample ($N = 304$) and the study was performed on students at the University of Skövde. Nudging is a tool that can be used to give people the opportunity to make more conscious decisions and thereby avoid automatic thinking. Previous research shows that people often find it difficult to make rational decisions when faced with complex choices. In such situations, people tend to use heuristic thinking and thereby an automatic way of thinking is applied. Individuals who experience or have experienced scarcity find it more difficult to make long-term economic decisions. Research has shown that growing up in low socio-economic conditions can lead to systematic differences in decision-making, which can result in these individuals making more risky or impulsive choices. The researchers wanted to investigate whether the effect of nudging as a behaviour change technique can affect risk taking. The results of the study showed that perceived scarcity during the life cycle had no major effect on the participants' economic risk taking. There was a tendency that showed that the effects of nudging as a behaviour change technique differs depending on perceived scarcity during the life cycle, however, the result was not statistically significant.

Keywords: nudg*; behaviour change , scarcity, childhood scarcity, socioeconomic status and investment decision-making

Förord

Först och främst vill vi tacka vår handledare, Sakarias Bank, för all stöttning vi har fått under studiens gång. Han har handlett oss med ett stort engagemang, vilket har gett oss motivation och tron på oss själva att genomföra denna studie. Vi vill även passa på att tacka Sadid Hossain och Raymond Peroti för deras hjälp med korrekturläsning av vårt arbetet. Slutligen vill vi tacka alla studenter vid Högskolan i Skövde som deltagit och gjort denna studie möjlig att genomföra.

Innehållsförteckning

1. Introduktion	1
1.1 Inledning (problemformulering).....	1
1.2 Syfte och hypoteser	2
1.3 Disposition.....	3
2. Tidigare forskning och teoretiska utgångspunkter	4
2.1 Scarcity	4
2.2 Nudging	6
3. Avgränsning	9
4. Metod.....	10
4.1 Metodval.....	10
4.2 Urval	11
4.3 Empiriska instrument.....	12
4.4 Etiska överväganden	13
4.5 Tillvägagångssätt.....	14
4.6 Kvalitetskriterier.....	15
4.7 Val av analysmetod	16
4.7.1 Motivering till val av analysmetod.....	16
4.7.2 Kodning och statistiska verktyg	17
5. Resultat och analys	18
5.1 Statistisk presentation	18
5.2 Tabeller och figurer	19
6. Diskussion och slutsatser.....	22
6.1 Resultatdiskussion	22
6.2 Metoddiskussion.....	23

6.3 Styrkor och svagheter	25
6.4 Framtida forskning	25
6.5 Slutsats.....	26
Referenser.....	28

1. Introduktion

1.1 Inledning (problemformulering)

Resursknapphet (eng: scarcity) är en individs subjektiva känsla att den har mindre än vad den behöver (Mullainathan & Shafir 2013, s. 4). När en individ upplever brist på ekonomiska resurser orienterar sig individens kognition automatiskt och kraftfullt mot de behov individen vill uppfylla. Bristen på dessa resurser gör att individen använder ett heuristiskt tänkande, vilket resulterar i mer spontana eller impulsiva val (Griskevicius et al. 2011; 2013; Mullainathan & Shafir 2013, s. 108). Individer som upplever eller har upplevt resursknapphet tenderar därför att ta riskbenägna val utan att tänka långsiktigt (Mullainathan & Shafir 2013, s. 104).

När människor ska fatta beslut som kräver självkontroll resulterar detta ofta i ett problematiskt beteende. Tidigare forskning visar att människor ofta gör val som de inte hade gjort om de hade tillräckligt med information, kognitiva förmågor eller självkontroll att göra andra val (Thaler & Sunstein 2009, s. 5). Forskning visar även att en uppväxt under förhållanden av en låg socioekonomisk status kan leda till systematiska skillnader i beslutsfattande och får negativa konsekvenser även som vuxen. En människa som haft en låg socioekonomisk status i barndomen agerar mer impulsivt och är mer riskbenägen när det gäller att fatta beslut (Griskevicius et al. 2011).

Nudging är ett verktyg som kan användas för att påverka människors kognition och beteende (Thaler & Sunstein 2009, ss. 1-3). Nudging har sin utgångspunkt i liberal paternalism, vilket innebär att människor får behålla sin fria vilja och guidas i rätt riktning (Thaler & Sunstein 2009, ss. 4-5). Det grundläggande för nudging är att ge människor förutsättningar att själva kunna styra sina beteenden och fatta mer medvetna beslut. Genom att organisera kontexten skapas en valarkitektur som kan hjälpa människor att bli mer medvetna när de agerar, detta för att undvika att människor begår systematiska fel.

Tidigare forskning har redan etablerat en stark länk mellan ekonomisk knapphet och riskbenägenhet samt mellan nudging och riskbenägenhet. Forskarna ville utöka denna kunskap genom att se om nudging kan användas som en beteendeförändringsteknik för att påverka riskbenägenhet. Den aktuella studien undersöker alltså huruvida nudging har

olika effekt beroende på människors upplevda ekonomiska knapphet under livsloppet och fortsatt om nudging kan påverka riskbenägenhet. Utifrån ett socialpsykologiskt perspektiv är det intressant att undersöka vilken effekt nudging har på individer som upplever eller har upplevt ekonomisk knapphet. Inom socialpsykologisk forskning är det relevant att se om nudging kan leda till att dessa individer gör mer medvetna beslut och därmed blir mindre benägna att ta risker. Studien kan tänkas nå ut och bidra med ny kunskap till forskare som arbetar med beteendeförändring och nudging.

1.2 Syfte och hypoteser

Syftet med denna studie är att undersöka om nudging kan påverka individers ekonomiska riskbenägenhet och om effekten av nudging som beteendeförändringsteknik skiljer sig beroende på upplevd ekonomisk knapphet under livsloppet.

Hypoteser:

H1. Upplevd ekonomisk knapphet under livsloppet påverkar riskbenägenhet i vuxen ålder.

H2. Nudging kan användas som en beteendeförändringsteknik för att påverka riskbenägenhet i vuxen ålder.

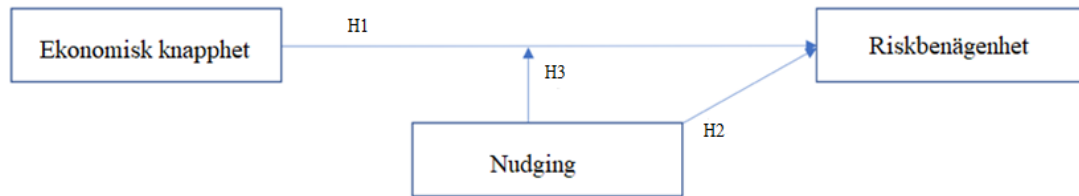
H3. Effekten av nudging som beteendeförändringsteknik skiljer sig beroende på upplevd ekonomisk knapphet under livsloppet.

Motivation:

Tidigare forskning har visat att ekonomisk knapphet i uppväxten återspeglar sig i individens beslut som vuxen och leder till en ökad riskbenägenhet (Griskevicius et al. 2011; 2013). Nudging är ett verktyg för att påverka människors kognition och beteende, som ger människor förutsättningar att fatta mer medvetna och långsiktiga beslut. Ett naturligt nästa steg är att undersöka om nudging kan användas för att lindra effekterna som upplevd ekonomisk knapphet under livsloppet har på riskbenägenhet. Genom att undersöka effekten av beteendeförändring på sambandet mellan ekonomisk knapphet och riskbenägenhet bidrar denna forskning till något nytt som är relevant inom området.

Figur 1

Hypoteser och design.



Not. Hypotes 1 (H1): effekten av upplevd ekonomisk knapphet under livsloppet på riskbenägenhet i vuxen ålder. Hypotes 2 (H2): effekten av nudging på riskbenägenhet i vuxen ålder. Hypotes 3 (H3): interaktionseffekten av (1) ekonomisk knapphet under livsloppet och (2) nudging på riskbenägenhet i vuxen ålder.

1.3 Disposition

I kapitlet “Tidigare forskning och teoretiska utgångspunkter” förklaras teori kring resursknapphet (eng: scarcity) och nudging samt en redogörelse av tidigare forskning. I kapitlet “Avgränsning” presenteras de avgränsningar som gjorts och varför de gjordes. I kapitlet “Metod” beskrivs studiens metodval, urval, empiriska instrument, etiska överväganden, tillvägagångssätt, kvalitetskriterier och val av analysmetod. I kapitlet “Resultat och analys” ges en statistisk presentation av studiens resultat som sedan följs av tabeller och figurer. I kapitlet “Diskussion och slutsatser” diskuteras studiens resultat, metod, styrkor och svagheter. Detta kapitel innehåller även rekommendationer till framtida forskning och avslutas med en slutsats som sammanfattar studien.

2. Tidigare forskning och teoretiska utgångspunkter

2.1 Scarcity

Mullainathan och Shafir (2013) använder en subjektiv definition för att förklara resursknapphet (scarcity) samt för att illustrera vilken effekt det har för människors kognition och beteende. Mullainathan och Shafir definierar resursknapphet som “having less than you feel you need” (Mullainathan & Shafir 2013, s. 4), vilket kan förklaras med att människan känner att den har mindre än vad den behöver.

I ett tidigt skede av deras studie av resursknapphet upptäckte Mullainathan och Shafir (2013, s. 5) en anmärkningsvärd studie från andra världskriget. De insåg att forskarna från den tidigare studien inte var medvetna om att de forskade om resursknapphet. De upptäckte att individens kognition orienterar sig automatiskt och kraftfullt mot de behov individen vill uppfylla. Resursknapphet innebär mycket mer än individers upplevelse att de har för lite resurser i livet. Det innefattar även individuella aspekter som kan appliceras i andra situationer, till exempel att individen är hungrig, saknar stabil ekonomi eller lider av sömnbrist. ”One person with a lot of wealth but many desires can in principle experience the same scarcity as another with less wealth (and fewer desires).” (Mullainathan & Shafir 2013, s. 235).

Resursknapphet påverkar individers kognition och har en tendens att styra uppmärksamheten mot ett viss mål som individen satt upp för stunden. Resursknapphet är som ett “påhopp” på individens fokus, då individen ändrar sitt beteende för att uppnå målet (Mullainathan & Shafir 2013, ss. 7-8). Effekterna som resursknapphet har på individers fokus kan bli en börda, då individer vanligtvis är för upptagna med att hitta det de behöver. Mullainathan och Shafir (2013, ss. 7-8) menar är att individer ständigt förs tillbaka genom sina sinnen, till stunder där individen hade mindre, dock kan vissa individer känna sig mer effektiva i särskilda situationer.

Mullainathan och Shafir (2013, s. 13) förklarar att resursknapphet är mer än en metafor och att resursknapphet direkt kan belasta den mentala kapaciteten. Detta beskriver de med begreppet *bandwidth*, som mäter individens intelligens. *Bandwidth* lägger grunden för hur individen fattar beslut samt bearbetar information (Mullainathan & Shafir 2013, s.

93). När en individ upplever brist på resurser, blir individen mer medveten om de problem som uppstår. Vilket kan leda till att individen känner sig stressad och försöker ta reda på vad orsaken till problemet är samt hur de ska lösa situationen. Det kan innebära att den ökade stressen skapar behov av att använda ett heuristiskt tänkande, vilket resulterar i mer spontana eller impulsiva val (Mullainathan & Shafir 2013, s. 108). Impulsiv konsumtion kan definieras som att omedelbart köpa någonting utan någon större reflektion över de långsiktiga konsekvenserna (Rook 1987). Det kan även beskrivas som resultatet av kampen mellan en människas begär och viljestyrka (Lades 2014).

I en studie av Griskevicius et al. (2013) undersöks om resursknapphet under livsloppet återspeglar individers beslut. Forskningen visar på att individernas riskbenägna beteende kan ligga vilande när det råder goda förutsättningar, men kan utlösas i situationen där det råder resursknapphet eller ekonomisk osäkerhet. Individer som växt upp med en hög socioekonomisk status agerar mindre riskfyllt och impulsivt när de utsätts för resursbrist. Individer som växt upp med en låg socioekonomisk status är mer riskbenägna och impulsiva i sitt beteende (Griskevicius et al. 2011; 2013). Resursknapphet innebär inte endast brist på pengar utan innefattar många andra saker. För den fattige kan till exempel värdet av en dollar betyda mycket, för den upptagne kan tid vara betydelsefullt och för den som bantar kan antalet kalorier vara viktigt. Behovet av att få tillgång till dessa resurser kan innebära att individer gör mer riskbenägna val utan att tänka långsiktigt, exempelvis tar lån med höga räntor (Mullainathan & Shafir 2013, ss. 93, 108).

Mullainathan och Shafir (2013, s. 104) menar naturligtvis inte att alla som upplever resursbrist är irrationella, men att det här beteendet kan få individer att bli mer riskbenägna i vissa sammanhang, begreppet kallas för *tunneling*. När individer fokuserar på en sak tenderar de att försumma andra saker, vilket bidrar till ett tunnelseende. En studie utförd av United States Fire Administration (2002, s. 2) visar att 20-25% av alla dödsolyckor bland brandmän sker inte på grund av bränder, utan dödsolyckorna sker då de glömt att använda sig av säkerhetsbälte. Detta exempel visar hur människor påverkas av tunnelseende. Mullainathan och Shafir (2013, s. 28) förklarar att brandmän är tränade att snabbt rycka ut vid larm och när det sker hamnar deras fokus på uppgiften. När fokus ligger på ett särskilt mål går de in i tillståndet tunneling, vilket leder till att de glömmer

det essentiella säkerhetsbältet. Fokuset från bandwidth kan vara positivt, då resursknapphet lägger vikt på det som för stunden "verkar" betyda mest. Tunneling däremot är ett negativt tillstånd, då resursknapphet leder oss till tunnelseende, vilket i sin tur leder till försummelse i våra nödvändiga val (Mullainathan & Shafir 2013, s. 29).

2.2 Nudging

Tidigare forskning visar att människor ofta gör "dåliga val" (sic, Thaler & Sunstein 2009, s. 5). Dessa val beror många gånger på att människor inte har tillräckligt med information, kognitiva förmågor eller självkontroll att göra andra val (Thaler & Sunstein 2009, s. 5). För att förstå varför nudging kan hjälpa människor att fatta bättre beslut förklarar Thaler och Sunstein (2009, ss. 6-7) att människan ofta framställs som *homo economicus* (ekoner). Vilket målar upp en bild av människor som smarta, ekonomiska och rationella personer som alltid tar beslut med syfte att maximera vinst. Thaler och Sunstein (2009, ss. 7-8) menar att denna typ av människa inte existerar och kallar dessa för ekoner. Till skillnad från ekoner har människor problem att göra svåra uträkningar i huvudet, glömmer saker, gör misstag och är inkonsekventa i sina beslut. Detta på grund av bristande information, kognitiva förmågor och dålig självkontroll (Thaler & Sunstein 2009, ss. 6-7; e.g. Simon 1972 s. 161).

För att klassas som en ekon behöver man inte veta allt eller göra perfekta förutsägelser utan det krävs att de förutsägelser som görs är opartiska. Forskning om hur människor förutsäger saker visar att människors förutsägelser ofta är bristfälliga och partiska. Dessutom tar människor inte rationella beslut och ofta faller för *status quo-effekten* (Thaler & Sunstein 2009, ss. 7-8). Vilket innebär att de är lata och gärna väljer det minst riskfyllda alternativet, då vet de i alla fall vad de har och tycker att det är bekvämt att slippa tänka. Thaler och Sunstein (2009, s. 8) illustrerar detta med ett exempel om att människor sällan byter ringsignal på sina mobiltelefoner, utan det vanligaste är att människor väljer att ha kvar den som redan är förvald. De menar även att människor tenderar att behålla förvalet när det gäller viktigare beslut än valet av ringsignal och att människors lathet aldrig ska underskattas. Enligt Thaler och Sunstein (2009, ss. 33, 35) är förvalet en kraftfull nudge och i kombination med förlustaversion skapar det en stark känsla hos människor att behålla det man redan har, för att man är rädd att förlora det.

Dessutom gör ägandeeffekten att människor värderar det de redan har högre jämför med det de skulle kunna få i stället (Kahneman, Knetsch & Thaler 1991).

För att kunna förstå hur människor klarar av så många olika saker i vissa lägen men i andra lägen är helt aningslösa menar Thaler och Sunstein (2009, ss. 19-20) att människor inte är som ekoner och begår systematiska fel. De förklarar att människor använder heuristiker när de fattar beslut och gör skillnad på två olika sorts tänkande. Det automatiska systemet och det reflekterade systemet, även kallat system 1 och system 2 (Kahneman 2011, s. 40). Det första är det automatiska systemet, vilket är intuitivt och tänker väldigt fort. Det agerar på instinkt och hjälper oss att ta snabba beslut utan att behöva tänka. Status quo-effekten är ett exempel på ett irrationellt beteende som människor har när de använder det automatiska systemet. Det andra är det reflekterade systemet, vilket är rationellt och mer självmedvetet. Det kan lösa svåra problem, dock kräver det mer ansträngning och arbetar långsammare. Människor använder ofta det automatiska systemet utan att stanna upp och tänka efter. Ekoner å andra sidan använder alltid det reflekterande systemet när de fattar viktiga beslut (Thaler & Sunstein 2009, s. 22).

Enligt Thaler och Sunstein (2009, s. 74) behöver människor en nudge när det gäller att fatta svåra beslut som de inte brukar göra, val där de får lite feedback och när de har svårt att läsa av situationen. Thaler och Sunstein (2009, s. 75) menar att det är viktigt att vara medveten om att det är i dessa lägen som människor tenderar att inte göra bra beslut. Denna kännedom är grundläggande för att kunna organisera valkontexten på ett bra sätt och kunna ge den bästa möjliga nudgen. Enligt Thaler och Sunstein (2009, ss. 1-2) kan små förändringar i kontexten ha en stor påverkan på människors kognition och beteende, genom att organisera kontexten skapas en valarkitektur. Tanken med valarkitekturen är att i kontexten inkludera olika stimuli som ska påverka människor till ett önskvärt beteende (Thaler & Sunstein 2009, ss. 1-2).

Hedesström, Svedsäter och Gärling (2007) menar att om en valarkitektur är för komplex kan det leda till att människan upplever kognitiva begränsningar, då de inte kan bearbeta all information som ges. Dessutom kan orsaken vara att människan saknar intresse eller engagemang och därmed lägger de ingen vikt på de val de gör. Enligt Thaler och Sunstein

(2009, s. 3) finns det inte någon "neutral" design, utan oavsett hur vi framställer saker kommer det alltid att påverka människor. Exempelvis kommer ändringar i en meny på en restaurang få människor att välja annorlunda, då sättet vi presenterar saker på kommer att påverka hur människor väljer. Ett exempel på detta är om efterrätterna placeras längst bak i en meny kommer det att resultera i att människor väljer detta alternativ i mindre utsträckning än om de hade varit placerade längst fram i menyn. Valarkitektur kan användas för att påverka människor både positivt och negativt (Thaler & Sunstein 2009, s. 3).

När valarkitektur används för att förbättra människors liv och hälsa kallas detta nudging. En nudge är att försiktigt ge människor en knuff i rätt riktning och en utgångspunkt i nudging är liberal paternalism (Thaler & Sunstein 2009, s. 3). Det centrala är att hjälpa människor att fatta bättre beslut utifrån vad som är bäst för dem (Lades 2014). Den liberala aspekten kommer från att människor är fria att välja och göra som de själva vill, detta är inte något som man försöker ändra på. Den paternalistiska aspekten handlar om att försöka påverka människors beteende genom valarkitektur. Där människor guidas i en riktning som är bra för dem och därmed förbättrar deras liv. Liberal paternalism försöker inte förbjuda eller tvinga människor till saker. Till exempel vill en person äta ohälsosam mat, röka eller strunta i att pensionsspara är den fria att välja det, utan att få något straff eller andra konsekvenser (Thaler & Sunstein 2009, ss. 4-5). Med andra ord är nudging alla typer av valarkitektur som underlättar för människor att göra bättre val utan att förbjuda andra alternativ. Det krävs också att interventionen är lätt och billig att undvika eller välja bort för att det ska kunna klassas som en nudge (Thaler & Sunstein 2009, s. 6). En nudge kan vara att placera frukten i stället för godiset framme vid kassorna. Det är inte en nudge att förbjuda godis, eftersom man då tar bort alternativ och människor är inte längre fria att välja.

3. Avgränsning

Resursknapphet är ett brett begrepp som innefattar alla former av knapphet. Forskarna valde att avgränsa till ekonomisk knapphet, då studiens ämnade att undersöka individers ekonomiska riskbenägenhet genom investeringsbeslut. För att få en djupare förståelse om resursknapphet se *Scarcity and Consumer Decision Making: Is Scarcity a Mindset, a Threat, a Reference Point, or a Journey?* (Goldsmith, Griskevicius & Hamilton 2020)

Forskarna valde även att avgränsa studien till nudging som beteendeförändringsteknik eftersom det hade tagit för mycket tid att använda flera. Det finns många olika typer av beteendeförändringstekniker som med fördel skulle kunna användas, exempelvis:

From theory to intervention: Mapping theoretically derived behavioural determinants to behaviour change techniques (Michie, Johnston, Francis, Hardeman & Eccles 2008); *The behaviour change wheel: a new method for characterising and designing behaviour change interventions* (Michie, van Stralen & West 2011); *Prospect theory. An analysis of decision under risk* (Kahneman & Tversky 1979). För vidare intresse av ytterligare beteendeförändringsteorier se gärna *ABC of behaviour change theories*. (Michie, West, Campbell, Brown & Gainforth 2014).

4. Metod

4.1 Metodval

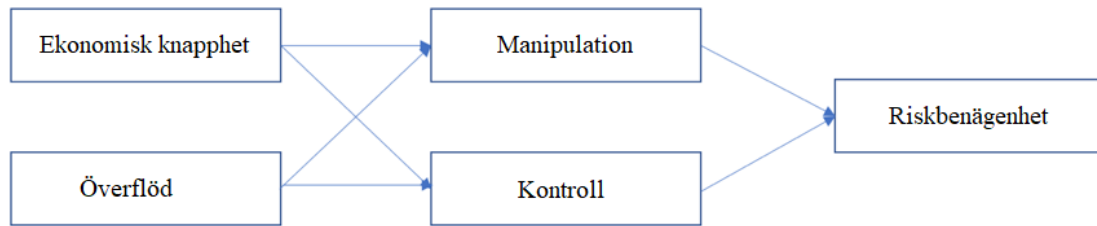
Forskarna ämnade att undersöka om nudging kan påverka individers ekonomiska riskbenägenhet och om effekten av nudging som beteendeförändringsteknik skiljer sig beroende på upplevd ekonomisk knapphet under livsloppet. Genom att undersöka effekten av beteendeförändring på sambandet mellan subjektiv knapphet och riskbenägenhet bidrar denna forskning till något nytt inom området. Det är en tydlig manipulation som kan ge ny kunskap till ämnet som är både relevant och aktuell. För att göra detta och nå studiens syfte behövs kvantitativ generaliserbar empiri, där standardiserade frågeformulär med strukturerade frågor och experiment är en bra metod.

Den här studien har utgått ifrån en kvantitativ metodologi och design, och har analyserats statistiskt. Studien har utförts med hjälp av enkäter där deltagarna fick svara på sex frågor (se Bilaga 1; Bilaga 2 del 2/3; Bilaga 3 del 2/3), där de fick skatta hur de upplevt sin socioekonomiska status i barndomen samt hur de upplever sin nuvarande socioekonomiska status. Detta för att kunna mäta om deltagaren har upplevt ekonomisk knapphet genom livsloppet. Deltagarna fick sedan delta i ett pre-experiment (se Bilaga 2 del 4/5; se Bilaga 3 del 4/5), för att testa om nudging har en effekt på riskbenägenhet. Ett pre-experiment är när deltagarna observeras för att testa om en manipulation kan leda till förändring (Frey 2018).

Fördelarna med att genomföra ett pre-experiment är att det är lätt och tidseffektivt att nå ut till många deltagare. Ett pre-experiment skapar även en trovärdig situation som liknar ett egentligt experiment. De begränsningar som finns är att ett pre-experiment är i enkätform och kan därför aldrig bli fullt lika trovärdigt som ett laboratorie-experiment. Studenturval kan anses vara en begränsning då de inte täcker alla grupper i populationen och det kan vara svårt att generalisera resultatet till en hel befolkning. För att ett urval ska kunna generaliseras behöver urvalet bestå av ett sannolikhetsurval, det vill säga att alla individer inom en population har lika stor möjlighet att slumpmässigt komma med i urvalet (Djurfeldt, Larsson & Stjärnhagen 2018, s. 101).

Figur 2

Modellering och analysdesign



Not. Oberoende variabel 1: huruvida deltagarna har upplevt ekonomisk knapphet under livsloppet eller ej. Oberoende variabel 2: huruvida deltagarna är med i manipulationsgruppen (nudge) eller fungerar som kontrollgrupp (ingen nudge). Beroende variabel: riskbenägenhet; huruvida deltagarna väljer att investera sina pengar i en fond med låg, medel eller hög risk (riskbenägenhet). Hypotes 1 prövas genom ett t-test: effekten av ekonomisk knapphet under livsloppet på riskbenägenhet i vuxen ålder. Hypotes 2 prövas genom ett t-test: effekten av nudging på riskbenägenhet i vuxen ålder. Hypotes 3 prövas genom en tvåvägs ANOVA: interaktionseffekten av 1) knapphet under livsloppet & 2) nudging på riskbenägenhet i vuxen ålder.

4.2 Urval

Urvalet till denna studie bestod av ett studenturval, då undersökningen utfördes på studenter som studerar vid Högskolan i Skövde. Kontakt med deltagarna togs genom att forskarna publicerade enkäten i två olika Facebookgrupper för studenter vid Högskolan i Skövde samt genom massutskick till studenternas högskolemejl. Forskarna har använt sig av ett bekvämlighetsturval. Bryman (2018, s. 243) menar att ett bekvämlighetsurval är när forskaren använder sig av deltagare som finns tillgängliga vid tillfället.

Enligt Djurfeldt, Larsson och Stjärnhagen (2018, s. 122) anses en urvalsstorlek på 100-200 personer utgöra en nedre gräns när stickprov utförs. Forskarna valde därmed att stänga enkäterna när de hade fått in 309 svar. Forskarna granskade sedan data tillsammans med en tredje forskare (Sakarias Bank, Ph.D.) för att säkerhetsställa tillförlitligheten. Totalt blev fem deltagares svar borttagna. Två togs bort då de inte uppfyllde studiens urvalskrav (de studerade inte på Högskolan i Skövde), en för att den inte hade lämnat samtycke samt två andra svar då de hade lämnat in oseriösa svar (de

uppgav svar som var uppenbart oseriösa). De resterande 304 deltagarna delades slumpmässigt in två grupper. De deltagare som fick enkäten med manipulation fungerade som en experimentgrupp och bestod av 155 deltagare. Kontrollgruppen fick enkäten utan manipulation och bestod av 149 deltagare.

4.3 Empiriska instrument

Studien har genomförts i form av digitala enkäter som innefattade fem olika delar. I den första delen fick deltagarna svara på frågor om sin bakgrund, där fick de ange sitt kön, ålder, utbildning och vart de bor. Denna del ingick inte i analysen utan utformades i syfte för att kunna säkerhetsställa att deltagarna uppfyllde urvalskravet. Det var även användbara för att kunna ta bort deltagarnas svar om de skulle dra tillbaka sitt samtycke. Dessa bakgrundsfrågor var dessutom tänkta att kunna fungera som kontrollvariabler vid en eventuell effekt.

Den andra delen av enkäten bestod av sex frågor för att mäta ekonomisk knapphet i uppväxten samt den nuvarande upplevda socioekonomiska statusen. Mätinstrumentet (se Bilaga 1) forskarna har använt sig av är väl beprövat och är framtaget av Griskevicius et al. (2010; 2013). Exempel på frågor är: "Min familj hade oftast tillräckligt med pengar till saker när jag växte upp" och "jag har tillräckligt med pengar för att köpa saker jag vill ha". Svartalternativen var på en skala 1-9, där 1 var "instämmer inte alls" och 9 var "instämmer helt". Det finns inga enkla sätt att manipulera resursknapphet, det är sannolikt en mer pragmatisk metod att dela in grupperna utifrån upplevd ekonomisk knapphet under livsloppet som en indikator (Griskevicius et al. 2010).

Deltagarna fick i den tredje delen läsa en text med fakta som inte var relevant för studien, syftet med detta var att få deltagarna på andra tankar, då studiens syfte inte skulle vara lika uppenbart. Forskarna ville dölja studiens syfte till dess att deltagaren fullfört hela enkäten. Detta för att undvika socialt önskvärda svar, vilket Paulhus (2017) menar är när deltagaren svarar på ett sådant sätt som denne tror att forskaren vill att den ska svara.

Den fjärde delen av enkäten bestod av ett pre-experiment, där deltagarna fick ett scenario uppmålat för dem. De skulle föreställa sig att de hade vunnit 50 000 kr och skulle sedan avgöra vad de ville göra med pengarna. De fick tre alternativ att välja på: tre olika fonder

med låg, medel eller hög risk. För att kunna undersöka deltagarnas ekonomiska riskbenägenhet har forskarna valt att låta deltagarna placera sina pengar i fonder. Det är en realistisk och vanligt förekommande situation där människor ställs inför ett val mellan hög och låg risk. Investeringsbeslut har använts i tidigare studier som ett mått på riskbenägenhet (e.g. Benartzi & Thaler 1999; Hedesström, Svedsäter & Gärling 2007).

Enkäten med manipulation uppmanade deltagarna att fördela sina pengar i en fond med låg risk. Nudgen var utformad som ett förval, det vill säga att fonden med låg risk som deltagarna uppmuntrades att välja redan var markerad. Vilket innebar att deltagarna var tvungna att välja bort den redan förvalda fonden, för att kunna välja en annan fond. Dessa deltagare fick ytterligare en nudge i form av en social påverkan, med en text: ”mer än 90% av alla som sparar i fonder väljer en fond med låg risk”. Syftet med denna text var att sända ut ett budskap om vad som är den sociala normen. Thaler and Sunstein (2009, s. 67) menar att det skapas en social påverkan när människor får information om hur andra människor agerat i samma situation. Vilket resulterar i att de troligtvis väljer att göra likadant. De resterande deltagarna fick inte någon nudge utan de fick fördela sina pengar utan manipulation.

I den sista delen av enkäten fick samtliga deltagare information om studiens syfte, hur deras uppgifter kommer att hanteras och vad de uppgifter de lämnat kommer att användas till. De fick även lämna samtycke och gavs information om hur de skulle gå tillväga för att dra tillbaka sitt samtycke.

4.4 Etiska överväganden

För att forskning ska vara viktig, essentiell och tillföra något till samhällets och individers utveckling bör forskarna upprätthålla en god etik med hög kvalitet (Vetenskapsrådet 2002, s. 7). I denna studie har forskarna tagit hänsyn till informationskravet, samtyckeskravet, nyttjandekravet och konfidentialitetskravet. För att garantera samtyckeskravet var deltagarna tvungna att lämna samtycke för att kunna delta i studien, då studien utfördes online gavs samtycket i slutet (Vetenskapsrådet 2002, s. 12). Samtycket ansågs inte vara lämnat när deltagaren endast fullföljt enkäten och skickat in den, de var dessutom tvungna att klicka i rutan ”jag samtycker till studien” (se Bilaga 2

del 5/5; Bilaga 3 del 5/5). Deltagarna hade möjlighet att ta tillbaka sitt samtycke inom två veckor efter att de deltagit i studien.

Hänsyn till nyttjandekravet togs genom att deltagarnas svar endast använts till studiens forskningsändamål och inte i någon annan forskning eller kommersiellt bruk (Vetenskapsrådet 2002, s. 14). All information som framställts i rapporten är anonymiserad och det är inte möjligt att identifiera någon person. Forskarna har säkerhetsställt att all data som insamlats har blivit behandlat enligt konfidentialitetskravet (Vetenskapsrådet 2002, s. 12). Informationskravet har beaktats då deltagarna blivit informerade om studiens syfte och hur informationen deltagaren lämnat används. Deltagarna blev upplysta om att deras deltagande var frivilligt och att de haft rätt till att ta tillbaka sitt samtycke, de fick även information om hur de skulle gå tillväga för att göra det.

4.5 Tillvägagångssätt

Studien utfördes med hjälp av digitala enkäter. Det fanns två versioner av enkäten och de fördelades slumpmässigt av forskarna enligt principerna för en randomised control trial (Shiel 2020). Detta innebär att varken forskarna eller deltagarna vet vilken version de får (double blind). Deltagarna som fick den första versionen fick två olika nudges som uppmanade deltagarna att investera sina pengar i en fond med låg risk (manipulation). Deltagarna som fick den andra versionen av enkäten fick inte någon påverkan och fick fördela sina pengar utan manipulation (kontrollgrupp).

För att nå ut till deltagarna publicerades enkäterna (manipulation och kontroll) (se Bilaga 2; Bilaga 3) på den digitala plattformen Facebook. Forskarna skickade även ut dessa enkäter till olika studentgrupper och program via Skövdes högskolemejl. Enkäten med manipulation (se Bilaga 2) publicerades den 25 februari 2021 i en sluten Facebookgrupp för studenter som läser det sista år på det socialpsykologiska programmet vid Högskolan i Skövde. Denna enkät skickades även ut via högskolemejl den 26 februari 2021 samt den 2 mars 2021. Enkäten utan manipulation (kontroll) (se Bilaga 3) publicerades den 28 februari 2021 i en öppen Facebookgrupp för studenter vid Högskolan i Skövde. Denna enkät skickades även ut via högskolemejl den 3 mars 2021. Forskarna valde att stänga

enkäterna den 8 mars 2021 och hade då fått in 309 svar. 157 svar från enkäten med manipulation och 152 svar från enkäten utan manipulation.

Samtliga deltagarna fick information när de öppnade enkäten (se Bilaga 2 del 1/5; Bilaga 3 del 1/5) att enkäten förväntas ta 5-10 minuter att besvara. De fick också veta att deras deltagande är anonymt och inte kan spåras tillbaka till någon person. Deltagarna fick även information om att studien ämnar undersöka möjliga samband mellan hur man tänker kring sin ekonomi i nuläget och hur man tänker inför framtiden. När deltagaren hade klickat sig vidare fick de instruktioner (se Bilaga 2 del 2/5; Bilaga 3 del 2/5) att de skulle försöka svara så exakt som möjligt på frågorna och att de skulle klicka på den siffra som stämde bäst överens med deras upplevelse.

För att mäta riskbenägenhet fick deltagarna ett scenario uppmålat för dem (se Bilaga 2 del 4/5; Bilaga 3 del 4/5), de skulle föreställa sig att de vunnit 50 000kr som de nu skulle placera i en fond. De instruktioner de fick var att de skulle placera sina pengar i en fond och de fick välja mellan låg, medel eller hög risk. Avslutningsvis fick deltagarna information (se Bilaga 2 del 5/5; Bilaga 3 del 5/5) om studiens syfte och vad informationen de lämnat kommer att användas till. Deltagarna fick lämna sitt samtycke och fick fortsatt information om att de kan dra tillbaka sitt samtycke inom ramen av två veckor efter att de fullföljt studien. Deltagarna tackades för sin medverkan och fick inte någon ersättning för sitt deltagande.

4.6 Kvalitetskriterier

För att studiens relevans och slutsatsernas giltighet ska stämma överens med de teoretiska utgångspunkterna är det viktigt att säkra studiens validitet och reliabilitet. Validitet handlar om hur väl syftet med studien uppnås och om giltigheten i det mäts. Reliabilitet handlar om hur väl mätningen går till och dess tillförlitlighet. Hög reliabilitet kännetecknas av frånvaron av slumpmässiga fel och att olika mätningar som gjorts med samma instrument får samma resultat (Djurfeldt, Larsson & Stjärnhagen 2018, s. 104).

Forskarna har säkrat reliabiliteten genom att kolla hur data är fördelad och noga kontrollerat att det inte fanns några outliers eller extremvärden. Bristande reliabilitet kan även bero på att mätinstrumentet är av låg kvalitet. Ett felaktigt mätinstrument kan ge en

hög reliabilitet men en låg validitet. Det vill säga att det man gjort går att replikera, men det är fel och man får inte fram det man vill undersöka (Djurfeldt, Larsson & Stjärnhagen 2018, s. 104). För att undvika detta och säkra validiteten har forskarna tagit ett väl beprövat mätinstrument av Griskevicius et al. (2010; 2013) som används för att mäta ekonomisk knapphet under livsloppet.

Detta instrument har sitt originalspråk på engelska och har blivit översatt till svenska, för att undvika språkhinder hos deltagarna. En översättning är pragmatiskt nödvändig i detta fall då urvalsgruppen studerar på svensk högskola. En översättning av frågorna kan äventyra studiens validitet om det inte utförs korrekt, dock minskar studiens validitet ännu mer om deltagarna inte har engelska som modersmål. För att säkerhetsställa att översättningen skett på ett korrekt sätt har forskarna valt att få översättningen kontrollerad av en tredje forskare: Sakarias Bank, doktor i hälsopsykologi och adjunkt vid Högskolan i Skövde.

4.7 Val av analysmetod

4.7.1 Motivering till val av analysmetod

För att kunna undersöka studiens syfte och pröva hypoteserna har forskarna använt sig av oberoende t-test och en tvåvägs ANOVA. Det statistiska analys-programmet IBM SPSS (v.25) har använts för att kunna genomföra dessa analyser. Hypotes 1 och 2 prövades genom två oberoende t-test. Oberoende t-test används för att jämföra två olika gruppers medelvärden (Pallant 2016, s. 244), vilket gör det möjligt att mäta effekten av ekonomisk knapphet under livsloppet på riskbenägenhet i vuxen ålder samt effekten av nudging på riskbenägenhet i vuxen ålder.

Hypotes 3 prövades genom en tvåvägs ANOVA. Med en tvåvägs ANOVA går det att se enskilda och gemensamma effekter av två oberoende variabler på en beroende variabel. Det går alltså att testa om det finns en huvudeffekt för varje oberoende variabel samt utforska om det finns en interaktionseffekt (Pallant 2016, s. 271). Detta gjordes för att kunna se om det finns en interaktionseffekt av ekonomisk knapphet under livsloppet och nudging på riskbenägenhet i vuxen ålder.

4.7.2 Kodning och statistiska verktyg

Resultatet från enkäterna sammanställdes och data fördes in i Microsoft Excel 365. Sedan fördes den insamlade data in i det statistiska analysprogrammet IBM SPSS (v.25). Därefter kodade forskarna om en del av data till siffror för att det ska kunna analyseras i programmet. Detta kallas för dummy-kodning och det behövs göras eftersom data måste vara en mätvariabel som programmet kan analysera (Borg & Westlund 2012, s. 361). Det är viktigt att komma ihåg vad siffrorna betyder när man ska tolka resultatet. Exempel på en variabel som kodades om var från frågan "vilken fond väljer du?" där svarsalternativen ändrades till låg = 1, medel = 2 och hög = 3. På samma sätt kodades de som fått manipulation (nudge) och kontroll (utan nudge) för att kunna se en skillnad mellan grupperna (1 = kontrollgrupp, 2 = manipulation).

För att kunna avgöra huruvida en person har upplevt ekonomisk knapphet eller överflöd genom livsloppet räknades ett aggregerat scarcity-värde ut utifrån medelvärdet. Detta gjordes i IBM SPSS (v.25) med hjälp av funktionen "transform" → "compute variable". Då skapas en ny variabel som är resultatet av den totala summan av svarsalternativen delas med sex, eftersom mätinstrumentet (se Bilaga 1) innehöll sex frågor. Svarsalternativen var på en skala 1-9, där 1 stod för "instämmer inte alls" och 9 stod för "instämmer helt". Medelvärdet för scarcity-variabeln var 5.86. De deltagare som hade ett värde under medelvärdet placerades i gruppen "knapphet" och deltagarna med ett värde över medelvärdet placerades i gruppen "överflöd". För att kunna dela in deltagarna i dessa grupper var forskarna tvungna att skapa ännu en ny variabel i IBM SPSS (v.25) och använde sig återigen av funktionen "transform" → "compute variable".

5. Resultat och analys

5.1 Statistisk presentation

För att kunna pröva hypotes 1 och 2 utfördes två oberoende t-test (se Tabell 2; Tabell 3) med insamlad data. Detta för att kunna undersöka om ekonomisk knapphet under livsloppet har en effekt på riskbenägenhet i vuxen ålder samt om nudging har en effekt på riskbenägenhet i vuxen ålder. Därefter utfördes en tvåvägs ANOVA (se Tabell 4) för att kunna pröva hypotes 3. En tvåvägs ANOVA genomfördes för att se om det eventuellt fanns en interaktionseffekt av ekonomisk knapphet under livsloppet och nudging på riskbenägenhet i vuxen ålder (se Figur 3). Levene's test utfördes för att testa om grupperna har lika varians (Pallant 2016, ss. 208-209), resultatet var ej statistiskt signifikant.

Figur 3 illustrerar att de individer som upplevt överflöd under livsloppet tenderade att välja en fond med högre risk än de individer som upplevt knapphet under livsloppet. *Figur 3* visar även att individer i manipulationsgruppen tenderade att välja en fond med högre risk än vad individerna i kontrollgruppen gjorde. Detta kunde ses i både gruppen med knapphet och i gruppen med överflöd. Nudging hade mest framträdande tendens på individer som upplevt knapphet under livsloppet, dock är tendensen ej statistiskt signifikant.

Studien erhöll inga resultat med statistisk signifikans och ingen av de tre hypoteserna kunde behållas. Resultatet visade att det inte fanns någon huvudeffekt för vare sig ekonomisk knapphet under livsloppet eller nudging på ekonomisk riskbenägenhet i vuxen ålder. Det fanns inte heller någon interaktionseffekt av ekonomisk knapphet under livsloppet och nudging på riskbenägenhet i vuxen ålder.

Slutsatserna som kan dras från dessa resultat är att upplevd ekonomisk knapphet under livsloppet inte påverkar riskbenägenhet i vuxen ålder. Det går inte att bekräfta nudging som en användbar beteendeförändringsteknik för att påverka riskbenägenhet. Eftersom upplevd ekonomisk knapphet under livsloppet inte har uppmätts ha en effekt på riskbenägenhet i denna studie, kunde inte effekterna av nudging testas på upplevd ekonomisk knapphet. Utifrån studiens resultat går det därför inte att se nudging som en

användbar beteendeförändringsteknik för att påverka effekterna av ekonomiskt knapphet under livsloppet på beslutsfattande i vuxen ålder.

5.2 Tabeller och figurer

Tabell 1

Deskriptiv statistik för urvalet

	<i>N</i>	Manipulation			Kontroll			%
		<i>N</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>N</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	
Överflöd	175	91	2.11	0.69	84	2.10	0.71	57.57
Knapphet	129	64	2.05	0.77	65	2.02	0.63	42.43
Totalt	304	155	2.08	0.72	149	2.06	0.67	100

Not. *N* = antal deltagare, *M* = medelvärdet av riskbenägenhet, *SD* = standardavvikelsen.

Tabell 2

Oberoende t-test: effekten av upplevd ekonomisk knapphet och överflöd under livsloppet på riskbenägenhet i vuxen ålder

	<i>N</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>p</i>	<i>t</i>	<i>df</i>
Överflöd	175	2.10	0.70			
Knapphet	129	2.03	0.70			
				0.57	0.88	302

Not. *N* = antal, *M* = medelvärdet, *SD* = standardavvikelsen, *p* = signifikansnivå, *t* = t-värdet
df = frihetsgrader.

Tabell 3

Oberoende t-test: effekten av nudging på riskbenägenhet i vuxen ålder

	<i>N</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>p</i>	<i>t</i>	<i>df</i>
Manipulation	149	2.06	0.72			
Kontroll	155	2.08	0.67			
				0.15	-0.29	302

Not. *N* = antal, *M* = medelvärde, *SD* = standardavvikelse, *p* = signifikansnivå, *t* = t-värdet, *df* = frihetsgrader.

Tabell 4

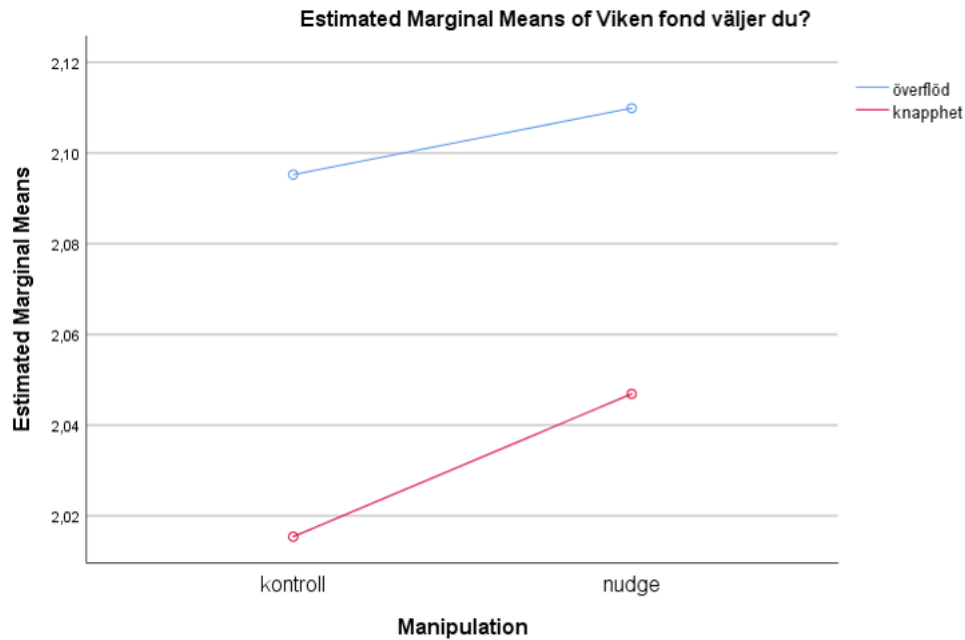
Tvåvägs ANOVA: effekten av ekonomisk knapphet under livsloppet och nudging på riskbenägenhet i vuxen ålder

	<i>SS</i>	<i>df</i>	<i>F</i>	η^2	<i>p</i>
Intercept	1268.00	1	2605.79	0.87	0.00
Manipulation	0.04	1	0.08	0.00	0.78
Ekonomisk knapphet	0.38	1	0.78	0.00	0.38
Interaktionen	0.01	1	0.01	0.00	0.92
Error	145.98	300			
Totalt	1452.00	304			

Not. *SS* = kvadratsumman, *df* = frihetsgrader, *F* = F-värde, η^2 = effektstyrkan, *p* = signifikansnivån.

Figur 3

Linjediagram från en tvåvägs ANOVA: skillnader i medelvärde mellan fyra grupper



Not. Visuellt representation som visar medelvärdet av riskbenägenhet för fyra grupper. Den röda linjen representerar deltagarna i: (1) kontrollgruppen som har upplevt knapphet, (2) gruppen som fått manipulation och som har upplevt knapphet. Den blåa linjen representerar deltagarna i: (3) kontrollgruppen som har upplevt överflöd, (4) gruppen som fått manipulation och som har upplevt överflöd.

6. Diskussion och slutsatser

6.1 Resultatdiskussion

Studiens syfte var att undersöka om nudging kan påverka individers ekonomiska riskbenägenhet och om effekten av nudging som beteendeförändringsteknik skiljer sig beroende på upplevd ekonomisk knapphet under livsloppet. För att undersöka detta utgick forskarna från tre hypoteser.

H1. Upplevd ekonomisk knapphet under livsloppet påverkar riskbenägenhet i vuxen ålder. Resultatet från det första t-testet (se Tabell 2) visade att upplevd ekonomisk knapphet under livsloppet inte hade någon effekt på riskbenägenhet i vuxen ålder i denna studie.

H2. Nudging kan användas som en beteendeförändringsteknik för att påverka riskbenägenhet i vuxen ålder. Resultatet för det andra t-testet (se Tabell 3) visade att nudging inte hade någon effekt på riskbenägenhet i vuxen ålder i denna studie.

H3. Effekten av nudging som beteendeförändringsteknik skiljer sig beroende på upplevd ekonomisk knapphet under livsloppet. Resultatet från den tvåvägs ANOVA som utfördes (se Tabell 4) i denna studie visade att det inte fanns någon huvudeffekt för vare sig nudging eller för de som upplevt ekonomisk knapphet under livsloppet. Resultatet visade även att det inte fanns någon interaktionseffekt (se Figur 3) mellan ekonomisk knapphet och nudging.

Studiens resultat visade att individerna som upplevt överflöd under livsloppet i denna studie tenderade att välja en fond med högre risk än de individerna som upplevt ekonomisk knapphet under livsloppet. Detta resultat motsäger tidigare forskning som visar att individer som upplevt ekonomisk knapphet är mer benägna att ta risker och agerar mer impulsivt (Griskevicius et al. 2011; 2013). Det är svårt att säga varför studiens resultat inte stämmer överens med tidigare forskning. En anledning kan vara att forskarna inte hade någon kunskap om deltagarnas ekonomiska situation och kunde därför inte kontrollera för detta. Griskevicius et al. (2013) menar att ett riskbenäget beteende kan ligga vilande när det råder goda ekonomiska omständigheter men kan utlösas vid ekonomisk osäkerhet.

En annan förklaring är att det är vanligt att människor använder sig av heuristiker när de inte har tillräckligt med kunskap eller när valuppgiften är för komplex att bearbeta. Heuristiker kan vara användbara då ett automatisk tankesätt appliceras och därmed minskar den kognitiva ansträngningen, dock kan det ibland leda till systematiska felbedömningar (Tversky & Kahneman 1974). Heuristiker kan hänvisas till valet av något som kommer lättast eller intuitivt i åtanke (Kahneman 2003; Kahneman & Frederick 2002, s. 50). När människor ställs in för komplexa valbeslut och dessutom saknar engagemang är det väldigt osannolikt att de kommer lägga någon större ansträngning för att fatta beslutet (Hedesström, Svedsäter & Gärling 2007).

Studiens resultat visade att deltagarna som hade fått manipulation tenderade att välja en fond med högre risk jämfört med deltagarna i kontrollgruppen. Detta gäller för både gruppen med knapphet och gruppen med överflöd. Enligt Thaler and Sunstein (2009, ss. 33, 35, 67, 177) är förvalet och social påverkan två kraftfulla nudges för att styra människors beteende i en viss riktning. Användandet av fler än en nudge vid samma tillfälle kan dock leda till att människor känner sig kontrollerade och nudging får då en motsatt effekt. Individer som upplevt knapphet under livsloppet reagerade starkast på denna manipulation. En förklaring till detta kan vara att en uppväxt med ekonomisk knapphet kan leda till systematiska skillnader i beslutsfattande som vuxen och resulterar vanligtvis i ett mer impulsivt beteende (Griskevicius et al. 2011).

6.2 Metoddiskussion

För att mäta huruvida en person upplevde knapphet eller överflöd genom livsloppet användes ett väl beprövat mätinstrument (se Bilaga 1) som är framtaget av Griskevicius et al. (2010; 2013). Mätinstrumentet bestod av sex frågor som handlade om hur deltagaren upplevde sin socioekonomiska status i barndomen samt hur deltagaren upplevde sin nuvarande socioekonomiska status. Svartalternativen var på en skala 1-9, där 1 var ”instämmer inte alls” och 9 var ”instämmer helt”.

Mätningen av deltagarens riskbenägenhet gjordes med ett pre-experiment (se Bilaga 2 del 4/5; Bilaga 3 del 4/5). Deltagarna fick ett scenario uppålat för dem, där de skulle förstå sig att de vunnit 50000kr. De skulle sedan välja om de ville investera pengarna i en fond med låg, medel eller hög risk. Ungefär hälften av deltagarna fick en manipulation

i form av två olika nudges som uppmanade deltagaren att investera i en fond med låg risk. Den ena nudgen var utformad som ett förval, det vill säga att fonden med låg risk redan var vald. Den andra nudgen var en social påverkan med en text som sände ut ett budskap att det var den sociala normen att välja en fond med låg risk. De resterande deltagarna fick inte någon nudge utan de fick investera sina pengar utan manipulation och fungerade därför som en kontrollgrupp.

Alternativ som presenteras som standard blir automatiskt mer attraktiva än vad det hade varit om de inte blivit presenterade som standardvalet (Johnson et al. 1992). Detta var inget som denna studie kunde bekräfta. Hedesström, Svedsäter och Gärling (2007) menar dock att individers tendens att välja standardfonden minskar om individen är engagerad samt har tidigare erfarenhet av investeringsbeslut. Forskning har även visat att riskbenägenhet skiljer sig mellan könen. Män tenderar generellt att vara mer riskbenägna än kvinnor, oavsett engagemang och tidigare erfarenheter (Hedesström, Svedsäter & Gärling 2007). Detta var något som kunde bekräftas i denna studie då 38% av männen och endast 21% av kvinnorna valde fonden med högrisk.

I denna studie fick deltagarna veta hur den förväntade vinsten såg ut efter 10 år för de respektive fonderna. De fick däremot inte någon information om riskerna med att välja en fond med medel eller hög risk. Om deltagaren inte hade tidigare kunskap om fonder kan det finnas en risk att de inte var medvetna om vad ”risk” innebär, vilket kan resultera i att de valde en fond med högre risk än vad de hade gjort om de hade fått mer information. Detta kan förklaras med inramningseffekten, det vill säga att inramningen påverkar vad människor tenderar att ta fasta på när ett val presenteras för dem (Tversky & Kahneman 1981).

Benartzi och Thaler (2002) menar att människor vanligtvis begår misstag när de ska fatta investeringsbeslut, då de inte är medvetna om sina preferenser när det kommer till risk och avkastning. Benartzi och Thaler (2002) utförde ett experiment, där deltagarna fick välja mellan tre alternativ som var rankade från låg till hög risk i olika investeringsprogram. De upptäckte att det fanns en signifikant tendens att välja mellanalternativet. Resultatet från denna studie visar också på en stark tendens att välja mellanalternativet då hela 156 deltagare valde fonden med medel risk. Detta kan förklaras

med extremitetsversion, som betyder att människor tenderat att undvika fonder med extremt låg eller hög risk (Simonson & Tversky 1992).

Nudging som beteendeförändringsteknik är generellt väldigt effektivt när det kommer till att förändra människors beteende, dock är den prediktiva validiteten inte alltid stark. Ett egentligt experiment gör att risken för en låg intern validitet minskar (Bryman 2018, s. 85). Användandet av nudging i en hypotetisk situation kan leda till att människor använder heuristiker och applicerar ett automatiskt tänkande, då de inte befinner sig i en naturlig situation (Tversky & Kahneman 1974).

6.3 Styrkor och svagheter

En av styrkorna med denna studie är att forskarna använde sig av ett väl beprövat mätinstrument (se Bilaga 1) av Griskevicius et al. (2010; 2013) för att mäta ekonomisk knapphet genom livsloppet. Ytterligare en styrka med den gångna studien är att 304 personer deltog, dock kan ett studenturval anses vara en svaghet då de inte innefattar alla grupper i befolkningen. En annan svaghet med studien kan vara att forskarna inte använde sig av en etablerad experimentell design och metod för att mäta riskbenägenhet, utan valde att utforma ett eget experiment.

6.4 Framtida forskning

För att få en ökad kunskap om hur människors upplevda ekonomiska knapphet genom livsloppet påverkar människors riskbenägenhet i vuxen ålder samt om nudging kan påverka riskbenägenhet behövs mer forskning. För att kunna undersöka effekterna av nudging på människors riskbenägenhet rekommenderar forskarna till denna studie framtida forskare att använda ett etablerat instrument för att mäta riskbenägenhet. Ett validerat instrument för att mäta risktagande är exempelvis Balloon Analogue Risk Task (BART) (Lejuez et al. 2002). Det är också av stor vikt att utföra en grundlig beteendeanalys när man vill förändra människors beteende eller kognition. Forskarna till denna studie hade ingen möjlighet att göra detta, då det inte fanns tillräckligt med tid eller resurser.

Framtida forskning bör även tänka på att ett riskbenäget beteende kan ligga vilande vid goda ekonomiska förutsättningar, men sedan utlösas vid otrygga förhållanden såsom

resursknapphet eller ekonomisk osäkerhet (Griskevicius et al. (2013). Det kan därför vara värt att fundera på att utsätta deltagarna som får en manipulation för en ”stressad” situation, exempelvis låta dem få läsa en nyhetsartikel om arbetslöshet (Griskevicius et al. 2013). Detta måste göras utifrån en avvägning mellan nyttan som det kan bidra med till samhället och etiska aspekter.

Det är väldigt vanligt att människor upplever eller har upplevt ekonomisk knapphet under livsloppet. I denna studie var det 129 personer, av totalt 304 deltagare som upplevde ekonomisk knapphet under livsloppet (se Tabell 1). Det är med andra ord ett stort samhällsproblem som kräver mer forskning. Det har visats genom tidigare forskning att män tenderar att vara mer riskbenägna än kvinnor, vilket även kunde ses i denna studie. Det kan därför vara intressant att forska vidare kring varför dessa skillnader finns samt för att se om nudging kan användas som en beteendeförändringsteknik för att påverka riskbenägenhet hos män eller kvinnor.

6.5 Slutsats

Tidigare forskning har visat att upplevd ekonomisk knapphet under livsloppet kan leda till en ökad riskbenägenhet i vuxen ålder. Studiens syfte var att undersöka om nudging kan påverka individers ekonomiska riskbenägenhet och om effekten av nudging som beteendeförändringsteknik skiljer sig beroende på upplevd ekonomisk knapphet under livsloppet. Detta har undersökts genom en enkätstudie som mäter riskbenägenhet med ett pre-experiment. Studien kontrollerade även för upplevd ekonomisk knapphet under livsloppet som mättes med ett beprövat mätinstrument framtaget av Griskevicius et al. (2010; 2013). Urvalet bestod av 304 studenter som delades in i två grupper, en manipulationsgrupp med 155 deltagare och en kontrollgrupp med 149 deltagare. Båda grupperna fick välja mellan tre olika fonder som utgjorde låg, medel eller hög risk. Manipulationsgruppen fick två olika nudges som uppmanade deltagaren att investera i en fond med låg risk. Den ena nudgen var utformad som ett förval och den andra nudgen var en text som antydde att det var den sociala normen att investera i en fond med låg risk.

Studiens resultat visade att individers upplevda ekonomiska knapphet har en väldigt liten betydelse för vilken fond de väljer. Det finns en liten tendens som visar att deltagarna som upplevt ekonomisk knapphet under livsloppet väljer en fond med lägre risk än

deltagarna som upplevt överflöd. Deltagarna som fick manipulation tenderade att välja en fond med högre risk än deltagarna i kontrollgruppen. Denna trend sågs oavsett om deltagaren upplevt ekonomisk knapphet eller överflöd. Det går därför att konstatera att nudging som beteendeförändringsteknik skiljer sig beroende på upplevd ekonomisk knapphet under livsloppet, dock var resultatet ej statistiskt signifikant och det går därför inte att generalisera. Slutsatserna som kan dras från studiens resultat är att upplevd ekonomisk knapphet under livsloppet inte påverkar individers riskbenägenhet i vuxen ålder. Nudging kan i denna studie inte bekräftas som en användbar beteendeförändringsteknik för att påverka riskbenägenhet, då effekterna av nudging inte kunde testas på upplevd ekonomisk knapphet.

Resultatet motsäger tidigare forskning som visar att upplevd ekonomisk knapphet under livsloppet leder till ett mer riskbenäget och impulsivt beteende (Griskevicius et al. 2011; 2013). Studiens resultat kan bero på att individers riskbenägna beteende kan ligga vilande när individen lever under goda ekonomiska förhållanden, men kan utlösas när det råder ekonomisk osäkerhet (Griskevicius et al. 2013). Det är även svårt att mäta människors riskbenägenhet när de inte befinner sig i en naturlig miljö, då de ofta applicerar ett automatiskt tankesätt och därmed begår systematiska fel (Tversky & Kahneman 1974). Det kan också finnas bakomliggande faktorer som påverkat utfallet exempelvis deltagarens tidigare erfarenhet av fonder, deltagarens engagemang och kön (Hedesström, Svedsäter & Gärling 2007).

Referenser

- Benartzi, S. & Thaler, R. H. (1999). Risk Aversion or Myopia? Choices in Repeated Gambles and Retirement Investments. *Management Science*, 45(3), 364–381.
- Benartzi, S. & Thaler, R. H. (2002). How Much Is Investor Autonomy Worth? *Journal of Finance (Wiley-Blackwell)*, 57(4), 1593–1616.
- Borg, E. & Westerlund, J. (2012) *Statistik för beteendevetare: faktabok*. Uppl 3. Liber.
- Bryman, A. (2018). *Samhällsvetenskapliga metoder*. Uppl 3. Stockholm: Liber AB.
- Djurfeldt, G., Larsson, R. & Stjärnhagen, O. (2018). *Statistisk Verktyslåda: Samhällsvetenskaplig Orsaksanalys med Kvantitativa Metoder*. (3:e uppl.) Studentlitteratur.se.
- Frey, B. (2018). "Pre-experimental Designs." SAGE Publications. Hämtad: 15-01-2021 från <https://methods.sagepub.com/reference/the-sage-encyclopedia-of-educational-research-measurement-and-evaluation/i16388.xml>
- Goldsmith, K., Griskevicius, V. & Hamilton, R. (2020). Scarcity and Consumer Decision Making: Is Scarcity a Mindset, a Threat, a Reference Point, or a Journey? *Journal of the Association for Consumer Research*, 5(4), 358-364.
- Griskevicius, V., Ackerman, J. M., Cantú, S. M., Delton, A. W., Robertson, T. E., Simpson, J. A., Emery Thompson, M. & Tybur, J. M. (2013). "When the Economy Falts, Do People Spend or Save? Responses to Resource Scarcity Depend on Childhood Environments." *Psychological Science*, 24(2), 197-205.
- Griskevicius, V., Delton, A. W., Robertson, T. E. & Tybur, J. M. (2010). "Environmental contingency in life history strategies: The influence of mortality and socioeconomic status on reproductive timing." *Journal of Personality and Social Psychology*, 100(2), pp. 241–254.
- Griskevicius, V., Tybur, J. M., Delton, A. W. & Robertson, T. E. (2011), "The Influence of Mortality and SES on Risk and Delayed Rewards: A Life History Theory Approach," *Journal of Personality and Social Psychology*, 100 (6), 1015–26.
- Hedesström, T. M., Svedsäter, H. & Gärling, T. (2007) "Determinants of the use of heuristic choice rules in the Swedish Premium Pension Scheme: An Internet-based survey", *Journal of Economic Psychology*, 28(1), pp. 113–126.
- Johnson, E. J., Hershey, J., Meszaros, J. & Kuhnreuther, H. (1992). Framing, probability distortions, and insurance decisions. *Journal of Risk and Uncertainty*, 7, 35–51.
- Kahneman, D. (2003). A perspective on judgment and choice: Mapping bounded rationality. *American Psychologist*, 58, 697–720.
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow*. Farrar Straus & Giroux.
- Kahneman, D. & Frederick, S. (2002). Representativeness revisited: Attribute substitution in intuitive judgment. In T. Gilovich, D. Griffin, & D. Kahneman (Eds.), *Heuristics and Biases* (ss. 49–81). New York: Cambridge University Press.

- Kahneman, D., Knetsch, J. L. & Thaler, R. H. (1991) "Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias." *The Journal of Economic Perspectives*, 5(1), pp. 193–206.
- Kahneman, D. & Tversky, A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. (1979) *Econometrica*, 47,(2) (Mar., 1979), 263-292.
- Lades, L. K. (2014). Impulsive consumption and reflexive thought: Nudging ethical consumer behavior. *Journal of Economic Psychology*, 41, 114-128.
- Lejuez, C. W., Read, J. P., Kahler, C. W., Richards, J. B., Ramsey, S. E., Stuart, G. L., Strong, D. R. & Brown, R. A. (2002). Evaluation of a Behavioral Measure of Risk Taking: The Balloon Analogue Risk Task (BART). *Journal of Experimental Psychology: Applied*, 8(2), 75–84.
- Michie, S., Johnston, M., Francis, J., Hardeman, W. & Eccles, M. (2008). From Theory to Intervention: Mapping Theoretically Derived Behavioural Determinants to Behaviour Change Techniques. *Applied Psychology: An International Review*, 57(4), 660–680.
- Mullainathan, S. & Shafir, E. (2013). *Scarcity: why having too little means so much*. First edition. New York: Picador, Henry Holt and Company.
- Pallant, J. (2016). *SPSS Survival Guide a Step By Step Guide to Data Analysis Using IBM SPSS*. Open University Press McGraw – Hill Education (6:e uppl.)
- Paulhus, D. L. (2017). "Socially desirable responding on self-reports." *Encyclopedia of personality and individual differences*, 1-5.
- Rook, D. W. (1987). The buying impulse. *Journal of Consumer Research*, 14(2), 189–199.
- Shiel, W. (2020). "Medical Definition of Randomized controlled trial." Medicinenet. Hämtad: 15-01-2021 från https://www.medicinenet.com/randomized_controlled_trial/definition.htm
- Simon, H. A. (1972). Theories of bounded rationality. *Decision and organization*, 1(1), 161-176.
- Simonson, I. & Tversky, A. (1992). Choice in context: Tradeoff contrast and extremeness aversion. *Journal of Marketing Research*, 29, 281–295.
- Thaler, R. H. & Sunstein, C. R. (2009). *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*. London: Penguin Books.
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185, 1124–1131.
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *science*, 211(4481), 453-458.
- United States Fire Administration (2002). *Firefighter Fatality Retrospective Study*. FEMA Publication No. FA-220. Emmitsburg, MD: Tri Data Corporation
- Vetenskapsrådet. (2002). *Forskningsetiska principer inom humanistisk-samhällsvetenskaplig forskning*. Stockholm: Vetenskapsrådet. Hämtad: 04-01-2021 från <http://www.codex.vr.se/texts/HSFR.pdf>

West, R., van Stralen Maartje, M., & Michie, S. (2011). The behaviour change wheel: A new method for characterising and designing behaviour change interventions. *Implementation Science*, 6(1), 42.

Bilaga 1

Mätinstrument av Griskevicius et al. (2010; 2013).

Engelska (originalspråk)

Svenska (översatt från engelska)

“I have enough money to buy things I want,”	Jag har tillräckligt med pengar för att köpa saker jag vill ha.
“I don’t need to worry too much about paying my bills,”	Jag behöver inte oroa mig för mycket över att betala mina räkningar.
“I don’t think I’ll have to worry about money too much in the future.”	Jag tror inte att jag behöver oroa mig för mycket över pengar i framtiden
”My family usually had enough money for things when I was growing up,”	Min familj hade oftast tillräckligt med pengar till saker när jag växte upp.
“I grew up in a relatively wealthy neighborhood,”	Jag växte upp i ett relativt rikt område.
“I felt relatively wealthy compared to the other kids in my school.”	Jag kände mig relativt rik jämfört med andra barn i min skola.

Bilaga 2

Enkät med manipulation

Del 1/5

Enkätundersökning

Hej, tack för att du vill delta i vår enkätundersökning. Enkäten tar ca 5-10 minuter att genomföra.

Vi är två studenter som läser socialpsykologiska programmet vid Skövdes högskola. Till vårt examensarbete vill vi generellt se om det finns några möjliga samband mellan hur man tänker kring sin ekonomi i dag och hur man tänker inför framtiden. Ditt deltagande är frivilligt och du har rätt till att avbryta när du vill under studiens gång.

Vi uppskattar din hjälp som bidrar till vårt examensarbete. Dina svar kommer att behandlas anonymt och kan inte spåras tillbaka till dig.

***Obligatorisk**

Kön *

Kvinna

Man

Övrigt: _____

Ålder *

Ditt svar _____

På vilket program studerar du? *

Ditt svar

Hur ser din boendesituation ut? *

Villa

Bostadsrätt

Hyresrätt

Studentbostad

Inneboende

Övrigt:

Nästa

Min familj hade oftast tillräckligt med pengar till saker när jag växte upp *

1 2 3 4 5 6 7 8 9

Instämmer inte alls

Instämmer helt

Jag växte upp i ett relativt rikt område. *

1 2 3 4 5 6 7 8 9

Instämmer inte alls

Instämmer helt

Jag kände mig relativt rik jämfört med andra barn i min skola. *

1 2 3 4 5 6 7 8 9

Instämmer inte alls

Instämmer helt

Bakåt

Nästa

Del 3/5

Visste du att varje år kastar turister ner nästan 15 miljoner kronor i småpengar i Fontana di Trevi i Rom? Varenda mynt samlas in och doneras till den lokala välgörenhetsorganisationen Caritas Roma, som hjälper Roms fattiga och hemlösa.

Visste du att, under ett liv på 70 år tar man ca 600 miljoner andetag, hjärtat slår ca 125 miljoner slag och du blinkar ca 135 miljoner gånger.

Bakåt

Nästa

Del 4/5

Scenario

Föreställ dig att du har vunnit 50 000kr och har bestämt dig för att investera dessa i fonder. Du ska nu välja en fond som du vill investera i. De alternativ som finns är: tre olika fonder som har antingen låg, medel eller hög risk.

Viken fond väljer du? *

Mer än 90% av alla som sparar i fonder väljer en fond med låg risk

1 år	3 år	5 år	10 år
0,23%	3,34%	5,74%	22,09%

Risk **Låg (3)**

Beräknad vinst efter 10 år är 11 030kr

1 år	3 år	5 år	10 år
-3,24%	19,83%	64,30%	181,49%

Risk **Medel (5)**

Beräknad vinst efter 10 år är 90 745kr

Låg risk

Medel risk

1 år	3 år	5 år	10 år
26,01%	52,67%	97,78%	312,69%

Risk **Hög (8)**

Beräknad vinst efter 10 år är 156 345kr

Hög risk

Bakåt

Nästa

Del 5/5

Tack för din medverkan!

Vi uppskattar att du tog dig tiden att besvara vår enkät.

Ditt svar kommer endast användas till vårt forskningsändamål och inte i någon annan forskning eller i ett kommersiellt bruk. All information som framställs i rapporten kommer att vara anonymiserad och det kommer inte vara möjligt att identifiera dig som person.

Syftet med vår studie är att undersöka om nudging kan påverka individers ekonomiska riskbenägenhet och om effekten av nudging som beteendeförändringsteknik skiljer sig beroende på upplevd resursknapphet under livsloppet.

Samtycket sker när du fullföljer studien och skickar in den. Du har rätt till att dra tillbaka ditt deltagande och samtycke inom ramen av 2 veckor efter att du har deltagit i studien. När du klickar på skicka kommer dina svar att lämnas in, du kan då stänga webbfönstret.

Om ni har frågor eller funderingar kring studien kan ni kontakta oss.

Jannicka Johansson
b18janjo@student.his.se

Jennifer Nsona-Ramos
a18jenns@student.his.se

Ditt samtycke *

- Jag samtycker till studien.
- Jag samtycker inte och drar tillbaka mina svar.

Förnamn och efternamn *

Detta är för att underlätta om deltagaren skulle senare vilja dra tillbaka sitt deltagande. (Om ni skulle vilja vara anonyma skriv gärna initialer)

Ditt svar

Bakåt

Skicka

Bilaga 3

Enkät med manipulation

Del 1/5

Enkätundersökning

Hej, tack för att du vill delta i vår enkätundersökning. Enkäten tar ca 5-10 minuter att genomföra.

Vi är två studenter som läser socialpsykologiska programmet vid Skövdes högskola. Till vårt examensarbete vill vi generellt se om det finns några möjliga samband mellan hur man tänker kring sin ekonomi i dag och hur man tänker inför framtiden. Ditt deltagande är frivilligt och du har rätt till att avbryta när du vill under studiens gång.

Vi uppskattar din hjälp som bidrar till vårt examensarbete. Dina svar kommer att behandlas anonymt och kan inte spåras tillbaka till dig.

***Obligatorisk**

Kön *

Kvinna

Man

Övrigt: _____

Ålder *

Ditt svar _____

På vilket program studerar du? *

Ditt svar

Hur ser din boendesituation ut? *

Villa

Bostadsrätt

Hyresrätt

Studentbostad

Inneboende

Övrigt:

Nästa

Min familj hade oftast tillräckligt med pengar till saker när jag växte upp *

1 2 3 4 5 6 7 8 9

Instämmer inte alls Instämmer helt

Jag växte upp i ett relativt rikt område. *

1 2 3 4 5 6 7 8 9

Instämmer inte alls Instämmer helt

Jag kände mig relativt rik jämfört med andra barn i min skola. *

1 2 3 4 5 6 7 8 9

Instämmer inte alls Instämmer helt

Bakåt

Nästa

Del 3/5

Visste du att varje år kastar turister ner nästan 15 miljoner kronor i småpengar i Fontana di Trevi i Rom? Varenda mynt samlas in och doneras till den lokala välgörenhetsorganisationen Caritas Roma, som hjälper Roms fattiga och hemlösa.

Visste du att, under ett liv på 70 år tar man ca 600 miljoner andetag, hjärtat slår ca 125 miljoner slag och du blinkar ca 135 miljoner gånger.

Bakåt

Nästa

Del 4/5

Scenario

Föreställ dig att du har vunnit 50 000kr och har bestämt dig för att investera dessa i fonder. Du ska nu välja en fond som du vill investera i. De alternativ som finns är: tre olika fonder som har antingen låg, medel eller hög risk.

Viken fond väljer du? *

År	Vinst (%)
1 år	0,23%
3 år	3,34%
5 år	5,74%
10 år	22,08%

Risk **Låg (3)**
Beräknad vinst efter 10 år är 11 030kr

År	Vinst (%)
1 år	-3,24%
3 år	10,83%
5 år	64,30%
10 år	181,49%

Risk **Medel (5)**
Beräknad vinst efter 10 år är 90 745kr

Låg risk

Medel risk

År	Vinst (%)
1 år	26,01%
3 år	52,67%
5 år	97,78%
10 år	312,69%

Risk **Hög (8)**
Beräknad vinst efter 10 år är 156 345kr

Hög risk

Bakåt **Nästa**

Del 5/5

Tack för din medverkan!

Vi uppskattar att du tog dig tiden att besvara vår enkät.

Ditt svar kommer endast användas till vårt forskningsändamål och inte i någon annan forskning eller i ett kommersiellt bruk. All information som framställs i rapporten kommer att vara anonymiserad och det kommer inte vara möjligt att identifiera dig som person.

Syftet med vår studie är att undersöka om nudging kan påverka individers ekonomiska riskbenägenhet och om effekten av nudging som beteendeförändringsteknik skiljer sig beroende på upplevd resursknapphet under livsloppet.

Samtycket sker när du fullföljer studien och skickar in den. Du har rätt till att dra tillbaka ditt deltagande och samtycke inom ramen av 2 veckor efter att du har deltagit i studien. När du klickar på skicka kommer dina svar att lämnas in, du kan då stänga webbfönstret.

Om ni har frågor eller funderingar kring studien kan ni kontakta oss.

Jannicka Johansson
b18janjo@student.his.se

Jennifer Nsona-Ramos
a18jenns@student.his.se

Ditt samtycke *

- Jag samtycker till studien.
- Jag samtycker inte och drar tillbaka mina svar.

Förnamn och efternamn *

Detta är för att underlätta om deltagaren skulle senare vilja dra tillbaka sitt deltagande. (Om ni skulle vilja vara anonyma skriv gärna initialer)

Ditt svar

Bakåt

Skicka

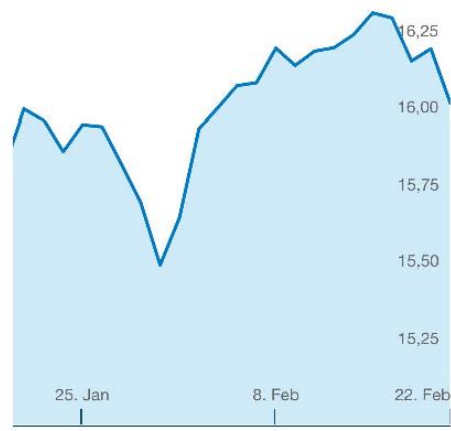
Bilaga 4

Bilder på fonderna



1 år 0,23% 3 år 3,34% 5 år 5,74% 10 år 22,06%

Risk **Låg (3)**



1 år -3,24% 3 år 19,83% 5 år 64,30% 10 år 181,49%

Risk **Medel (5)**

Beräknad vinst efter 10 år är 11 030kr Beräknad vinst efter 10 år är 90 745kr



1 år 26,01% 3 år 52,67% 5 år 97,78% 10 år 312,69%

Risk **Hög (6)**

Beräknad vinst efter 10 år är 156 345kr