

Etiska normer och agerande i ett ekonomiskt experiment

av **Jan Tullberg**

Disposition

Summary 5

1	Inledning	10
1.1	Målsättning	10
1.2	De tre grupperna	10
1.3	Hur undersöka etisk effekt?	11
1.4	Ett tidigare försök att koppla normer och beteende	14
1.5	Deltagare i enkät och experiment	15
1.6	Disposition	16
2	Enkät	17
2.1	Utskiljning av IRA-grupper	17
2.2	Metodfrågor	18
2.3	Frågeurval och indexutformning	22
2.4	Resultat av IRA-gruppernas attityder	25
2.5	Resultat av hela försöksgruppens attityder	27
2.6	Extra indexfrågor	28
2.7	Andra samband	32
2.8	Kvalitetsaspekter	35
3	Experiment	38
3.1	Synpunkter på experiment	38
3.2	Regler för tre spel	42
3.3	Vald utformning	45
3.4	Överväganden och utformning av experimentet	49
3.5	Hypoteser IRA-gruppernas beteende	56
3.5	Resultat av spelen	68
4	Koppling norm och handling	73
4.1	Hypoteser och utfall	73
4.2	Signifikanta skillnader	76
4.3	Känslighet för IRA-gruppernas storlek	79
4.4	Intressefaktor	81
4.5	Öppen undersökning om samband attityd - beteende	81
4.6	Beteendet som startpunkt	83
5	Slutsatser och erfarenheter	85
5.1	Slutsatser	85
5.2	Fortsatt forskning	86

Referenser 91

Bilagor

- A Bilaga A är en komprimerad utskrift av 49 frågor i enkäten som utgör grunden för Index1. 96
- B Bilaga B utgörs av det kompletta formuläret med de 49 frågorna. 100
- C Bilaga C redogör för vilka frågor som använts för integritet, reciprocitet och altruism i Index1. 107
- D Bilaga D visar signifikanta korrelationer mellan olika frågor i Index1 109
- E Bilaga E visar de nya frågorna (50 -59) till Index2 110
 - komprimerade 110
 - kompletta 111
 - med indexkopplingen 112
 - signifikanta samband och modellen 113
- F Bilaga F utgörs av det material som försöks- personerna använde under experimentet. 114
- G Bilaga G redovisar praktiska erfarenheter av den genomförda undersökningen.. 124

Summary: Ethical norms and behavior in an economic experiment

This article investigates the connection between values and behavior and consists of two parts. First, an investigation of values is made using a questionnaire. Then an investigation is made regarding the behavior of participants in an economic experiment consisting of three variations of the ultimatum game.

The questionnaire

The inquiry regarding values has two purposes. One is to classify those questioned into three theoretical groups: integrists, reciprocals and altruists. Later, a number of behavioral hypotheses for these groups are tested in an experiment. The second purpose of the inquiry is to improve the model for the different theoretical groups. The 90 individuals tested were presented with a minimum of 49 questions. Most were value statements for which they were asked to note their level of agreement on a six point scale. Did the value statements, expected to be in accordance with each other based on the theoretical model, also in fact result in strong correlations? Were values expected to be opposed to one another also perceived that way by the test persons? A further ambition in this examination of the model was to find which questions were most salient in distinguishing between the three different groups.

Results

The investigation of correlation between different value statements resulted in 35 significant correlations. All of these correlations were in line with the model. (Questions resulting in significant positive correlation were expected in the model to be in accordance, and those with significant negative correlations were expected for questions opposed to one another.)

After two thirds of the test persons had been analyzed, one apparent result was that the three ethical groups were not equidistant. Although test subjects with high composite altruist scores were generally discernable from integrist and reciprocals, subjects showing high integrist scores often had high reciprocal scores. An effort was therefore made to improve the means for separating reciprocals and integrists. For the last third of test persons, the inquiry was expanded with 10 additional questions directed at distinguishing differences between integrists and reciprocals. By including these 10 new questions the number of significant correlations increased to 55, although 10 were against the model.

Finally, a short list of 15 questions was selected that had been run on the whole test group and proven to give the most salient results. This list is provided and suggested to be used in future classifications of test persons into the three ethical groups.

The experiment

The experimental part of this research consisted of three games:

- 1/ An Ultimatum game with an anonymous co-player
- 2/ A Dictator game with an anonymous co-player
- 3/ An Ultimatum game with face to face negotiation possibilities with a co-player

In an ultimatum game one player, the proposer, suggests a split of an amount (100 sek in this experiment) between himself and the other player, the responder. If the offer is equal or higher than the responder's demand the 'ultimatum' is considered accepted and the players are payed accordingly. If the offer is lower, the ultimatum is considered rejected and the two players get no money.

An important step prior to this experiment was an analysis I made of an experiment by Carter and Irons (1991). The amount the proposer wanted to hold for himself, the P-value, was much lower than that stipulated by game theory, but rational given the demands of responders (the R-value). It is rational to have a buffer - a safety margin between the amount in the game not to be surpassed and the sum of the R and P-value. The theory and empirical evidence for such a proposer behavior is strong enough to consider it rational - even if in conflict with game theory.

The Responder behavior is still a problem, however. Why anyone, though more specifically which type of person, would ask for a lot more than the minimum amount when this request will not contribute to their reward, but increase the risk of getting nothing at all?

Results

One result associated with game 1, and in line with the hypothesis, was that reciprocal individuals were demanding significantly more as responders than the other two ethical groups.

The giving in the Dictator game was unusually limited, also in the altruist group, when compared with games conducted by other researchers. A more intuitive expectation, given the context of this experiment - the game following an ethical test and an ultimatum game - would be an influence for giving a greater amount. The differences in P-value between the three groups were not significant.

In the negotiation game it was expected that the buffer should go down and so it did. The integrists kept a rather high buffer (9 sek compared to 3 and 2 for the reciprocals and the altruists, respectively), a behavior in line with the model. One hypothesis was that the proposer should get the major part of the cut in the buffer. However, not only did the responder get all of the buffer, but he also got the proposer to cut down on his P-value. The result of this game was a more equivalent split between proposer and responder for all three groups.

Values and behavior

Respondents were asked to make normative statements and descriptive estimates of the ultimatum game. In deciding P-value in game 1 (P1), it seems rational for the proposer to take his descriptive estimate of the other player into account. So the correlation shown here was no surprise. For the decision on R-value (R1), there is no rationale for such a connection, but the expectation was a strong correlation to the normative position (RN). Surprisingly the R-value was more strongly correlated to the descriptive (RD) than to the normative (R1 - RD was 0.77, and R1 - RN was 0.40).

The same descriptive link appeared in the Dictator game. P2 was more highly correlated to RD than to RN. These results give an interesting, if disappointing, indication that behavior is more closely tied, or associated, with the behavior of others, even when there exists an excellent possibility to follow one's own judgement.

The influence of interest upon values was investigated in two different ways. One hypothesis was that high performers would be more oriented towards integrist values, while low performers would have preferences for altruistic values. The performance of the three groups in the word-game, however, showed small and insignificant differences between groups, with altruists doing better than integrists and reciprocals being on top.

The second investigation of connection with interest gave a stronger result. Subjects were asked to evaluate three societies (each close to one of the three archetypes) relative to the degree that such a society would 'benefit my interests'. All three groups gave the highest rating to 'a mutually beneficial society'. Reciprocals and integrists also gave high ratings for an 'all by himself society'. The altruists gave a low evaluation of such a society and gave a high estimate of 'a caring for others society'. The question of what is in one's own interest is of importance. Altruism is not only about giving, but about receiving, and what kind of return one can expect in different societies has no evident answer.

To reduce the theoretical influence of the investigation, categorizations were made from performed behavior rather than from the perspective of ethical groups. In game 1, equalitarians (keep 50 and give 50 as proposer and demand 50 as responder) were compared to non-equalitarians. In game 2, givers (those contributing anything over zero) were compared to non-givers. In game 3, differentiers (those ending up in something else than 50-50) were compared to non-differentiers.

- Equalitarians gave significantly different answers to 7 questions all having altruistic or reciprocal implications. They also showed a significant difference in index exhibiting a lower integrity value than non-equalitarians.
- Givers showed significant deviation for 13 questions and the 3 ethical indices. They exhibited a high value for altruism, and low values for reciprocity and integrity. All 13 specific questions showed accordance with a position classified in the model as exclusively altruistic.
- Differentiers showed only one significant result which can appear puzzling. They were negative to the proposition that contracts should be kept. The context of this question indicated flexibility, so the answer had been classified as integristic. The expectation had been that more answers of integristic and reciprocal character would show correlation with differentiers.

The paper ends with summarizing the main findings of this study. A few suggestions are made for further research, investigating the connection between norms and behavior by the use of economic experiments.

1 Inledning

1.1 Målsättning

Målet med undersökningarna som redovisas i detta papper är att empiriskt pröva förmodade samband mellan etiska normer och praktisk handling. Hör ord och handling till skilda världar eller finns det samband som indikerar ett praktiskt inflytande av normativa uppfattningar?

I det följande görs en undersökning med två komponenter, dels en mätning av attityder till olika normer, dels en beteendeundersökning i experimentell miljö. Resultaten från experimenten kan sedan jämföras med försökspersonernas redovisade attityder. Attityderna sammanställs i tre index: integritet, reciprocitet och altruism som förklaras i nästa avsnitt. Försökspersoner med en distinkt profil klassas i någon av grupperna integrister, reciproker eller altruister.

- Huvuduppgiften är att pröva om det finns beteendeskilnader mellan dessa grupper. Även andra samband mellan attityd och beteende i de två momenten är av intresse.
- Inom attitydundersökningen skall också prövas om den teoribild med samband mellan olika frågor får något empiriskt stöd.
- Inom experimentundersökningen skall jag också undersöka samband mellan faktiskt beteenden och försökspersonernas normativa och deskriptiva bedömningar av beteendet i spelet.

1.2 De tre grupperna

Det kan vara berättigat att redan nu säga något mer om de idealtyper vilka ligger till grund för den gruppindelning som skall göras av försökspersonerna. En mer operationell konkretisering kommer i avsnitt 2.3, där det redogörs för exakt vilka normativa bedömningar som ingår i respektive typ. En mer ingående beskrivning av de tre typerna görs också i Tullberg & Tullberg 1994.

Med Integritet avser jag olika individcentrerade uppfattningar som sätter handlingsfrihet som ett centralt värde. Här finns 'Economic man' i ekonomisk teori, libertarianska ideal (Ayn Rand 1961, Robert Nozick 1986) och mer psykologiska uppfattningar om att det är individens självständighet som behöver värderingsmässigt och ideologiskt stöd mot en oreflekterad konformism. Det krävs en stark normativa etik som motvikt då människor har en rad starka prosociala mekanismer som hårt styr vårt beteende mot okritisk anpassning.

Med Reciprocitet avser jag en normativ uppfattning som sätter ömsesidighet i centrum. Att löna gott med gott, men också ont med ont, blir en central dygd för att upprätthålla balanserade relationer, där ingen åker snålskjuts på andras insatser. Olika teoretiker använder något olika nyckelbegrepp för reciprocitet som central norm: 'Constrained generosity' (David Hume 1740, 1777), 'reciprocal altruism' (Robert Trivers 1971) och 'constrained maximizers' (David Gauthier 1986).

Med Altruism avses inte bara den mest radikala formen att sätta andras välbefinnande *före* sitt eget. Både Immanuel Kant (1797) och Jeremy Bentham (1789) förespråkar en neutralitet mellan det egna jaget och andra vilket här anses tillräckligt osjälviskt för att klassas som altruism. Också Nya Testamentet har ett flertal hänvisningar till att 'älska andra som sig själv' - och John Stuart Mill såg utilitarismen som en precisering av Jesu etik (Mill 1863/1987, s 288). Många altruister ser altruism som en bra prosocial inställning som inte bara hjälper andra utan indirekt också en själv, men det centrala är att värderingsmässigt prioritera sympati med andra eller ideal utan direkt koppling till egenintresset.

1.3 Hur undersöka etisk effekt?

När olika etiska förslag diskuteras är förespråkarna övertygade om att deras regelförslag är de rätta liksom att de leder rätt. Betydligt mer energi läggs ner på att påstå och i någon mån ge skäl för det första, men det andra ledet - att regelförslagen verkligen leder rätt - får liten uppmärksamhet. Intressant vore därför om något empiriskt välgrundat försök kan tillföras som tar upp sambandet mellan moraliska normer och beteende. Filosofer stannar normalt vid påståendet att man bör göra så eller så, men undviker frågan om dylika påståenden eller övertygelser har någon effekt på beteendet. En möjlighet som inte får exkluderas är att faktorer som inte rimligtvis kan ses som normativa åsikter avgör hur personen handlar i situationer av moralisk karaktär.

Då jag själv är starkt lockad av hypotesen att reciproka normer är bättre på att stödja samarbete än andra moralregler så synes en test av detta som ett lockande projekt. Det borde också vara av största intresse för alla de - exempelvis Allen Buchanan (1991) och Michael Ruse (1986) - som försäkrar att reciprocitet är otillräckligt och att det behövs altruism. Den konventionella moralens förespråkare anser sig dock sällan ha någon bevisbörda.

Ett annat sätt att analysera samarbete än mitt valda angreppssätt, är att först lista en rad oberoende variabler som kan ha ett särskiljande inflytande, däribland de tre normativa attityderna altruism, reciprocitet och integritet. Samarbete ses som en beroende variabel och med hjälp av en multipel regression kan man få fram betydelsen av de olika oberoende variablerna. Även om en sådan undersökning gav klar samvarians med vissa bakgrundsvariabler - exempelvis att kvinnor uppväxta på dagis och med medelklassbakgrund är den mest reciproka gruppen (I en studie fann Krebs (1970) att "Members of the working class and entrepreneurial middle class tend to place stress on reciprocity") - så skulle det ändå inte ge svar på den här studiens primära studieobjekt; etiska normer. Det finns en risk att den fokuserade variabeln, etikens olika normer, drunknar i sociala bakgrundsvariabler. Att moral mest är prat och har föga relevans för handlandet är ett möjligt utfall av stort intresse, men leder inte till den problematik som primärt intresserar mig, nämligen vilka effekter *olika* etiska normer har i jämförelse med varandra.

En ytterligare möjlighet är att utgå från reella och intressanta situationer där man söker klassificera en rad personer som bra respektive dåliga på att samarbeta. Det andra steget blir att låta dem fylla i en attitydundersökning. Detta tillvägagångssätt har sina förtjänster, men klassningen av beteende i en komplex verklighet är inte enkel.

Många undersökningar av moral har en moralistisk-konformistisk inriktning (Fyra nivåer av synd i konsumentbeteendet, exempelvis Eastman et al. 1996, och Muncy and Vitell 1992). Man accepterar den konventionella synen av vad som är god moral och sedan studerar man avvikelser, dvs mäter i dimensionen lydnad mellan moral och omoral. Den etiskt mer primära frågan vad är rätt/gott ses som en separat normativ fråga och den egna undersökningen ses som en deskriptiv undersökning av hur normerna efterlevs. En ytterligare felkälla är att beteendet är självrapporterat vilket gör att hyckleri lätt registreras som dygd. Jag hyser inte den högaktning för konventionell moral att en sådan studie lockar. Konklusionerna tenderar att bli ett förespråkande av mer moral om det föreligger en hög lydnad vilket tyder på en önskvärd effekt. Om lydnaden är låg tenderar konklusionen att bli densamma; också nu behövs mer moral, men som korrigerande.

Mänskligt beteende är naturligtvis starkt påverkat av omgivningens tryck. Att man "bara lydde order" är ju en klassisk ursäkt för ett beteende som haft, men senare förlorat offentligt stöd. Men avvikelse eller följsamhet är ett moraliskt val och ett följsamt efterlevande av en norm är ett stöd till den normen. På samma sätt kan en opposition mot vissa normer motiveras såväl av ett personligt val som kräver civilt mod, men kan också vara en feg eller oreflekterad anpassning till en konventionell kritik. Det förefaller mig rimligt att se internaliserade normer som ett sådant svåranalyserat amalgam av personliga idéer, social anpassning och flera andra komponenter.

Känslomässigt engagemang, intellektuell övertygelse, personliga exempel är alla förstärkningsfaktorer på samma sätt som tvivel och oklarheter försvagar en norm. Syftet är inte att klargöra alla relationer mellan olika komponenter utan att se på mer grova samband. Det är ju en fråga om hur man skall förhålla sig till andra, så uppfattningar om andras förväntningar är en del av den kontexten. För en social strategi är det rimligt att tro att andra följer samma regler, eller omvänt, man anpassar sina normer till sin uppfattning om andras värderingar. 'The false consensus effect' - är knappast ett fel, utan 'similarity attribution' är en mer motiverad term på en hjälpregel som inte är så dålig. Problemen är ofta större med en 'dissimilarity attribution'. Den innebär ofta att man dömer sig själv och andra utifrån skilda evidens och det ger ett bräckligt underlag. Själv upplever man en handling som upprörande, medan andra tycks uppfatta den som ordinär vilket ju tyder på skilda värderingar. Men om man själv också visar ett yttre lugn finns föga underlag för att tro att andra värderar så annorlunda - evidensen stöder snarare en likabedömning. Försök har visat att människor är betydligt mer korrekta i sina skattningar när de tror att den egna uppfattningen överensstämmer med majoritetens, än när de tror på en olikhet mellan den egna och den allmänna uppfattningen (Dawes 2001). Att se sig själv som ett 'sample of one' är därför inte i sig fel. James March varnar skämtsamt för alltför omfattande slutsatser utifrån 'a sample of one or less'. Jag tror det kan vara värt att göra distinktioner också på denna låga empiriska nivå. Då så mycket som sägs i etiken är underbyggt ger en reflektion utifrån en ärlig introspektion förmodligen en väl så god utgångspunkt som något hyllat, men osannolikt, moraliskt påstående.

Avsikten med detta projekt är att söka penetrera en mycket viktig del av etiken - dess instrumentella effekt. Detta är åsidosatt på ett flagrant sätt av filosofer, men problemet finns inom all akademisk verksamhet. Det är lätt att fastna för en teoretisk lösning

vars främsta kvalitet är att den är svår att angripa teoretiskt. Oklarhet och praktisk irrelevans kan vara behjälpliga för ett sådant defensivt syfte, men för praktikern är givetvis sådana kvaliteter en styggelse. En viktig aspekt är just kopplingen till faktorer som är observerbara och kvantifierbara. För var och en av normtyperna gäller att det är önskvärt med hög korrelation mellan regel och handling. Om en regel uppstår spontant eller har lätt att få genomslag om den rekommenderas så talar det också för regelns lämplighet. En teoretisk lösning som inte praktiskt kan konkretiseras är föga behjälplig. Orealistiska antaganden om andra människors beteenden är en annan faktor som kan underlätta konstruktionen av ett hyggligt logiskt resonemang - som praktiskt är helt oanvändbart.

1.4 Ett tidigare försök att koppla normer och beteende

Efter dessa mer kritiska reflektioner om motvilja att koppla etik och praktik kan det vara balanserande att ta upp tidigare forskning med den inriktning jag själv hoppas kunna ge ett bidrag till. Christie & Geis (1970) konstruerade ett test som penetrerade förhållandet mellan en persons uppfattning om hänsyn och restriktioner för det egna agerandet. Hur konsekvent, konventionell och ärlig skall man vara jämfört med en osentimental, ohämmad resultatnriktning? Testet benämndes Machiavelli-testet då personerna med en hög poäng kan ses som anhängare till en ickeres restriktiv moral av det snitt som förespråkades i Fursten (1513). Normalt klassas försökspersonerna i 'high Mach', 'low Mach' och en intermediär grupp.

I ett efterföljande "con game" spelade försökspersonerna kort med eller utan insyn. När informationen var öppen klarade sig de med "low Mach" lika bra, men när informationen var dold för de andra spelarna visade det sig att de med "high Mach" klarade sig bättre. En rad andra spel har genomförts och det har ofta uppmätts signifikanta skillnader i beteendet mellan high och low Machs. Det tycks finnas en skillnad i värderingar som resulterar i en beteendeeffekt.

Det finns ju andra som sökt och funnit samband mellan personliga egenskaper och prestationer. Det som då är intressant är att se om uppdelningen är nya grupper eller om det endast är en upprepning av tidigare resultat under nya beteckningar. Undersökningar av high och low Machs visade att de inte var särskiljda på så sätt att den ena gruppen var de intelligentare och den andra mindre intelligentare. Det var inte heller så att uppdelningen överensstämde nära med en politisk särskiljning vänster-höger. Machiavelliprojektet tycktes ha funnit en variabel med effekt, som inte bara är en gammal variabel med ett nytt namn och det resultatet kan ses som en uppmuntran för försök med liknande ambitioner.

1.5 Deltagare i enkät och experiment

Den empiriska basen i artikeln är de försökspersoner som deltagit både i enkät och experiment och det kan vara av intresse att redan nu redogöra något för dess urval och komposition.

Det är önskvärt med personer som har god geografisk närhet till experimentlokalen och kan förväntas ställa upp på grund av tillgång på tid och för vilka ekonomiska

incitament är av relativt stor betydelse. En sådan frivillig selektion minskar ytterligare representativiteten hos försökspersonerna. Andra rekryteringsgrupper än studenter skulle kunna vara lokala pensionärer och arbetssökanden på arbetsförmedlingen; de senare blev min första målgrupp. Det primära önskemålet var inte god representativitet utan att få personer med viss livs- och arbetslivserfarenhet. Det var dock betydligt svårare att realisera än mina första erfarenheter indikerade, så successivt ökade inriktningen mot studenter.

Totalt fick deltagandet och den etiska gruppindelningen följande utseende. Enkät och experiment har genomförts med 21 arbetssökanden vid Arbetsförmedling vid 3 olika tillfällen och 69 studenter vid Handelshögskolan i Stockholm vid 5 andra tillfällen. Hela gruppen är på 90 FP och av dessa klassades på basis av enkäten 36 personer som integrister, reciper eller altruister (se avsnitt 2.3). Dessa fokuserade personer, 12 personer i var och en av de tre grupperna, benämns IRA-personer. Dessa valdes ur Handelsstudenterna av skälet att skillnaderna mellan dessa och de arbetssökande var så stora att jag fruktar en social effekt som dränker den etiska effekten. De arbetssökande ingår i övrig-gruppen om 54 personer liksom i totalen 90 personer, vilka används i många andra jämförelser.

Inför sista delen i försöken övervägde jag att använda biologi- eller psykologistuderanden för att få en vidare bas, men avstod från detta för att inte sociologiska skillnader eller självselektion till ekonomi skulle spela in och sudda ut den effekt av skillnader i etisk attityd som jag är ute efter. Detta öppnar för kritik att undersökningens resultat primärt är etiska skillnader mellan ekonomistudenter. Detta kan ses som intressant i sig då ekonomer är en viktig grupp beslutsfattare. Det tycks dessutom troligt att om en etisk inomgruppskillnad kan visas ha effekt så är det rimligt att en sådan också kan föreligga inom andra grupper och även mellan grupper. En invändning mot en snäv bas tycks mig inte alls lika besvärande som en situation i vilken effekten av en etisk skillnad lika väl kan förklaras som uttryck av en social skillnad, men där etikens enskilda effekt mycket väl kan vara obefintlig.

1.6 Disposition

Detta papper är uppdelat på följande sätt: I nästa kapitel beskrivs enkät delen från konstruktionsval till genomförande och resultat. I kapitel 3 behandlas experimentet på motsvarande sätt. I kapitel 4 kopplas de två momenten ihop och sambandet mellan normer och handling i detta experiment presenteras och kommenteras. I kapitel 5 sammanfattas de övergripande resultaten och några praktiska erfarenheter kommenteras.

2 Enkät

Målsättningen med attitydundersökningen som kommer att beskrivas i detta kapitel är att få fram några attitydgrupper som är av intresse för min teori. I nästa kapitel genomför samma försökspersoner beteendetest och frågan blir därefter om de olika attitydgrupperna visar någon skillnad i beteendet. Nu är uppgiften att finna lämpliga frågor och sedan genomföra uppdelningen i olika attitydklassningar.

2.1 Urskiljning av IRA-grupperna

Det gäller att få fram vilka normer försökspersonen anser sig leva efter. Denna del måste vara så konstruerad att den ger några relativt särskiljbara grupper. Tanken är att man skall kunna göra en klassificering av försökspersonerna i någon av de tre skisserade inställningarna, integritet, reciprok eller altruistisk, på basis av en enkätundersökning. Problem kan uppstå med gränsdragning mellan grupperna. En grupp kan bli relativt distinkt och renlärig, medan de två andra går i varandra med många mellanpositioner. Det förefaller omotiverat att tro på en ekvidistans mellan de tre, utan förväntningen är att integritet och reciprocitet ligger närmare varandra.

Varje delsvar skall allokeras till sfärerna och på så vis får man en struktur som blir underlag för en klassificering av personen i termer av dominerande profil. Det är en målsättning att få fram några delgrupper försökspersoner med tydliga profiler, dvs som har klart högre poäng i sin sfär än i de andra. Det kan dock tänkas att svaren generellt blir höga för en sfär så att FP blir klassade till en viss IRA-grupp, trots att deras poäng i den tillhörande sfären är lägre än för den generellt populäraste sfären.

Det är inte nödvändigt att klassa alla personer som deltar i undersökningen till någon av de tre sfärerna. Samtidigt får dessa arketyper inte vara så särpräglade att det blir ett mycket litet antal personer som kan kategoriseras. Vid klassning av profiler är dels den absoluta poängen i sfären viktig, dels att det blir avstånd till de andra två.

2.2 Metodfrågor

Enkät eller intervju?

En första fråga att ta ställning till är med vilken metod som attityderna skall undersökas. I detta val talade det mesta för en enkät. Intervjuareffekten kunde undvikas och en känsla av säkrare anonymitet bör också bidra till mer oförvanskade svar. Tidskostnadsskäl talar också för en enkät. Det finns också en personlig faktor. Jag har redan en gedigen erfarenhet av intervjuer, men att genomföra en enkätstudie är ett sätt att utöka bredden i min metodologiska kompetens.

Frågesubstans

I min planering fanns en trestegs modell med frågorna. I ett första steg avsågs en klassning enligt grundläggande värderingar. Till nästa nivå hänfördes en rad frågor som kan ses som attityder (i psykologiskt bemärkelse, dvs resultatet av värderingar

liksom av 'beliefs' som är faktaberoende.) Till en tredje nivå lades mer speciella frågor som var kopplade till emotioner eller image. Vid bearbetningen förenklades arbetet. I kategoriseringen av FP gjordes ett index av samtliga de tre planerade nivåerna ovan, då jag under processens gång började betvivla att en förfinad analys skulle bidra med några resultat.

Alla frågor användes dock inte vid klassificeringen, utan en del klassades som kompletteringsfrågor. Syftet med dem var att mer explorativt ge en bild hur arketyperna ställer sig i andra frågor som animalutilitarism, traditioner, deontologi mm. Denna grupp behandlades i linje med den ursprungliga planen och redovisas senare i artikeln.

Intressefrågor hölls också som en separat grupp frågor utanför index, även om de förväntades en korrelation mellan värderingar och intressen.

Typer av frågor

Försökspersonerna hade att ta ställning till en rad frågor av tre olika typer: enkla frågor, parfrågor och trippelfrågor.

Enkla åsiktsfrågor utgjordes av påståenden i vilka personerna hade att välja ett alternativ från 'instämmer' till 'instämmer ej' på en skala. Om frågan gavs lite mer kontext, så underströks det centrala påståendet för att försökspersonen skulle veta vad som var den primära frågeställningen.

Parfrågor var två separata frågor med en gemensam problematik. En del etikfrågor ställer rätt mot fel och då finns det risk att spridningen mellan olika försökspersoners svar bli dålig genom att de flesta ger det 'rätta' svaret. Om två konventionellt acceptabla alternativ ställs mot varandra bör detta förfarande generera mer intressanta svar. Vid parfrågor sammanlänkades två uttalanden som är motsatta, men inte nödvändigtvis diametralt motsatta, utan kan vara lika i några andra hänseenden. FP har inte en fix poäng att fördela mellan dem, utan kan ge båda höga eller låga poäng. Denna ändring från en mer dikotomisk utformning gjordes efter övertygande argument från Britt-Marie Drottz-Sjöberg. Att dikotomin senare skulle visa sig mycket svag förvånade mig. Många motsatspar visade inte ens en signifikant negativ korrelation. Mina inledande erfarenheter visade på en så stark tendens till neutralism att jag vid senare tillfällen uppmanade FP att läsa igenom båda parfrågorna innan de svarade och om möjligt differentiera mellan dem. För dessa svar fanns också en 'vet ej' möjlighet.

Trippelfrågor bestod av att teckna ett scenario och sedan ha tre olika svarsalternativ utformade med tanke på var sin arketyper. Önskemål om prioritering mellan alternativen framfördes på samma sätt som för parfrågor.

Kontext vid besvarandet av frågorna

Försökspersonerna fick en kortfattad skriftlig information om försökets huvudfaser. Denna gavs även muntligt med en betoning på vetenskap och anonymitet.

Innan FP började fylla i enkäten framfördes några instruktioner:

1. Frågorna har inga givna svar om vad som är rätt eller fel. Det kan vara alltför lätt att instämma utan eftertanke. Det är inte ett spontant svar utan ett reflekterat svar som efterfrågas. Sök ej undantag, utan gör en helhetsbedömning.
2. I frågor med lite mer kontext så är de understrukna påståenden de centrala att ta ställning till.
3. Parfrågor. Påståendena är inte nödvändigtvis direkta motsatser, men de är alternativ - läs båda innan ni svarar. Prioritera helst mellan de två påståendena i ett par, kanske 5 respektive 4, om ni tycker båda är viktiga, och kanske 0 respektive 1 om ni ser det som ett val mellan två tvivelaktiga alternativ.
4. Trippelfrågor. Påståendena kan ses som alternativ; läs alla tre innan ni svarar. Differentiera helst mellan dem. Vilket är bäst och vilket är sämst?

Hur många frågor?

Många undersökningar med liknande målsättning har ett begränsat antal frågor. Machialellitestet, Mach IV, använder sig av 20 frågor (Christie & Geis 1970). Wildavsky & Drake använder 6 'items' för att klassa försökspersonerna i någon av tre grupper enligt sin 'Culture theory' (1990). Brady & Wheeler (1996) har fyra alternativ för varje scenario som vinklar frågan utifrån en viss teoretisk kategori. Brady & Wheelers enkät tog 10 minuter att fylla i.

Andra har betydligt mer omfattande format. MacDonald & Paks (1996) enkät var på 14 sidor, varav 6 sidor redogjorde för 14 scenarios ("vignettes"). Inom P-sektionen har man uppfattningen att det generellt fungerar väl med långa formulär - endast ett tapp på 0.4% för en extra sida (Sjöberg & Drottz-Sjöberg 1993, s 3). Christina Björklund (1997) fick 72% respektive 82% svar på två undersökningar om 36 sidor. Patric Andersson (1998) beräknade 30 till 45 minuter för att fylla i hans formulär på 32 A5 sidor. Med flera likartade frågor kan FP kanske genom eftertanke prestera ett mer adekvat svar än på enstaka lite överrumplande frågor. Möjligheterna ökar också att testa konsekvensen i uttalandena med en reliabilitetskontroll. Anders Westlunds bedömning är att 40-60 frågor utgör det maximala antal man bör ställa.

Även om det går att få FP att svara på längre enkäter så gäller en rimlig avvägning mellan kvantitet och kvalitet. Det går att klara sig med ett mindre antal frågor om man söker disjunkta svar, men en motverkande kvalitetsaspekt är en ökad känslighet för att personerna verkligen ger ett rättvisande svar på varje fråga. Jag kände mig allför osäker på vilka frågor som ger genomslag, samt intresserad av att också få svar på kompletterande frågor för att få en rikare bild av mina arketyper, för välja blott en liten mängd frågor. Jag hade 49 frågor i den första enkäten, vilket i slutskedet av försöket utökades med ytterligare 10 frågor (behandlas i avsnitt 2.6).

Denna undersökning skulle vara ett steg i utvecklandet av en mer komprimerad test såsom för Mach IV och 'Culture theory', men i detta utvecklingskede behövs en bredare empirisk bas för att vaska fram de mest givande frågorna.

Vilken typ av skala?

Valet av skala till undersökningen implicerar flera olika frågor, bland annat antalet punkter. Trots populariteten för 7-punkters Likertsskala är min bedömning att en skala med ett jämt antal punkter är att föredra. En neutral punkt kan bli ett alltför lockande

val och i sig är det önskvärt att få fram en varians. En jämn skala är en påtryckning som bör ses som acceptabel om detta kombineras med en 'vet ej -fråga'.

I enkäten används en sexpunktsskala från 0 till 5 poäng. Bara de två extrempunkterna anges - "instämmer"/ "instämmer ej". Detta för att undvika att få ojämna avstånd i FPs bedömning av olika mellanpositioner. "Till viss del" kanske betyder mycket för vissa personer, men bara en aning för andra. Detta strider mot en vanlig praxis, men jag har fastnat för Anders Westlunds argumentation i den här frågan. Jag bedömer också 0 som ett tydligare avståndstagande i en skala 0 till 5 än 1 i en skala 1 till 6 samt 5 poäng som ett vanligare tal än 6 för ett fullt instämmande.

För att inte få ogrundade preferenser av personer, som inte har någon åsikt eller uppfattar frågan som felställd, bör det finnas ett "vet ej"- alternativ. Sjöberg har visat samma inställning när han kritiserat SIFO för att forcera ställningstaganden genom att inte ha denna möjlighet. Målsättningen är inte att forcera fram ett ställningstagande, utan att ge dem som inte har en preferens möjlighet att undvika att svara på sådana frågor.

För vissa frågor kan "vet ej"-gruppen uppgå till närmare 30 %. Vid höga bortfall har många forskare lagt in medelvärden för att inte få problem med hög andel 'missing values' i sin statistiska databehandling. Detta är en diskutabel lösning. Min lösning av detta dilemma blev att ha ett 'vet ej'-alternativ, men samtidigt i den muntliga presentationen vädja till FP att söka svara och bara efter en ordentligt reflektion välja 'vet ej'-alternativet. Mitt intryck är att detta fungerade väl. 'Vet ej' svaren var få, och FP fyllde i enkäterna på ett synbarligen koncentrerat sätt. Ungefär 25 minuter avsattes till enkätmomentet och det fanns ingen fördel i att skynda på och vara klar på kortare tid.

2.3 Frågeurval och indexutformning

Huvuddelen av frågorna i enkäten skall användas till en indexkonstruktion. Försökspersonens svar x , ($x = 0, 1, 2, 3, 4, 5$), tillgodoräknas hans I, R eller A indexvärde om respektive grupp förväntas instämma i denna fråga (se följande tabell 2.1). Om I, R respektive A finns i den nästföljande kolumnen under rubriken 'instämmer ej', så tillgodoräknas respektive indexvärde istället $5 - x$ för den frågan. Exempelvis förväntas en altruist instämma med Q1 (Lika hänsyn till andras intressen), men en integrist att ej instämma. Ett svar av en försöksperson med 2 poäng på denna fråga innebär således att personens indexA tillförs en komponent på 2 och indexI tillförs en komponent på 3, (dvs $5-x$), medan R-värdet inte påverkas.

Svaren på samtliga besvarade frågor som ingår i index, används sedan för att beräkna tre index (genomsnittliga värden) för varje försöksperson. Dessa tre index mäter graden av integritet, reciprocitet och altruism. De försökspersoner med skillnader mellan de tre indexvärdena, vilket kan bedömas spegla personens etiska inriktning, klassas som tillhörande någon av de tre IRA-grupperna. Det är skillnaderna mellan dessa tre olika profilerade grupper som står i fokus för analysen.

En central uppgift var att välja ut lämpliga frågor för denna indexfunktion. Jag utarbetade ett förslag med 110 frågor som jag bedömde vara relevanta, tillräckligt

kontroversiella för att få spridning, samt klara i problemställningen. Inspiration från litteratur var naturligtvis en källa. Det fanns en strävan att täcka in ett vidsträckt område av social och ekonomisk relevans och inte begränsa frågorna till mer erkända och särskilda 'etikfrågor'.

Detta förslag prövades sedan i två test som redovisas nedan. Efter att ha prövats i såväl ett förtest som ett validitetstest utvaldes 49 av de 110 frågorna till själva försöket.

Förtest

Ett förtest gjordes för att kontrollera om frågorna uppfattades som klara eller om de inbjöd till olika tolkningar och för att se om variationen var tillräcklig. Mina egna förväntningar om vad som var kontroversiellt innehåll bekräftades inte alltid. Totalt deltog 14 personer, varav 10 arbetsökanden från arbetsförmedlingen, den då tilltänkta primära målgruppen. Försökspersonerna fick explicit kommentera frågorna skriftligen eller med muntliga kommentarer tillsammans med försöksledaren. Syftet med detta test var att få underlag för att prioritera vissa frågor och sälla ut andra.

Validitetstest

Det som i första hand kontrollerades i validitetstestet var om min koppling mellan respektive fråga och olika arketyper överensstämde med expertgruppens bedömning eller ej. Testet bestod i att varje fråga relaterades till de tre arketyperna av 10 olika expertbedömare (de flesta doktorander vid HHS). Var, enligt respektive expert, på skalan 0 till 5 kommer en integrist, reciprok och altruist att markera sitt svar? En del frågor kunde diskvalificeras, då expertsvaren inte kopplade dem tillräckligt entydligt till den arketypiska profilen.

Modellen i tabeller och bilagor

Flertalet av de 49 utvalda frågorna användes till konstruktion av en modell med index för vardera integritet, reciprocitet och altruism. Denna koppling mellan svaren på de olika frågorna och de etiska kategorierna är grunden för den gruppindelning vars konsistens och effekt på beteendet skall undersökas. Därför är det viktigt att noga klargöra frågorna och modellens samband i tabeller och bilagor.

- Tabell 2.1 visar de av de 49 frågorna som används i index i förkortad form (vilka kommer att användas i texten såsom påminnelse av frågans innehåll) och deras anknytning till de tre IRA-typerna. Denna klassning av 'instämmer' och 'instämmer ej' för de olika frågorna benämns i fortsättningen som 'modellen'.
- I Bilaga A utgörs av en komprimerad utskrift av de kompletta 49 frågorna.
- I Bilaga B återges det formulär med frågor som besvarades av försökspersonerna.
- I Bilaga C redogörs för vilka frågor som använts i index för respektive integritet, reciprocitet och altruism.

Tabell 2.1 Kortfrågornas relation till IRA-modellen

Enkätfrågorna, i förkortad form, med anknytning till de tre IRA-typerna. Denna klassning av 'instämmer' och 'instämmer ej' för de olika frågorna benämns i fortsättningen som 'modellen'.

<u>Instämmer</u>	<u>Instämmer ej</u>	
Q1 (Lika hänsyn till andras intressen)	A	I
Q3 (Inte gynna sina egna intressen)	A	I
Q4 (Ansvar för eget liv, inte andras)	I	A
Q6 (Regler för dem som har det svårt)	A	I, R
Q7 (Moralisk plikt att återgälda)	R	I
Q8 (Den med mindre har rätt till mer)	A	I
Q10 (Den rike skall hjälpa den fattige)	A	I, R
Q12 (Villkorat samarbete, själv)	R	A
Q13 (Största möjliga lycka för de flesta)	A	I, R
Q14 (Pengar till Röda korset, ej till lån)	A	I, R
Q15 (En mindre present vore bättre)	R	I, A
Q16 (Stanna trots löneöverbud, andra)	R	I
Q17 (Ingen rättighet utan skyldighet)	R	A
Q18 (Att vittna borde vara frivilligt)	I	R
Q19 (USA-modellen är bra)	I	R
Q20 (U-hjälp utan villkor)	A	I, R
Q21 (Stanna trots löneöverbud, själv)	R	I
Q22 (Barnstöd till mest behov)	A	I, R
Q23 (Besvärligt med tjänst från ovän)	R	I, A
Q24 (Villkorat samarbete, andra)	R	A
Q25 (Moralen som lojalitet och ömsesidig)	I, R	A
Q26 (Ömsesidighet räcker inte - osjälvisk)	A	R
Q27 (Hjälpa sina medmänniskor)	A	I, R
Q28 (Att inte svika samarbeten)	I, R	A
Q29 (Ömsesidighet även mot eget intresse)	I, R	A
Q30 (Omfördelning även mot eget intresse)	A	I, R
Q31 (Faktiska principer att följa)	I, R	A
Q32 (Ambitiösa mål som strävan)	A	I, R
Q33 (Jesus, älska sina fiender)	A	I, R
Q34 (Talionprincipen)	R	A
Q35 (Egenintresse bärande princip)	I	A
Q36 (Ömsesidighet bärande princip)	R	A
Q37 (Osjälviskhet bärande princip)	A	I, R
Q38 (Jag bjuder på mig själv istället)	I, A	R
Q39 (Ungefärlig balans på längre sikt)	R	I, A
Q40 (Okej om jag bjuder mest)	A	I, R

2.4 Resultat av IRA-gruppernas attityder

Bekräftade empirin de prognoser som impliceras av modellen? 24 frågor visade signifikanta skillnader mellan några av grupperna. Av dem överensstämde 18 helt

med modellen. Datamaterialet bearbetades i SPSS 8.0. Signifikanskriteriet var enstjärnig signifikans enligt Kruskal-Wallis.

Tabell 2.2 De 18 frågorna med signifikanta skillnader mellan IRA-grupper helt enligt modellen

I tabellen nedan finns medelpoängen på olika frågor för de tre grupper på vardera 12 personer som valts ut.

	<u>Int</u>	<u>Rec</u>	<u>Alt</u>
Q1 (Lika hänsyn till andras intressen)	2.17	2.58	3.25
Q3 (Inte gynna sina egna intressen)	0.67	1.92	3.17
Q8 (Den med mindre har rätt till mer)	0.25	0.58	2.17
Q10 (Den rike skall hjälpa den fattige)	1.17	1.58	3.42
Q13 (Största möjliga lycka för de flesta)	2.83	2.67	3.36
Q14 (Pengar till Röda korset, ej till lån)	0.58	0.67	2.83
Q15 (En mindre present vore bättre)	2.42	3.83	1.91
Q19 (USA-modellen är bra)	4.33	2.75	3.42
Q23 (Besvärligt med tjänst från ovän)	1.64	3.42	1.92
Q25 (Moralen som lojalitet och ömsesidig)	2.75	2.75	1.55
Q27 (Hjälpa sina medmänniskor)	2.50	2.50	4.08
Q28 (Att inte svika samarbeten)	3.42	3.83	1.50
Q31 (Faktiska principer att följa)	3.92	3.00	2.50
Q33 (Jesus, älska sina fiender)	1.42	1.17	2.92
Q35 (Egenintresse bärande princip)	4.08	3.25	2.00
Q37 (Osjälviskhet bärande princip)	1.42	2.50	4.17
Q39 (Ungefärlig balans på längre sikt)	3.17	4.36	1.36
Q40 (Okej om jag bjuder mest)	2.67	2.42	4.08

För de övriga sex signifikanta frågorna gällde att en ej utplacerad tredje grupp tog ett distinkt ställningstagande, istället för att hamna i en mellanposition. I några fall var det endast den ickeprognostiserade extremen som visade en signifikant särskilnad. Dessa sex fall kan vara värda att precisera närmare.

Tabell 2.3 Signifikanta samband mellan IRA-grupper som är huvudsakligen men inte helt enligt modellen

	<u>Int</u>	<u>Rec</u>	<u>Alt</u>
Q7 (Moralisk plikt att återgälda)	3.08	3.75	2.75
Q12 (Villkorat samarbete, själv)	4.00	3.42	1.17
Q18 (Att vittna borde vara frivilligt)	2.33	1.17	0.82
Q24 (Villkorat samarbete, andra)	3.58	3.55	1.00
Q26 (Ömsesidighet räcker inte - osjälvisk)	2.25	2.83	4.00
Q34 (Talionprincipen)	3.25	2.75	1.18

Dessa sex frågor kan behöva kommenteras mer.

- Q7 (Moralisk plikt att återgälda) var inte oväntat uppskattad av reciproker. Integrister var den förväntade motgruppen, men altruister visade sig vara de som var minst instämmande. Detta var en avvikelse från index, men den är ändå inte problematisk för den övergripande synen.
- Enligt modellen var reciproker för Q12 (Villkorat samarbete, själv) och altruisterna emot. Integrister visade ett än högre instämmande än de reciproka i detta påstående.
- Q18 (Att vittna borde vara frivilligt) Integrister var mest benägna att instämma i detta påstående, helt enligt modellen, men altruisterna visade sig var mer emot än de reciproka.
- Reciproker förväntades instämma i Q24 (Villkorat samarbete, andra) och altruister vara mindre positiva vilket också bekräftades. Integrister var aningen mer positiva än reciproker.
- Q26 (Ömsesidighet räcker inte - osjälvisk). Integrister var mer emot denna icke-reciproka tes än reciprokerna.
- Q34 (Talionprincipen) förväntades få stöd av reciproker och invändningar från altruister. Utfallet bekräftade detta, men integrister var än mer entusiastiska än reciproker.

En slutsats av detta är att huvudbilden stämmer väl, men med tillägget att arketyper av integritet är lite för mycket en bild av en ensamvarg. De som är integrister visar lite mer entusiasm för de grundregler de ser som väsentliga för samarbete. Reciproker visar mer moderation och mindre radikalism i sina ställningstaganden.

IRA och ekvidistans

De som attitydmässigt klassas som altruister är distinkta, medan många FP i de andra två grupperna visar höga värden på båda. Personer med mer än 2.8 i ett IRA värde klassades som höga och en del fick hög poäng i två mått. Det finns ett problem med hög 'dubbelpolaritet'. Resultatet visade på 12 resultat med höga värden för både Integritet och Reciprocitet (IR-profil), men 0 för IA och RA. 'Ensamtoppar' visar ett mönster 8-8-19 (för respektive integrister, reciproker och altruister) som ser särskiljande ut för altruister, men om de arbetssökande exkluderas får man ett mer jämnt mönster för ensamtoppar 7-7-11. Bipolaritet ligger dock fortfarande högt med 11 fall.

2.5 Resultat av hela försöksgruppens attityder

För att pröva kopplingen mellan olika etiska uppfattningar så undersöktes korrelationen mellan de olika frågorna för hela försöksgruppen omfattande 90 FP. Den framräknade korrelationen beräknades enligt Pearson med tvärsidig signifikans. De signifikanta resultaten presenteras i Bilaga D. Vad kan man dra för slutsatser av resultatet?

Konsekvens - reliabilitet

Ingen fråga var en direkt upprepning, men två par låg nära varandra. Ett sådant par är Q16 (Stanna trots löneöverbud, andra) och Q21 (Stanna trots löneöverbud, själv). I vilken grad gäller en regel i allmänhet och i vilken utsträckning bedöms den som

viktig för det egna agerandet? En positiva korrelation på 0.828 indikerar en reliabilitet mellan svaren, men också uppfattningen att regler gäller en själv, inte bara andra. Det andra paret är Q12 (Villkorat samarbete, själv) och Q24 (Villkorat samarbete, andra) visade en korrelation på 0,740. Detta kan också ses som ett tecken på konsekvens och reliabilitet; det man värdesätter hos andra överensstämmer väl med hur man själv önskar framstå.

Korrelation mellan enskilda frågor och jämförelse med modellen.

En sällning har gjorts av intern bivariat korrelation mellan frågorna enligt kriteriet enstjärnig signifikans och minst 0.35 i positiv eller negativ korrelation. Med överensstämmelse med modellen menas att resultatet överensstämmer med de klassningar av olika svarsalternativ som redovisas i avsnitt 2.3. Vid positiv korrelation förväntades enligt modellen två positiva klassningar eller två negativa klassningar för berörda kategorier, och vid negativ korrelation en positivt och en negativt klassning av frågan i berört index.

Analys av de frågor som testats på alla 90 FP ger 35 signifikanta samband mellan de olika frågor som använts i Index1. Av dessa är 35 enligt modellen och inget samband emot som framkommer av Bilaga D.

I en tidigare körning då dessa frågor ännu endast besvarats av 62 FP fanns det 3 undantag mot modellen av 51 signifikanta samband. Vid ett större antal FP minskade alltså antalet signifikanta samband, men överensstämmelsen med modellen ökade.

2.6 Extra indexfrågor

Påbyggnad med 10 frågor från 49 till 59

I en delrapport efter försök med 62 personer, noterades att A-värden särskiljdes väl, medan I och R-värden var betydligt svårare att särskilja. Ett skäl till detta var en knapphet på frågor som skiljde I och R. De 49 utvalda frågorna kompletterades under försöken med ytterligare 10 frågor. Vid försök med ytterligare 28 försökspersoner tillkom frågorna 50-59, av vilka reciproker och integrister förväntas skilja sig vid 9 stycken. Se tabell 2.4.

Det är av vikt att understryka att denna sista grupp på 28 försökspersoner besvarade samma frågor och genomgick samma experiment som de föregående 62. Men därutöver fick de dessa 10 tilläggsfrågor. De 36 IRA-personerna är utvalda ur den totala gruppen på 90 personer med den inskränkning som omtalats tidigare; de 24 FP som var arbetssökande var inte med i underlaget. Av de 69 studenterna från Handelshögskolan blev således ungefär hälften klassade i någon av de tre IRA-grupperna. I index1 ingår klassificerade frågor i intervallet 1 till 49 och i Index2 ingår samtliga klassificerade frågor mellan 1 och 59. En mer utförlig presentation av tilläggsfrågorna finns i Bilaga E.

Tabell 2.4 Tilläggsfrågornas koppling till index

	Instämmer	Instämmer ej
Q50 (Betala och inte stå i skuld)	I	R
Q51 (Balans men inte 'nollställning')	R	I
Q52 (Dra ett streck, gå vidare)	I, A	R
Q53 (Det är rätt att bråka lite)	R	I, A
Q54 (Ändra lunchbokningen)	I	R
Q55 (Avtal skall hållas)	R	I
Q56 (Blanda inte vänskap och affärer)	I	R
Q57 (Personlig föreopers. lösning)	R	I
Q58 (Hjälpa enligt föredöme)	A	I, R
Q59 (Hjälpa just hjälparen)	A, R	I

Resultat av tilläggsfrågorna

Eftersom underlaget för tilläggsfrågorna är lite mindre så diskuteras detta resultat för sig, men på samma sätt som de frågor som besvarades av alla försökspersonerna. I ett första avsnitt fokuseras resultatet för de IRA-klassade personerna. I ett andra avsnitt granskas korrelationen mellan olika frågor för hela försöksgruppen.

Effekter på IRA-index av tilläggsfrågorna

Med reservation för det mindre antalet personer - 12 stycken IRA-klassade - kan man dock se några tendenser.

Reciproker prefererade klart Q51 över Q50 (4.75 mot 2.75) och på motsvarande sätt prefererade de klart Q53 före Q52 (3.25 mot 2.00) medan integristerna hade en preferens (sva gare) i motsatt riktning vilket stämde väl med modellen.

I paret Q54 och Q55 fanns det en allmän preferens i alla grupper för Q55; integrister och altruister var ännu mer avtalstroga än reciproker!

I valet mellan Q56 och Q 57 var reciprokerna relativt neutrala, men inte bara integrister utan än mer altruister var emot blandning mellan vänskap och affärer. Det kan så vara av två olika skäl; integristerna kanske för att de föredrar marknadslösningar, och den altruistiska preferensen speglar kanske en mer avog inställning mot ett ekonomiskt intrång i det privata. Den altruistiska reaktionen var varken med eller mot modellen utan frågan var tänkt att särskilja integrister och reciproker och gav ett svagt stöd.

Modellen fick ett starkare stöd i paret Q58 och Q59. Reciprokerna var betydligt mer intresserade av att hjälpa hjälparen än att se honom som ett föredöme, 3.75 mot 2.00. Integristerna visade samma tendens, men svagare och på lägre nivå, medan altruisterna visade samma värde 3.33 på båda frågorna.

Ser man på tilläggsfrågorna enskilt så tycks de indikera att de var vettiga komplement, som främst behöver testas på fler personer. Men dessvärre fick jag inte den förväntade differentieringen i det nya Index2. Jag förväntade mig att det skulle bli en förbättring från det gamla Index1, så att skillnaden mellan integrister och reciproker skulle öka, dvs de skulle särskilja sig bättre från varandra på så sätt att integristerna ökade i

integritetsvärde och tappade i reciprocitetsvärde, medan reciprokerna genomgick den motsatta utvecklingen när deras värden beräknades på ett större antal frågor i Index2. Men så blev inte fallet som framgår i följande tabell.

Tabell 2.5 Indexjämförelser

	Int1	Int2	Rec1	Rec2	Alt1	Alt2
Integrister	3.25	3.17	2.88	2.84	1.77	1.79
Reciproker	2.72	2.64	3.09	3.08	1.79	1.81
Altruister	2.23	2.22	1.94	1.97	3.06	3.06
Övriga	2.35	2.35	2.41	2.41	2.53	2.54
Totalt	2.50	2.48	2.50	2.50	2.41	2.41

Reciproker tappade i snitt 0.08 integritetspoäng, men det gjorde integristerna också. Integristerna tappade 0.04 reciprocitetspoäng och reciprokerna 0.01. Men detta är ju en obetydlig förbättring i särskiljning mellan grupperna och till priset av att glida närmare altruisterna. De senare minskade 0.01 i integritet men ökade 0.03 i reciprocitet. Dessa siffror indikerar inte någon förbättring om alla försökspersoner besvarat den längre blanketten.

Skall någon positiv konklusion dras av denna negativa erfarenhet så är det att den stöder den ursprungliga ambitionen, dvs att vaska fram ett begränsat antal disjunkta frågor för att få ett index. Denna uppgift skall behandlas, men först i avsnitt 5.2.

Signifikanta korrelationer för tilläggsfrågorna

När de 10 nya frågorna, Q50-Q59 (som ingår i Index2), inkluderades utökades antalet signifikanta samband, men precisionen enligt modellen sjönk. Korrelation förelåg för 55 samband mellan de frågor som användes till de etiska kategorierna i index för Int2, Rec2 och Alt2. Av dessa samband överensstämde 45 med modellen, men 10 gick emot. (Detta att jämföra med 35 signifikant överensstämmande och inga signifikant motstridiga resultat för de 'gamla' frågorna som samtliga försökspersoner besvarat.) Låt oss titta på avvikelserna för de nya frågorna.

En positiva korrelation mellan Q50 och Q13 överraskade. Q50 (Betala och inte stå i skuld) var tänkt att tilltala integritetiskt orienterade personer som inte förväntades stödja den utilitaristiska Q13 (Största möjliga lycka för de flesta).

Två integritetsattityder Q52 (Dra ett streck, gå vidare) och Q56 (Blanda inte vänskap och affärer) förväntades inte vara negativt korrelerade med en tredje integritetsattityd Q18 (Att vittna borde vara frivilligt). Q52 och Q18 kan också ses som kontextuellt nära varandra; att undvika att bli rättshaverist.

Q53 (Det är rätt att bråka lite) klassades som en reciprok disciplinering och inte i harmoni med Q27 (Hjälpa sina medmänniskor) som sågs som en förlåtande altruism. Den positiva korrelationen mellan dem förvånar.

Q54 (Ändra lunchbokningen) förväntades uppskattas av optimerande integrister, medan reciproker torde föredra en mer stabil/rigid linje enligt Q55 (Avtal skall hållas). Jämtvål uppvisades en positiv korrelation. Liksom Q54 bedömdes Q38 (Jag bjuder på mig själv istället) som mindre reciprok, men likväl uppstod en negativ korrelation mellan dem.

Q57 (Personlig föreopers. lösning) klassades som reciprok och Q58 (Hjälpa enligt föredöme) som altruistisk, men den första fick ändå en negativ korrelation och den senare en positiv korrelation med den reciproka Q17 (Ingen rättighet utan skyldighet). Den senare kan ses som mer formell reciprocitet och Q57 som mer informell vilket skulle vara en förklaring, men Q58 är dock också en informell regel.

Q58 var dessutom negativt korrelerat med Q20 (U-hjälp utan villkor) vilket inte stämmer med modellen då båda tycks högst altruistiska och likartade.

Reciproker förväntades attraheras av Q59 (Hjälpa just hjälparen), men repelleras av Q58 (Hjälpa enligt föredöme). Nu registreras en positiv korrelation. En närmare analys visade att reciproker hade preferenser enligt modellen, men altruister var generellt positiva och integrister generellt negativa och det gjorde att den särskiljande effekten drunknade i den stora gruppen.

Jag är lite brydd över att de nya frågorna givit så lite. Tillskottet av statistiskt signifikanta relationer uppvisar 10 samband som stöder modellen och 10 bestridande samband, vilket inte är imponerande för att summera med ett 'understatement'.

2.7 Andra samband

Huvuduppgiften är att undersöka modellens förmåga att systematisera olika värderingar, men det finns andra samband som också har intresse. Hur ser relationen ut mellan etiska preferenser och det samhälle man bedömer vara i linje med det egna intresset? Andra samband av intresse är IRA-klassningens relation till social situation och politiska preferenser. Ett ytterligare område är relationen mellan IRA-grupper och undersökande frågor av politisk/filosofisk natur. Dessa samband behandlas i de följande avsnitten.

'Intresse i framtida samhälle'

En fråga av stort intresse var om det förelåg en korrelation mellan egenintresse uttryckt som 'ett samhälle bättre för mig' och olika etiska preferenser. Tre stycken intressefrågor ställdes vilka representerade var och en av de tre IRA-grupperna.

Q41 Ömsesidigt samhälle bäst för mig

Q42 Osjälviskt samhälle bäst för mig

Q43 Var-för-sig samhälle bäst för mig

Intressefrågorna ingick inte i index, då avsikten är att se på genomslaget av etiska värderingar, inte intressen i sig. Men det är i linje med modellen att intressen och värderingar överensstämmer. Då klassningen av etisk profil inte inkluderade intressefrågorna så finns det god möjlighet att testa överensstämmelse mellan intresse och etik.

Alla IRA-grupper placerade ett ömsesidigt samhälle som bäst för dem själva, altruister låg nästan lika högt med ett altruistiskt samhälle, men de andra två grupperna gjorde en negativ bedömning av ett sådant samhälle. Dessa låg däremot högt också på 'var för sig' vilket altruisterna värderade lågt. Att integrister tillämpade en koppling mellan mål och egenintresse förvånar inte, men att altruisterna såg ett osjälviskt samhälle som bra för dem själva - inte bara bra för andra (som inte har så god start som den vid Handelshögskolan) är värt att notera. Intresset väger tungt.

Intresse och värderingar för hela försöksgruppen

Hypotesen är att Q41 - intresse av ett reciprok samhälle - är positivt korrelerat med frågor som har ett R vid 'instämmer' och negativt korrelerat med frågor som har ett R under 'instämmer ej'. På motsvarande sätt implicerar hypotesen överensstämmelser mellan Q42 och altruistiska värderingar samt mellan Q43 och integristiska värderingar. Korrelationer mellan de tre intressefrågorna och andra frågor för hela försöksgruppen undersöktes. Resultatet var enligt följande:

Q43 (Var-för-sig samhälle bäst för mig) var positivt signifikant korrelerat med Q35 och negativt med Q8, Q26 och Q37. Alla samband är i överensstämmelse med hypotesen.

Q41 (Ömsesidigt samhälle bäst för mig) var endast signifikant korrelerat med en fråga - i hypotesöverensstämmelse - Q36 (Ömsesidighet bärande princip).

Q42 (Osjälviskt samhälle bäst för mig) visade signifikant negativ korrelation med Q39 och positiv med Q3, Q26, Q27, Q30 och Q37. Allt i hypotesöverensstämmelse.

Av 11 signifikanta resultat var 11 enligt modellen, vilket tyder på en rätt systematisk överensstämmelse. Mellan de tre intressealternativen fanns det ett signifikant negativt samband mellan Q42 och Q43. Det reciproka alternativet är inte lika distinkt avskilt som de två andra, varken i en direkt jämförelse eller indirekt via de olika attitydfrågorna.

Sociala effekter

Könsrepresentationen (Q45) var jämn mellan grupperna.

Ålder och sysselsättning blev signifikanta mot Övrig-gruppen, men det visar ingenting av intresse, utan är en följd av att jag beslöt att välja IRA-grupperna ur studentunderlaget.

Arbetsökande och studenterna skiljer sig åt en hel del i index. FP från arbetsförmedlingen ligger som grupp 0.41 högre i altruism, men 0.28 lägre i reciprocitet och 0.39 lägre i integritet. Utöver dessa skillnader i etiska värderingar så kan dock en rad andra sociala faktorer spela in och bidra till skillnader i svaren.

Politiska effekter

Politisk preferens, Q49, gav höga poäng åt vänsteruppfattning och låga poäng åt högeruppfattning. Detta resulterade i 4 signifikanta positiva samband med följande variabler.

Q8 (Den med mindre har rätt till mer)

Q10 (Den rike skall hjälpa den fattige)

Q20 (U-hjälp utan villkor)

Q33 (Jesus, älska sina fiender)

De svaren överensstämmer med mina förväntningar. Att Jesu linje slår igenom är dock väl värt att notera.

Skillnaderna mellan de olika IRA-gruppernas politiska preferensernas var ej signifikanta. A var mest vänster, men R - inte I - var mest höger. Medelpoäng för respektive grupp var: I 2.14; R 1.71; A 2.57.

Skillnaden i politisk preferens var stor mellan grupperna Handelsstudenter och arbetssökande; den från arbetsförmedlingen ligger 1.52 poäng mer till vänster, dvs en rätt rejäl skillnad.

Kompletterande frågor

Utöver de frågor som förväntades ha en stark koppling till index finns också ett intresse för mer explorativa frågor. Det finns en del generella attityder där det är intressant att se om det finns skillnader mellan dessa olika gruppers bedömning. Generellt gäller om kompletteringsfrågorna att de inte ingår i indexfrågorna. De är till för att undersöka om det finns något samband mellan IRA-grupperna och andra typer av värderingar. Även om ingen av frågorna i detta avsnitt gav någon statistiskt signifikant skillnad mellan attitydgrupperna kan de tentativa utslagen dock vara av visst intresse.

- Kritik av Animalutilitarism (Q2 Människor har ett högre värde än djur) hade stort stöd i alla IRA-grupper (4,08; 4,08; 4,17). Det fanns dock skillnader i den bedömningen i hela försöksgruppen vilket gav visst genomslag för denna värdering vid mer generella jämförelser mellan olika frågor och till beteendet.

- Traditionalism (Q5 Sedvänjor, en moralisk kraft) fick höga värden av alla IRA-grupper generellt, allra mest så av R. Detta är i harmoni med R såsom respekterande spelregler.

- Kritik mot kantiansk deontologi (Q9 Ingen regel om lögn, beror på) hade mest stöd av R som var de mest pragmatiska, medan I var mest principorienterade. Detta stämmer inte med uppfattningen att integristerna förväntas vara de minst deontologiska.

- Lojalitet (Q11 Skyldighet följa samhällsregler) fick något mer stöd av reciproker och minst av altruister. Det ger ett visst stöd för uppfattningen att reciproker är lite mer deontologiskt orienterade.

En av indexfrågorna kan ses som av direkt filosofisk karaktär och det kan vara befogat att kommentera den i detta sammanhang. Utilitaristfrågan Q13 (Största möjliga lycka för de flesta) stöddes mest av altruisterna, vilket knappast är överraskande, då ett samband mellan utilitarism och altruism fanns inkluderat i index. I

motsats till andra frågor i detta avsnitt var skillnaden mellan IRA-grupperna också signifikant.

2.8 Kvalitetsaspekter på enkäten

Efter denna kvantitativa redogörelse av enkätens resultat kan det vara befogat att rikta uppmärksamheten mot kvalitativa aspekter på siffermaterialet. En fråga att penetrera är försökspersonernas motivation. En andra fråga med kvalitativa aspekter är graden av reliabilitet i undersökningen. De frågorna behandlas i var sitt avsnitt.

Motivation

Bishop gör bedömningen "Wording effects tend to be larger with responders with a low level of involvement" (via Sjöberg & Drottz-Sjöberg 1993, s 13). Mina försökspersoner bör ha varit rätt motiverade. En belöning fanns i utsikt och miljön var gynnsam då försökspersonen var omgiven av andra koncentrerade enkätbesvarare (jämfört med en hemmasituation med risk för avbrott och störande inslag). Försökspersonerna hade ingen fördel i att hafsa igenom formuläret då de ändå måste vänta på andra innan nästa moment kunde påbörjas.

I de muntliga instruktionerna uppmanade jag till ett reflekterat svar, inte ett spontant svar. Jag motiverade detta med att påståendena i allmänhet är uppfordrande och innehåller något argument så att det finns risk att man håller med av bara farten. Jag påstod också att det alltid går att hitta ett undantag så att man kan misstycka, men det jag var ute efter var bedömningen av den generella giltigheten.

Reliabilitet

Jag övervägde en reliabilitetstest, men beslöt till sist att inte göra en sådan.

I ett experiment av Brady & Wheeler (1996) fick en testgrupp på 33 personer genomföra ett test vid två tillfällen, med repris 2 veckor efter det första besvarandet. Försökets 'enhetliga' grupper var de som hade dominans för samma filosofi (utilitarism eller deontologi) för såväl skäl som lösning. De blandade grupperna fick en korrelation på 0.6 och de mer enhetliga grupperna fick 0.8. Min undersökning fokuserar sådana något enhetliga grupper vilket bör leda till att de visar hygglig reliabilitet. Ett praktiskt argument mot reliabilitet var att jag genomförde testerna på en samling personer som jag rekryterade på arbetsförmedlingen och jag såg stora problem med att få tillräckligt många av dessa personer att göra en upprepade ifyllning.

En avvikelse i förståelse av frågorna eller skiftande bedömning av försökspersonen vid olika testtillfällen är dock inte det enda problemet. Besvärligare är om det finns en variation beroende på att frågan uppfattats olika av olika personer, vilket kan resultera i oenighet som är en chimär. Den luftighet som finns i värderingsfrågor kombinerad med en överensstämmelse av vad som är positiva respektive negativa ord gör att det finns risk för en skenbar enighet. Detta är ett problem som i viss mån behandlas av validitetstestet. Min bedömning är att ett reliabilitetstest inte var värt insatsen.

3 Experiment

Presentationen i detta kapitel börjar med avsnitt 3.1 som diskuterar för och nackdelar med experiment. Avsnitt 3.2 beskriver reglerna för de tre spel som jag använt mig av, vilka är olika varianter av ultimatumspel. I nästföljande avsnitt 3.3 redogör jag för det praktiska upplägget av de utvalda experimenten. I avsnittet 3.4 diskuteras några av de bedömningar som ligger bakom den valda utformningen. I avsnitt 3.5 presenteras de hypoteser som ställdes upp före genomförandet av experimentet. I kapitlets femte och sista avsnitt 3.6 redovisas resultaten av spelbeteendet.

Koppling mellan beteende och den attitydundersökning, som presenterades i föregående kapitel, kommer att göras i nästföljande kapitel. I detta kapitel är det således experimentdelen av undersökningen som fokuseras.

3.1 Synpunkter på experiment

Fördelar med experiment

De undersökningar som imponerat på mig har i stor utsträckning varit praktiskt relevanta experiment. Problemet är att få en experimentell handlingssituation som inte bara blir en attitydundersökning. Försökspersonen skall helst inte inse vad som verkligen undersöks. Experimentet skall upplevas som ett reellt handlande som är stimulerat av situationen, så att det inte bara mäter ”officiell” attityd. Ett paradexempel på försöksupplägg är Stanley Milgrams experiment (1974). Hans test av benägenheten att lyda order och utdela elchocker presenterades för försökspersonerna som en undersökning om hur bestraffning påverkar inlärningsförmågan. Många andra föredömen finns i Robert Cialdinis bok *Influence; Science and Practice*. Han redovisar en rad studier av hur människor i olika psykologiska experiment faktiskt reagerar och utifrån detta försöker han komma till mer generella utsagor. Fallstudier och annan icke-experimentell empiri leder ofta till slutsatser med diskutabel räckvidd. Andra har dock en mindre entusiastisk syn på experiment.

Problem med experiment

En generell invändningen mot experiment är att de saknar relevans utanför experimentsituationen (exempelvis Sjöberg, personlig kommunikation 1997). Reliabiliteten och signifikansen må vara aldrig så hög, men det kan ifrågasättas om resultatet säger något om generellt beteende. Ett problem är att experiment inte alltid har en tydlig parallellitet till beslut i relevant praktik. En relevant situation innefattar en stor mängd variabler och det råder vitt skilda uppfattningar om vad som är rätt och fel såväl som vad gäller variablernas relativa betydelse. Ett experiment kan inte sammanfatta komplexa handlingar utan på sin höjd stilisera en typ. Denna invändning gäller i än högre grad spelteoretiska experiment än de mer praktiskt förankrade experiment som hänvisades till i föregående stycke. Kritiken riktas dock ofta mot experiment generellt och gäller inte minst den förenklade kontexten i vilken beslutet fattas.

Kritiken mot experiment som alltför förenklade gäller i hög grad bedömningen av tvåmannaspel, men frågan är om tvåmannaspel nödvändigtvis är så väsensskilda från beslut i verkligheten. Många aktörer och många faktorer kan ofta genom karteller och lösningspaket glida ihop till ett mer koncentrerat problem. Verklighetens höga komplexitet reduceras snabbt ner till ett fåtal faktorer och antalet parter blir snabbt till ett 'vi mot dem'. Det förenklade i spelsituationen tror jag därför är en mindre belastning, eftersom komplicerade problem förenklas så att de i komplexitet liknar en spelsituation innan de blir lösta. Jag tror tom att många beslut förenklas ner ett steg till. De blir inte dilemman utan beskrivna på så sätt att en handling framstår som det enda rätta. Sedan bekräftar man i beslutsprocessen att nu skall vi gå den enda vägen. Frånvaron av kommunikation skall inte heller överdrivas. Framförallt Schelling (1960) har drivit tesen att trovärdiga "commitments" är svåra att realisera, så pratets roll bör nedvärderas. Mycket är bara "cheap talk", medan faktiskt beteende i ett upprepat spel innehåller kvalitativt högklassig information.

En del undersökningar, som Tversky och Kahneman (1981), visar på en mycket hög känslighet för 'framing'. Ett val mellan ett säkert otrevligt alternativ (förlust av människoliv) och ett osäkert, men än mer otrevligt alternativ (fler människoliv på spel), påverkades av hur dessa valalternativ formulerades. Preferensen för det säkra alternativet sjönk från 72% till 22% om formuleringen ändrades från ett val mellan två 'rädda'-lösningar till ett val mellan två 'döda'-lösningar. Vid den mer negativa formuleringen visade majoriteten FP en preferens för mer risk (Fler människoliv på spel, men med en möjlighet att ingen blir dödad).

Andra forskares upprepningar av det försöket har dock visat på en radikalt mindre effekt av framing. Petrinovich & O'Neill (1996) nämner en serie olika undersökningar som visar på en mycket liten effekt av framing; den förklarar ofta bara en så liten andel av variansen som 3%.

Dessa kommentarer om kontextberoende är kanske lämpliga att ha i åtanke när man begrundar kritiken att experiment bara är resultat av framing. Det tycks mig som att sådana faktorer har en hel del inflytande också i reala situationer. Såväl politisk som ekonomisk reklam handlar i hög utsträckning om att associera det man förespråkar till något trivsamt. Detta ses inte oberättigat som ytlig marknadsföring och intellektuellt intresse fokuserar mer mot vad som kallas grundläggande värderingar eller considered preferences. Dessa får man nog vaska fram genom att se på grundläggande mönster som står sig väl trots kontextuella olikheter. Min bedömning är därför att empiriska observationer av 'verkligheten' och experiment har samma problem. Ytan har betydelse i båda fallen och varje regel har undantag.

Den vetenskapliga ambitionen överensstämmer för experiment och observationer på fältet - att finna generella mönster. En del experimenterande forskare kan naturligtvis bli så fångade i sin empiri att den inte behöver ha någon extern relevans utan fascinerar ändå. Men observerande forskare riskerar att hänryckas av sin 'narrative story' där fascinationen av den egna historien tar över och det blir ett litteraturprojekt som är sig själv nog.

De observerande och de experimentella forskare som inte hänger sig åt en sådan avskild specialisering har att finna en balanspunkt. Det finns en motsättning mellan en

hårt inriktad specialisering och en önskan om räckvidd för sina slutsatser. Det gäller för båda forskargrupperna att finna en avvägning mellan en snäv begränsning som möjliggör en grundlig penetrering och en ambition att finna mer generella lagar och mönster som är av större vikt och intresse, men svåra att förankra i stark empiri.

En bedömning av för- och nackdelar

Det bästa försvaret för en metod är ofta de alternativa metodernas svagheter. Så också för experiment. Egenrapportering av beteende i olika situationer lider av många svagheter. Ofta krävs det en noggrann och systematisk datainsamling för att komma till en underbyggd skattning, men många rapporteringar om eget beteende får snarast ses som gissningar och grova skattningar. Speciellt om man undersöker samband attityd - beteende finns felkällor. Många människor ogillar kognitiv dissonans, så det finns risk att man ser ett ideologiskt genomslag i sitt handlande som inte finns - man tror att man gör det som man säger att man bör göra.

Som tidigare nämnts, får man ofta svaga samband mellan värderingar och beteende. En anledning är att agenten inte har, eller inte upplever sig ha, en handlingsfrihet. Ofta inte som ett direkt tvång, men som en förväntan. En vanlig uppfattning är att se beteendet som styrt av den roll man har eller av situationen i sig; om man exempelvis är ekonomichef har man några speciella aspekter att bevaka och i en viss typ av beslut är det vissa frågor som är centrala och andra kommer inte med. Många beslut som personer själva i efterhand ser som omoraliska har i beslutsögonblicket snarast behandlats amoraliskt. Moral har varit en ickefråga. En viktig faktor för ett etiskt handlande är just att man ser en handlingsfrihet och ett ansvar i beslutssituationen. Öhländer (1997) hävdar att om man fokuserar en subpopulation som har "ability" (bl a kunskap) och "opportunity" att handla så får attityder ett rejält genomslag på beteendet.

Vid ett experiment finns synnerligen goda möjligheter för normer att slå igenom då både förmåga och möjlighet oftast är mycket goda. Just kombination av en situation som genom sin ovanlighet bör stimulera till reflektion samt försökspersonens explicita handlingsfrihet talar för att här bör normerna ha en effekt om de alls har en sådan. Detta kan kompensera att situationen känns lite artificiell så att besluten blir lite svaga vad gäller känslomässig hetta och intellektuell övertygelse. Ett lite starkare "kan" och ett svagare "bör" bidrar kanske tillsammans till en hygglig approximation till normativt genomslag.

3.2 Regler för tre spel

Ultimatums spel är ett tvåpersoners spel i vilken de två rollerna inte är symmetriska. En FP, "The Proposer" ('Budgivaren'), skall föreslå hur etthundra kronor skall delas med en annan person, "The Responder" ('Svararen'). I detta papper används genomgående de etablerade engelska termerna Proposer och Responder, men i formulären till försökspersonerna användes mina svenska termer. Samtliga försökspersoner spelar tre olika spelvarianter vars regler presenteras nedan.

Spel 1 Ultimatumspelet

Försökspersonerna har inte vid spelets början blivit tilldelade någon av rollerna, Proposer eller Responder, utan de ombeds att fatta beslut för båda eventualiteterna. Det är bara en av dessa två möjligheter som kommer att realiseras och belönas, men vilken är oklart vid detta beslutstillfälle. Varje försöksperson blir Proposer eller Responder i ett spel mot en annan försöksperson i den andra rollen.

De två spelarna har en möjlighet att dela 100 kr i prispengar från experimentledaren mellan sig. Proposern skall fastställa det penningbelopp som han avser att behålla själv, vilket benämns P-värdet. Detta belopp skall vara mellan 0 och 100 kr i jämna multiplar av 5, dvs ($P = 0, 5, 10, 15, \dots, 90, 95, 100$). Detta beslut implicerar ett erbjudande till den andra spelaren, Respondern, att få $100 - P$ kr.

Respondern skall fastställa ett minimum, R-värdet, som är det lägsta värde han accepterar. Om erbjudandet är större än eller lika med Responderns krav, dvs $100 - P = R$, så blir resultatet av spelet att Proposern får P kr och Respondern får $100 - P$ kr. Men om kravet Respondern ställer är högre än erbjudandet, dvs $R > 100 - P$, så innebär det att det ultimatum som erbjudits inte accepterats och resultatet blir att Proposern får 0 kr och Respondern också får 0 kr.

En illustration kan underlätta förståelsen av reglerna. På följande skala kan Responderns R-värde markeras. Likaså markeras $100 - P$ (OBS inte P). Om R värdet ligger till vänster eller lika med $100 - P$ så innebär det att Responderns krav är uppfyllt och det ultimatum som Proposern givit, $100 - P$, är godtagbart för Respondern.

Exempel 1: Proposerns P-värde är 60, dvs $100 - P$ blir 40. Responderns R-värde är 25.

R 100-P

0-5-10-15-20-**25**-30-35-**40**-45-50-55-60-65-70-75-80-85-90-95-100

Då detta R-värde ligger till vänster (är lägre än Proposerns ultimatum) blir resultatet att Proposern får 60 kr och Respondern får 40 kr.

Exempel 2: Proposerns P-värde är 70, vilket ger ett värde för $100 - P$ på 30. Responderns R-värde är 40.

100-P R

0-5-10-15-20-25-**30**-35-**40**-45-50-55-60-65-70-75-80-85-90-95-100

I detta fall hamnar Respondern krav till höger (är högre än Proposerns ultimatum) och resultatet blir att erbjudandet är förkastat och att såväl Proposern som Respondern får 0 kronor.

Ett ytterligare sätt att beskriva spelet är genom en matris enligt nedan där några mer extrema värden för Proposer och Responder visar principen.

Tabell 3.1 Utfall i ultimatumspel

Matrisen visar Proposerns ersättning (före snedstreck) och Responderns (efter).

Proposerns P-värde	R-värde angivet av Responder						
	0	5	10	xx	90	95	100
100	100/0	0/0	0/0		0/0	0/0	0/0
95	95/5	95/5	0/0		0/0	0/0	0/0
90	90/10	90/10	90/10		0/0	0/0	0/0
xx							
10	10/90	10/90	10/90		10/90	0/0	0/0
5	5/95	5/95	5/95		5/95	5/95	0/0
0	0/100	0/100	0/100		0/100	0/100	0/100

Vem av de två spelarna, A och B, som får vilken roll är dock inte preciserat när två spelare lottas ihop utan båda eventualiteterna föreligger.

- Om Spelare A blir Proposer blir utdelningen mellan spelarna att Proposern A får PA och Respondern B får $100 - PA$ om $PA + RB = 100$. Om däremot $PA + RB > 100$ så blir resultatet att Proposern A får 0 kr och Respondern B också 0 kr.

- Om det istället blir så att B blir Proposer blir utdelningen mellan spelarna enligt följande: Proposern B får PB och Respondern A får $100 - PB$ om $PB + RA = 100$.

Om istället $PA + RB > 100$ så får både A och B blott 0 kr.

Spel 2 Diktatorspelet

En variant på ultimatumspel är diktatorspel där den spelare som får 'första draget' - ofta kallad 'The Allocator' - ensam bestämmer hur spelbeloppet skall fördelas mellan de två. Spelare med 'andra draget' ('The Recipient') - har ingen möjlighet att inlägga ett veto. Här används samma termer för de två rollerna, Proposer och Responder, som i ultimatumspel.

Proposern bestämmer alltså enväldigt det belopp han får behålla själv, P, mellan 0 och 100 som är en multipel av 5. Av detta beslut följer automatiskt det belopp som Respondern får, $100 - P$. Respondern preciserar inget krav, R, utan får det belopp som erbjuds.

Om spelaren A blir Proposer fastställer han sin egen utdelningen till PA och Bs ersättning till $100 - PA$. Om B blir Proposer får han ersättningen PB och A får $100 - PB$.

Spel 3 Förhandlingsspelet

Reglerna är som i Spel 1. Proposern delar 100 kr i P som han behåller själv och $100 - P$ som erbjuds Respondern. Respondern anger sitt krav R. Liksom i tidigare spel skall de belopp spelarna väljer var jämnt delbara med 5. Ifall villkoret $100 - P = R$ uppfylls,

så får Proposern P och Respondern $100 - P$. Om däremot $R > 100 - P$ så får Proposern 0 kr och Respondern 0 kr.

Vad som särskiljer Spel 3 mot Spel 1 är att de två personer som skall spela ihop först möts och kan diskutera erbjudanden och krav. Osäkerheten om hur motspelaren tänker kan minska. Men liksom vid tidigare spel är det en av de två rollkombinationerna som senare kommer att fastställas.

3.3 Vald utformning

Syftet med detta avsnitt är att ge en mer konkret och detaljerad bild av experimentets genomförande. Alla försökspersoner spelar de tre spel som presenterades i föregående avsnitt. De avlönas i efterhand och i en klumpsumma. Partnervalet är separat och slumpmässigt för varje omgång. Utöver spelen finns en del andra moment vilket framkommer av följande kronologiska uppställning.

Tabell 3.2 Experimentets delmoment

- Introduktion
- Utdelning 1 Attitydformuläret + formulär persondata insamling
- Utdelning 2 Ordtävlingen insamling
- Utdelning 3 Spelreglerna + Spel 1 insamling
- Utdelning 4 Regelkontrollfrågor insamling
- Utdelning 5 Ytterligare frågor (deskrip. & norm.) insamling
- Utdelning 6 Spel 2 insamling
- Utdelning 7 Till partner, förhandling 5 min, flytta isär
- Utdelning 8 Formulär till Spel 3 insamling
- Epilog

I Bilaga F finns de formulär som gavs ut till försökspersonerna under experimentet. Nedan följer de olika momenten i experimentets process.

Ordtävlingen

Försökspersonerna deltar i en tävling som avgör rollfördelning mellan dem själva och den andra person de senare kommer att lottats ihop med. Den av de två som har klarat ordtävlingen bäst blir Proposer och den mindre framgångsrike blir Responder.

Uppgiften för försökspersonerna är att ur 7 givna bokstäver konstruera så många ord som möjligt på två minuter.

Spel 1 Ultimatumspel

Då det inte är klart vad FP kommer att få för roll - Proposer eller Responder - så ombeds FP att ange sina svar för båda eventualiteterna. Lottningen och poängberäkningen i ordtävlingen kommer ju att göras vid ett senare tillfälle.

Spelets regler förtydligas. Termen 'ultimatums spel' används inte. Det är viktigt att mekaniken blir helt klar för FP. Min förklaring av spelet var noggrann, med ambition inte bara att tekniskt berätta om reglerna, utan att förmedla förståelse för haken i spelet. Reglerna illustrerades med flera exempel.

En lottning genomförs för var och en av de tre spelen. Endast en roll blir relevant för de två ihoplottade spelarna i varje separat tvåmannaspel. Den med högst ordpoäng blir Proposer och den med lägst blir Responder. Jag betonade att den person de kommer att lottas ihop med, kanske inte hör till den grupp som just nu genomför försöken, men att det är en försöksperson, ingen dator, och att den personen har fått samma information och sitter i samma beslutssituation.

Det belopp som varje FP avsåg att behålla själv om han blev Proposer kodades som P1. Det krav FP angav för eventualiteten att bli Responder kodades som R1.

Kontrollfrågor

Efter att ha genomfört Spel 1 fick försökspersonerna två kontrollfrågor för att verifiera att de rätt uppfattat spelets regler. I två hypotetiska situationer redovisades Proposers och Responders svar och FP ombads skriva ner det resultat av spelet som skulle bli följden av dessa svar. Jag betonad vikten av att svara rätt och inte slarva, då felsvar minskade värdet av deras insats för mig. De som svarade fel eller ofullständigt blev diskvalificerade för urval till IRA-grupperna. Felsvar diskvalificerade dock inte för ekonomisk ersättning.

Ytterligare frågor

I nästa moment ställdes följande två frågor av deskriptiv och normativ natur. (I försöket användes de svenska termerna för Proposer och Responder)

- "Vad tror du en motpart begär/erbjuder i genomsnitt som Proposer och som Responder?" De två svar FP avger registrerades som PD respektive RD. 'D' står för denna deskriptiva skattning av vad andra försökspersoner väljer för belopp.

- "Vad tycker du är en rättvis fördelning i spelet mellan Proposer och Responder?"

(Vid första försökstillfället förklarade jag muntligen att den deskriptiva frågan inte behöver bli 100, men att den normativa frågan bör bli det. Senare blev detta också skriftlig information).

Dessa två svar registrerades som PN respektive RN. 'N' står för FPs personliga normativa bedömning.

Spel 2 Diktatorspel

FP har nu möjlighet att besluta utan påverkan från Respondern, om han blir lottad mot en person med lägre poäng i ordtävlingen. (Ordet diktator nämndes ej, utan jag betonade bara att den ena av de två i varje lottat par var den som ensam beslöt om fördelningen.) FP ombads bara att ange sina värden som Proposer, då Respondern inte har något att säga till om. Det värde som angavs registrerades som P2. I diktatorspelet har Proposern möjlighet att agera utan taktiska överväganden om andras beteende.

Spel 3 Förhandlingsspel (ultimatums spel med kommunikation)

I denna omgång ges spelarna möjlighet att träffa varandra och diskutera en lösning innan de fattar beslut. Spelarna lottas ihop två och två och får möjlighet att diskutera igenom sina beslut. Fortfarande gäller att Proposern föreslår och Respondern sätter en gräns för sitt veto. Spelarna vet dock inte vem som kommer att få respektive roll. Alla spelare flyttade efter förhandlingen tillbaka till sina platser och fattade enskilda beslut som i tidigare varianter. Dessa svar registrerades som P3 respektive R3.

I de första försöken gjorde jag en separat dragning som parade ihop FP två och två. Senare nöjde jag mig med en annan slumpmässig procedur. Lapparna med nummer lades ut i blandad ordning i experimentlokalen och sedan parades FP i löpande nummerordning 1+2, 3+4 osv. (Vid ett udda antal personer fick den överblivne förhandla med mig. Premissen var att jag skulle få ett ordtävlingsresultat som drogs slumpmässigt bland FPs resultat. I förhandlingen ombads FP att motivera sitt förslag som jag accepterade. Jag beslutade sedan enligt överenskommelse).

Epilog (endast muntlig föredragning)

Här berättade jag en del om spelens namn, ekonomisk teorins prognos och vanliga utfall. Därutöver berättade jag om projektets syfte att undersöka om det finns samband mellan attityder och hur man spelar. Jag talade om att de flesta lekmän tror på starka samband, men att många psykologer förväntar sig låga korrelationer mellan attityd och beteende.

Ersättning

I den utformning jag valde fördelades 100 kronor i var och en av de tre spelen, varför ersättningen blev som minst 0 kr och som mest 300 kr. Detta utgick för en tidsinsats på 1 1/2 timme för försökspersoner som är studenter eller arbetslösa. Jag tror att den nivån gör att ersättningen är ett tillfredsställande incitament. Ersättningsfrågan diskuteras mer generellt som punkt 7 i avsnitt 3.4.

Försökspersonerna hade angivit bank och postgiro nummer på 'Formulär bakgrundsdata' (saknade uppgifter kompletterades per telefon) och betalning utlovades inom en månad.

Etisk problematik för experimentet.

Min ambition var att sambandet mellan attityder och handlande skulle nedtonas vid undersökningen för att inte påverka försökspersonerna till att visa upp en god och konsekvent etik och praktik. Vad som eftersträvas är en skattning av normers "normalpåverkan" på beteendet. Försökspersonerna utsätts inte för något som är känslomässigt starkt som kan leda till kraftiga emotionella reaktioner. Det föreligger inte något vilseledande moment som behöver 'debriefas'

Forskarens eventuella klassning av försökspersonens beteende eller attityder som inkonsekventa eller på annat sätt felaktiga, är inte något som försökspersonen behöver hålla med om eller konfronteras med. Personerna informerades i epilogen om

projektets syften och hade möjlighet att ställa frågor. Jag ser alltså inga speciella etiska problem om detta hanteras med normal varsamhet. Under försökets gång var jag uppmärksam på eventuella negativa reaktioner, som irritation över att man haft otur att paras ihop med en synnerligen oresonabel motspelare. Några sådana irritationer uppstod inte.

3.4 Överväganden och utformning av experiment

I den föregående delen av kapitlet hoppas jag ha förmedlat såväl de mer preciserade reglerna för de spel som genomförts, liksom en bild av den mer konkreta processen som genomfördes med experimentdeltagarna. I följande avsnitt ämnar jag ta upp och motivera ett antal av de beslut som fattats och resulterat i att experimentutformningen blev på det sätt som redovisats.

Under 3.4.1 diskuteras potentialen av ultimatumspel jämfört med andra spel. I nästföljande avsnitt diskuteras för och nackdelar med engångsspel jämfört med upprepade spel. I avsnitt 3.4.3 diskuteras alternativet med urval utifrån enkätgruppen istället för identiska försöksgrupper. De följande tre avsnitten diskuterar och motiverar tre olika avvikelser vid dessa ultimatumspel jämfört med andra förekommande upplägg. I ett avslutande avsnitt 3.4.7 diskuteras ersättningsfrågan och dess betydelse för ekonomiska experiment.

3.4.1 Varför ultimatumspel?

Varje spel har generella tendenser i sitt svarsmönster. I ultimatumspel finns en egalitär tendens som står i kontrast mot de spelteoretiska förväntningarna (se avsnitt 3.5). Denna tendens kan delvis förklaras med riskaversion, men normer kan vara en ytterligare faktor som påverkar utfallet. En viktig tendens är de höga Responderkraven vilka strider både mot rationalitetssynen och mot altruism. Om de är utslag för någon reciprok filosofi är dock outredd. Förekomsten av ett märkligt, svårförklarligt beteende indikerar ett behov av en förklaring. Här finns en möjlighet för etiken att visa en effekt vilket är en lockelse för en forskare som är intresserad av samband mellan etiska normer och faktiskt beteende.

Man kan mer psykologiskt se det som att spelarna står inför var sitt dilemma. Proposerns dilemma är hur mycket han kan begära utan att det han själv vill behålla och det Respondern kräver ger en summa på mer än 100 kr, vilket spräcker ramen och ingen av de två spelarna får någonting. Responderns dilemma är att han inte kan påverka den detaljerade utformningen, utan bara har ett destruktivt bud - det blir ingenting alls för någon, istället för som Proposern vill, om en smärtgräns provoceras. Proposerns respekt för en sådan smärtgräns gör att Respondern får mer, men det förväntade värdet för Respondern i ett spel sjunker ju mer han kräver, då risken ökar att ramen spräcks och ingen får något.

Ultimatumspelets utfall med lägre P-värden och högre R-värden än teoretiskt förväntat leder inte till eniga tolkningar. Många forskare lägger en tonvikt vid altruism, omtanke om Respondern - trots att förekomsten av en sådan är svår att belägga. Jag tror att nyckelordet i en förklaring är "avund" hos Respondern. Det är ju inget moraliskt hyllat begrepp, men dess eventuella förekomst i ett experiment gör det

intressant ur såväl ekonomisk som filosofisk och psykologisk synvinkel. Frågan om avund nödvändigtvis är ett socialt elände, eller kan vara något positivt i rimliga doser, är så giftig, att ultimatumspel kan fungera som en fruktbar konkretisering till analys och diskussion. Inom biologin har man intresserat sig för "moralistic aggression" som ofta innebär en kostnad för rättsskiparen. Biologen liksom ekonomen undrar vad som får en egoistisk individ att påta sig detta som kan ses som ett systemansvar. Varför straffa snyltare ('free-riders') och varför avstå från ett knapert förslag istället för att temporärt göra det bästa för sig själv - "att gilla läget"? Det finns kanske skäl för bedömningen att avståndet mellan den positiva rättskänslan och den negativa avunden inte är så stort.

I många andra spel såsom fångarnas dilemma, hög och duva eller försäkringsspelet ställs spelaren inför blott två alternativ, men ultimatumspelet ger utrymme för mer nyanserade svar. Samarbete kan etableras på flera olika sätt och dessa skillnader ser jag som informativa. Hur ser erbjudanden och krav ut för personer med de olika normerna? Den informationen är intressant, när man sedan ser på mer konkreta mänskliga problem och försöker analysera normernas påverkan. Med tanke på att min normativa gruppindelning är ny så är det motiverat med en mer explorativ studie. Det vore intressant att se flera nyanser i beteendet vilket skulle göra experimentet mer användbart för mitt forskningssyfte.

3.4.2 Upprepade spel eller engångsspel

Upprepade spel ('repeated/iterated games') påverkar starkt benägenheten att samarbeta, vilket många experiment med fångarnas dilemma visar. En del bedömare som Axelrod (1984), Binmore (1994) och undertecknad ser upprepade spel som mer centrala för mänskligt beteende, men andra som Robert Frank betonar engångsspel, ('one shot games'), som betydelsefulla (Frank et al. 1993).

Jag kan tänka mig att göra experiment med upprepade spel. För att detta skall bli intressant behövs feedback efter varje spel. Den informationen skall sedan bedömas av försökspersonen. På grund av det stora antalet svarsalternativ i ultimatumspel ser jag fångarnas dilemma eller andra tvåalternativspel som mer lämpligt för ett upplägg med upprepade spel då situationen är lättare att analysera. En del forskare som exempelvis Slembeck (1998, 1999) arbetar dock med upprepade ultimatumspel.

Vid en jämförelse mellan upprepade spel och engångsspel vore hypoteserna att reciproka FP skulle klara sig bäst i ett upprepat spel, men att altruisterna skulle vara de som oftast sökte samarbeta i engångsspel. Sådana försök skulle kunna ge intressanta resultat, men då så många arbetat med fångarnas dilemma minskar detta mina möjligheter att ge ett intressant empiriskt tillskott.

En invändning som ofta görs är att spelens beslut är simultana, medan det normala för reciproka samspel i verkligheten är handlingar i tidssekvens. Förvränger undersökningsmetodiken frågeställningen och ger svar på en ointressant problematik? Teoretiska resonemang (exempelvis Boyd 1988) kommer fram till att skillnaderna saknar betydelse. En del psykologiska experiment tyder dock på ett logiskt omotiverat beroende av återkoppling. Försökspersoner accepterar ett påfallande fördelaktigt vad, och vare sig de vinner eller förlorar är de beredda att anta ett andra vad på samma premisser då ett negativt utfall på goda grunder kan ses som otur. Vid okunnighet om

resultatet av vad 1, avstår ett stort antal personer från ett vad 2. (Dawes 2001). Vid upprepade spel tillämpas oftast feedback så här finns en likhet med en social situation. För engångsspel ser jag inga speciella problem om man bara kan få det simultana beslutet att framstå som naturligt. I många reella sociala situationer är besluten simultana. Ett affärssamarbete initieras från ett företag med 'realistiska bud och seriösa avsikter', men det andra företagens uppsåt kan man bara förmoda i detta läge. Därav en utbredd önskan att få underlag för en säkrare bedömning med successivt utökat samarbete - att uppnå något som liknar ett 'repeated game' i stället för långa simultana perioder under vilka man inte vet om med/mot spelaren verkligen bjuder till.

En kritik mot upprepade spel är att repetition ibland uppfattas som lärande (Bohm 1997). Spelsituationen är ofta föga klar för FP och han är inte nämnvärt kunnigare när han spelar om spelet. Vill man uppnå ett lärande så bör spelsituationen varieras. Jan Edmans (2000) forskning om agerande i Minimaxspelet visar på en obenägenhet att utnyttja feedback och revidera tidigare beteende. Att lära av erfarenheten är inte oproblematiskt. Den här typen av invändningar bidrog till att jag såg ökade fördelar med engångsspel. Men det är motiverat att påpeka att dylika lärandeproblem inte är en stark invändning mot experiment som relevanta beskrivningar av verkligheten. Generellt uppfattar människor ofta en repetition av ett tidigare beteende som inläring - även utan någon jämförelse med andra alternativ eller någon annan utvärdering - som en verifikation på att det man gjort är rätt (Dawes 2001). För att uppnå reell inläring i experiment och i verkligheten torde det ofta tarvas mycket långa serier så att observationer av andra, ögonblick av reflektion samt 'mutationer' i form av misstag mm kan ge impulser som påverkar strategivalet.

En diktatorvariant kan tyckas malplacerad då den inte är ett "mixed motive game". Inte minst mot bakgrund av att FP tidigare i experimentet deltagit i ett ultimatumspel finns dock en tydlig koppling. I diktatorvarianten spelar inte taktiska bedömningar in och spelarna har haft en viss möjlighet att utveckla en mer genomtänkt syn på vad som är en rimlig fördelning. Denna syn kan förväntas vara korrelerad till FPs mer generella normer.

Också förhandlingsspelet förändrar situationen på ett sätt som motiverar en omprövning. Osäkerheten av hur motspelaren tänker kan minskas och med kommunikation finns en ytterligare möjlighet att nå en lösning.

Skilda värderingar kan dock påverka försökspersonerna att agera på olika sätt i dessa nya situationer. Genom att utforma försöken som ett antal engångsspel med olika motspelare istället för en serie med samma spel och samma motspelare söker jag införskaffa ny information om effekten av olika regler. Jag hoppas uppnå mer distinkta och intressanta resultat än den långsammare process som uppnås genom att vana och erfarenhet får spelarnas beteende att stabiliseras.

3.4.3 Kongruent experiment- och enkätgrupp

I tidigare planering tänkte jag genomföra attitydundersökning och experiment vid två skilda tillfällen och begränsa experimenten till de FP som passerat som arketyper. Det skulle resulterat i att gruppen som besvarade enkäten skulle varit bas för experimentgruppen men inte kongruent.

Jag har tagit till mig Lennart Sjöbergs råd att uppdelningen med fördel kan göras efter experimenten och att beteendet av försökspersoner som inte klassas som IRA kan ge användbar tilläggsinformation. Det innebar också möjlighet att kunna genomföra testerna vid ett tillfälle och därmed eliminera risken av få oönskade avhopp mellan två olika testtillfällen. Nu blev det således fullständig överensstämmelse mellan den enkätgrupp som kommenterats i föregående kapitel och den experimentgrupp som kommenteras i detta.

3.4.4 Rollfördelning

I många fall fördelas rollerna slumpvis, ibland på så sätt att lotten direkt avgör vilken roll de olika försökspersonerna får. Alternativet är att Ultimatumspelet föregås av en tävling för att få en annan grund för fördelning av rollerna. Erfarenheten visar att spridningen mellan Proposer och Responder ökar om fördelningsgrunden är prestationsorienterad och inte genom lottning. Davis & Holst (1993, sid 262) poängterar betydelsen av att Proposern "earns the right". Den som har flest poäng på testet blir Proposer och den med lägre poäng blir Responder.

Förutom det generella intresset av att konstruera ett experiment som ger variation i beteendet så tillkommer i detta fall ytterligare skäl. Det är önskvärt med en faktor som är moraliskt relevant. Det går naturligtvis att tänka sig en mer intressant prestation än ordtävlingen vars parallellism kan diskuteras. Den har dock använts en hel del och jämförbarhet med andras experiment är en fördel i sig. Bl. a är de en kontroll av att min experimentgrupp generellt beter sig normalt jämfört med andra forskares. Det behövs något extra skäl för att ändra en parameter och hittills har jag inte kommit på ett bättre alternativ. FP satsade synbarligen intensivt på att göra sitt bästa i tävlingen, så nog kan det ses som en prestation. Hur relevant detta skall ses för fördelningen är mer diskutabelt, men det är just den frågan som olika generella värderingar förväntas ha ett visst inflytande över.

En ordtävling kan utformas på många olika sätt. Carter & Irons har 8 bokstäver, 2 minuter samt en skala efter ordlängd; 2-3 bokstäver 1p, 4-5 bokstäver 2p samt 6-8 bokstäver 3p. Jag valde 7 bokstäver, 2 minuter och ingen speciell längdbonus. Det underlättar rättningen och minskar knappast prestationsmomentet. Vid lika antal ord vann den som hade det längsta eller i andra hand flest långa ord.

3.4.5 Dubbla rollsvar

Faktorer som experimentatorn kan påverka genom sitt upplägg är inflytandet av exempelvis lärande, repetition, fördel för "first move". I en spelsituation föreligger en viss konflikt mellan en ekonomisk och en psykologisk orientering. Psykologer föredrar som regel så spontana reaktioner som möjligt, medan ekonomer snarare är intresserade av så initierade handlingar som möjligt. Ekonomisk teori är mer intresserad av konsistenta, uthålliga preferenser än den attityd som ofta mäts i attitydundersökningar. Folks spontana agerande i en ny situation är inte lika intressant som ett mer reflekterat beteende.

Ett sätt att uppmuntra ett sådant mer reflekterat beteende är att komplicera valsituationen så att FP behöver reflektera över sitt beteende i båda rollerna.

Rollfrågan är öppen vid svarstillfället och FP ger sitt svar för båda eventualiteterna. I de flesta experiment med ultimatumspel agerar FP i en enda roll, men betydligt bättre är enligt min uppfattning att som Carter & Irons (1991) låta personerna svara i båda rollerna. Då får man en bättre bild än när man hypotetiskt försöker kombinera de olika svarsprofilerna för att få fram "kompleta" personer. Experimentledaren får spekulera över vad olika delgrupper inom en roll skulle ha svarat om de istället tilldelats den andra rollen. Skulle de som begärt mycket som Proposer också kräva mycket som Responder eller skulle de tvärtom ställa mer blygsamma krav? De dubbla rollerna upplevs knappast som konstigt eller artificiellt, då experimentledaren kan hänvisa till att rättningen av ordtävlingen inte är gjord, liksom inte heller den slumpmässiga parbildningen av de deltagande försökspersonerna. Istället för spekulationer av hur olika personer skulle agera om de hamnat i den andra rollen, så kan man få direkta svar från FP. Här har vi något av en 'veil of ignorance' (Rawls 1971) bakom vilken FP visar sina preferenser. Och det är ingen ovanlig filosofisk uppfattning att fästa stor vikt vid en sådan neutral bedömning av rättvisa.

3.4.6 Minimikrav istället för ja/nej

En ytterligare skillnad mellan den valda utformningen och andra alternativ är att Respondern anger sitt R-värde istället för att bara acceptera eller förkasta ett konkret erbjudande som han får från Proposern. I många spel ges det endast ett förslag av karaktären 'take it or leave it' som Respondern har att ta ställning till. Namnet ultimatumspel blir extra välmotiverat i denna begränsade valsituation. Den har fördelar i att vara konkret och lättförståeligt, men detta beslut ger begränsad information. Om en Responder accepterar ett erbjudande på 30 kr kan vi rimligtvis anta att han också skulle acceptera 35 och andra högre belopp. Men vi vet inte om han skulle ha accepterat ett erbjudande på 25 kronor. Genom att fråga om R-värdet så får vi en sådan mer komplett information, vilket ger en bättre bild av hur försökspersonens preferenser ser ut.

3.4.7 Ersättning

Företrädarna för ekonomiska experiment argumenterar intensivt för att experimentbesluten skall ha en ekonomisk relevans. De skall säga något om 'revealed preferences' för val av betydelse för ekonomiskt handlande. Ersättning blir en central fråga. Det är ytterst viktigt att försöket upplevs som ett verkligt beslut och att den pekuniära belöningen från arrangörerna beror på händelseutvecklingen i experimenten. FP informeras om den förväntade ersättningen, men det understryks att det är vida ramar och att han själv påverkar resultatet.

En vanlig invändning är att fördelningar av de små belopp - internationellt riktmärke \$10 - som används i ultimatumspel saknar värde för reella mer intressanta fördelningssituationer. Mer "fullskalemässiga" situationer som att fördela \$100 visade sig dock ge mycket liknande resultat (Camerer & Thaler 1995).

Ersättningsfrågan är inte marginell, utan utgör en central skillnad mellan experiment inom psykologin vid vilket ersättningen inte är en faktor av betydelse och experiment inom ekonomi där 'salience'-frågan ses som avgörande för att kvalificera ett försök som relevant. Detta krav rubriceras ofta som 'payoff dominance over decision costs'.

Psykologiska experimenter har varit obenäga att ta till sig denna kritik (Smith 1982, Smith and Walker 1993, Harrison 1989, 1992 & 1994).

Harrison (1992) kritiserar sådan experiment i vilka den payoff som spelarna får är försumbar, även om de har rejäla differenser att besluta om för ingående variabler ('message space'). Rejäla och olika alternativ att fatta beslut om räcker inte för att ge ett beslut en ekonomisk relevans, utan dessa beslut måste också kunna resultera i olika lösningar som skiljer sig åt på ett sätt som kan bedömas ha ekonomisk relevans. Varför skulle en rationell person optimera, när utdelningen av att finna ut det optimala handlandet inte är värt ansträngningen? - "Tiny ant-hill sitting in the middle of a plateau". I ett experiment (Grether and Plott 1979) om 'preference reversals' var kostnaden i snitt 0.6 cent per reversal och då är frågan om detta rättvist kan rubriceras som oekonomiskt eller irrationellt. "Arguably, the analysis of financially unmotivated behavior can be left to those most equipped intellectually to handle it: psychologists." (Harrison 1992, s 1441)

Davis & Holt (1993) föreslår en fast grundersättning för deltagande och en rörlig ersättning beroende på spelutfallet och i många experiment följs den linjen. Jag anser det bättre att lägga all ersättning som rörlig för att ge rejäla incitament till ett genomtänkt beteende.

3.5 Hypoteser om IRA-gruppernas spelbeteende

Ekonomisk teori

Tabell 3.1 ger en god vägledning till en analys av vilket beslut man bör fatta. Av payoff-matrisen framkommer att Respondern är mycket beroende av vad Proposern föreslår. Hans eget beslut påverkar endast på så sätt att R-värden på 10 och mer kan minska hans ersättning, medan 0 och 5 alltid ger samma payoff till honom själv. Anledningen till detta är att Respondern med ett lågt krav inte begränsat sin ersättning, utan får det högre belopp som Proposern eventuellt föreslår. Han förlorar inte heller något lägre belopp genom att begära mer än han erbjuder. Eftersom det inte är en förhandling så blir lösningen 'to take something and loose nothing'. För detta tarvas inga ytterligare antaganden än att agenten strävar efter att maximera ekonomisk utdelning och att spelet kan ses som separat i den bemärkelsen att andra potentiella utdelningar inte påverkas av detta val. Det finns inga ytterligare värden vilka följer av beslutet och därför skulle kunna läggas in i matrisen. $R = 0$ och $R = 5$ ger alltid lika mycket eller mer till Respondern än alternativet $R = 10$, $R = 15$, ... $R = 100$. Detta leder till att Responderns slutliga val står mellan 0 och 5.

Proposerns val implicerar fler förutsättningar än att han själv söker maximera sin egen utdelning. Spelteorin förutsätter som regel perfekt information om andras preferenser och premisser. I detta fall krävs förutsättningarna att den andre agenten (Respondern) är rationell och har information om reglerna så att han kommer till beslut som agenten själv (och alla andra rationella agenter) hade fattat om han befunnit sig i den rollen. Under dessa förutsättningar kan Proposern reducera antalet alternativ till två stycken 100 kr och 95 kr.

Nästa steg mot en lösning kan tarva några ytterligare kommentarer, men först en reducerad matris av den tidigare mer kompletta tabellen 3.1 som visar detta val med två handlingsalternativ för de två spelarna.

Tabell 3.3 Utfall i ultimatumspel

Proposerns P-värde	Responderns R-värde	
	<u>0</u>	<u>5</u>
100	100/0	0/0
95	95/5	95/5

Enligt beslutsregeln om att maximera förväntat värde fås två alternativa beräkningar för Proposern i vilka sannolikheten för att Respondern väljer 0 kr som krav kallas s (och sannolikheten för att Respondern väljer 5 blir $1-s$).

Alternativ P-värde 100 har det förväntade värdet $100s + 0(1-s) = 100s$

Alternativ P-värde 95 har det förväntade värdet $95s + 95(1-s) = 95$

Värdet för s - sannolikheten att Respondern väljer R-värdet 0 - måste vara över 0.95 för att det skall ge mer att välja P-värdet 100 före P-värdet 95. Även vid en förväntan om att många Responders väljer R-värdet 0 leder det till att Proposern väljer 95 istället för 100. Förlusten av ett sprucket spel är hög och det finns inget som säger att en så överväldigande majoritet av Responders skulle välja 0 före 5.

En applicerbar regel vid sannolikhetsbedömningar är La Place regel att vid en situation med 'insufficient reason' skall sannolikheten sättas till samma värde på de två alternativen, dvs $s = 0.5$. Det är ett argument mot ett antagande att Responders till överväldigande del skulle välja 0 kr före 5 kr. Om hälften av Responders väljer 5, så bör en rationell Proposer välja 95.

Ett tredje argument för Proposern att välja 95 före 100 är maximinregeln, dvs att man väljer det maximala vinstminimat. Genom att välja 95 kan Proposern säkra 95 kr i utdelning, medan att välja 100 i sämsta fall ger ett resultat på 0 kr. Att maximera sin utdelning vid den mest ofördelaktiga situationen leder till ett val av 95.

En fjärde beslutsregel att använda är regeln om att minimera 'regret'. Ett val av 95 implicerar ett möjligt försummande av att få ytterligare 5 kr. Ett val av 100 kr utsätter Proposern för risken att få gruva sig över en försummad förtjänst på 95 kronor. Minimering av regret leder också till ett Proposerval av 95.

Ett femte argument för lösningen 95 i P-värde och 5 i R-värde fås genom att göra en ytterligare bedömning ur Responderns perspektiv. Även om dessa två alternativ är lika i matrisen så hävdar jag att 5 dominerar över 0 för Respondern. Genom att kräva 5 eliminerar Respondern att Proposern uppnår den för honom själv förmånliga

lösningen 100/0 istället för en lösning som ger Respondern 5 kr. Att ställa ett krav som inte kostar något men har en fördel, allt annat lika, bör bedömas som bättre.

I diktatorspelet där Respondern saknar möjlighet att ställa krav maximerar Proposern sin utdelning genom att kräva 100 kr.

Alternativ till spelteori för Proposern

Spelteori skall uppfattas som en normativ teori för hur en spelteoretiskt rationell agent bör bete sig. Men en sådan avgränsning i anspråk gör inte den mer empiriska frågan ointressant. Hur väl överensstämmer beteendet för faktiska aktörer och den idealiserade spelteoretiskt rationella agenten? De empiriska svaren är genomgående en kraftig avvikelse från den spelteoretiska prognosen (Meyer 1992; Camerer & Thaler, 1995; Weg & Zwick 1994; Straub & Murnighan 1995). Carter & Irons (1991) genomsnittliga R-värde motsvarar 21 kronor och i en del andra försök krävs än högre belopp. Proposern begär inte heller 95 kr annat än i undantagsfall utan mer modesta belopp. Hypotesen att försökspersoner skulle bete sig enligt spelteori i ultimatumspel har förkastats många gånger, men detta är inte ytterligare en ansats för att slå in en öppen dörr, utan ett försök att besvara frågan vad som ligger bakom det avvikande dokumenterade beteendet.

I artikeln 'The Ultimatum Game Revisited' (Tullberg 1999) introducerade jag begreppet buffert som ett centralt element i förståelse av ultimatumspel. Buffert är differensen mellan 100 kr och vad en Responder kräver och en Proposer behåller. Dvs, bufferten = $100 - P\text{-värdet} - R\text{-värdet}$.

Carter & Irons hade vänligheten att ge mig tillgång till deras primärdata vilket möjliggjorde en analys med en annan infallsvinkel än den i deras egen artikel (1991). (Det försöket hade \$10 som fördelningsbelopp istället för 100 kr, men samtliga resultat har konverterats till kronor med 10 kr per dollar som växlingskurs.) En analys av de olika personernas val ger en intressant bild när de klassas i grupper efter summan av sina P- och R-värden. Buffertens praktiska relevans skall undersökas.

En grupp är de försökspersoner som begär så mycket i de två rollerna att summan överstiger 100 kr. Att ställa sådan krav kan ses som en sorts principiös egoism där fördelningsregeln ändras efter den roll man själv har; man dras till jämlikhet om man förlorar ordtävlingen och maximal vinst om man vinner. Endast 2 personer visade en sådan profil.

Nästa grupp är 'strikt fördelningar' med vilket avses att summan i personens svar blir precis 100 kr. En sådan undergrupp är den spelteoretiska lösningen 95 kr i P-värde och 5 kr i R-värde. Ingen försöksperson beslutade på det viset. En annan strikt grupp är jämlikar som har P-värdet 50 och R-värdet 50. Den gruppen bestod av 4 personer och övriga strikta kombinationer omfattade ytterligare 4 personer.

Att ha en summa under 50 kr kan klassas som tydlig altruism. Att begära 0 kr för att inte beröva sin medmänniska en förtjänst bör vara det rätta R-värdet för en altruist och om personen har mindre än 50 kr som P-värde kan det knappast bedömas som blott riskaversion utan som ett generöst bud. Ingen person hade en summa under 50 kr.

Den stora gruppen, 82 av 92 försökspersoner, ligger alltså med en summa av sina egna P- och R-värden i intervallet 50 till 95 kronor. De har en buffert. Denna buffert kan dock skilja i såväl storlek som var i intervallet den ligger.

Bufferten kan ses som en marginal som gör att spelet inte spricker (summan av behåll från Proposer och krav från Responder > 100 kr). Givet spridningen i Responderkrav är det rationellt att ha en viss marginal som Proposer, då marginalvinsten att pressa upp till gränsen, motverkas av risken att bli helt utan pengar. Hur rationella är Proposerns beslut givet de faktiska Responderkraven? Finns det en någorlunda precision, ja något som kan förtjäna att kallas rationalitet?

Förväntningar och beslutsregler kan diskuteras utifrån såväl spelteoretisk som Bayesianisk utgångspunkt. Givet de responderkrav som gavs av spelarna i försöket och redovisas i tabell 3.4 kan det förväntade värdet av olika Proposerval beräknas såsom i tabell 3.5. De olika komponenterna och deras relationer kräver en redogörelse.

Terminologin som används är att f_i är det antal Responders som accepterar ett erbjudande från Proposern på $100 - P_i$, dvs $f(R = 100 - P_i)$. F_i är den kumulativa frekvensen av Responders som accepterar $100 - P_i$ eller mindre, dvs $F(R = 100 - P_i)$. Relationen mellan frekvens och kumulativ frekvens kan beskrivas som $F_{95} = f_{100} + f_{95}$ samt $F_{90} = F_{95} + f_{90}$. Bokstaven N representerar det totala antalet deltagande Responders (92 personer i detta försök). Den sista kolumnen i tabell 3.4 visar frekvenskvoten F_i/N uttryckt i procent.

Tabell 3.4 Acceptensfrekvenser för olika P-värden

P_i	$100 - P_i$	f_i	F_i	$100 F_i / N$
100	0	14	14	15
95	5	18	32	35
90	10	11	43	47
85	15	2	45	49
80	20	7	52	57
75	25	2	54	59
70	30	7	61	66
65	35	4	65	71
60	40	18	83	90
55	45	3	86	93
50	50	6	92	100

För all $P_i < 50$ är $100 F_i/N$ uppenbart 100. En Proposer kan söka maximera sitt förväntade värde, vilket utgörs av payoffen P_i gånger dess sannolikhet för acceptans. (Vid icke-acceptans är payoffen 0 kr, varför det utfallet inte ger något bidrag till det förväntade värdet.) Vilken är då sannolikheten för acceptans? Bayesianiska kalkyler baseras på subjektiva sannolikhetsbedömningar och dessa kan variera från att vara

byggda på omfattande empiri till intuitiva uppfattningar. En skattning, som är intressant att undersöka, är vilket beslut man kommer fram till utifrån premisen att sannolikheten för accept överensstämmer med de frekvenskvoter som kalkylerades fram i tabellen ovan.

Om P-värdet är 100 kr blir erbjudandet 0 kr och det accepteras av 15% Responders. Denna acceptansprocent multipliceras med payoffen 100, vilket ger ett förväntat värde för Proposern på 15 kr. Om P-värdet är 95 kronor så accepteras detta av 35% av Responders. Denna högre frekvens ger tillsammans med den något lägre payoffen 95 kr, ett förväntat värde för Proposern på 33 kronor. På detta sätt beräknas det förväntade värdet med successivt lägre payoffer för Pi längre ner i tabellen. Antalet accepterande Responders ökar stegvis, då de får allt generösare erbjudanden ($100 - P_i$). Frågan är när produkten mellan frekvens och payoff blir som högst; det optimala förväntade värdet.

Tabell 3.5 Förväntade värden för olika P-beslut

Pi	Sannolikhet för accept	Förväntat värde
100	15	15
95	35	33
90	47	42
85	49	42
80	57	45
75	59	44
70	66	46
65	71	46
60	90	54
55	93	51
50	100	50

Vid Pi på lägre värden än 50 är sannolikheten för accepterande R oförändrat 100%, medan payoffen successivt minskar, varför det förväntade värdet likaså minskar. För en Proposer som söker maximera sin behållning i spelet är det därför enbart P-värden på 50 kr och över som är av intresse.

Resultatet av beräkningarna i tabellen ger vid hand att Proposern bör behålla 60 kr och erbjuda 40 kr till Respondern vid den svarsdistribution för Responders som föreligger. Detta ger en förväntad ersättning på 54 kr för Proposern, medan ett val av ett P-värde på 95 kr endast ger en förväntad ersättning på 33 kr.

Då det genomsnittliga empiriska R-värdet var 21 kr och det teoretiskt optimala P-värdet är 60 kr blir bufferten 19 kronor ($100 - 60 - 21 = 19$).

Det faktiska genomsnittliga P-värdet i detta försök var 58 kr vilket måste bedömas som i det närmsta fullständig överensstämmelse jämfört med det teoretiskt optimala P-värdet på 60 kr enligt denna kalkyl.

Responderns val granskas

Bufferten ger dock ingen rationell förklaring till varför Respondern kräver mer än 5 kronor. Om man accepterar spelets förutsättningar beträffande engångsspel och full anonymitet finns ingen anledning att kräva mer än 5 kronor. Om försökspersonerna däremot antar en mer transparent situation - som i många sociala situationer - så sprids kunskap om ens beteende till andra framtida samarbetspartners. Vad bör man då begära för att få ett rykte som genererar lönsamt samarbete?

En del teoretiker (exempelvis Binmore 1994) argumenterar mot att transparens föreligger i spel genom att framhålla ambitionen hos spelorganisatorerna att söka eliminera transparens och skydda spelarnas agerande från insyn genom bl a anonymitet. Men detta hindrar inte att möjligheten föreligger att spelarna agerar utifrån en mer generell situation där anonymiteten är begränsad. Det tycks mig berättigat att föra ett resonemang kring en sådan hypotetisk situation vilken har en potential att ge en möjlig förklaring till det beteende som faktiskt visats och som är svårt att förklara på något annat sätt.

Proposerns roll kan något fritt överföras till en 'förstaroll'; den som vinner i en konkurrenssituation, är initiativtagare till ett samarbete eller gör den större arbetsinsatsen. Respondern kan uppfattas till en 'andraroll', den person i ett samarbete som gör den mindre eller passivare insatsen. Vi får vid olika tillfällen möjlighet att träda in i någon av rollerna.

Att nöja sig med en minimal ersättning när man hamnar i andrarollen kan uppfattas som att sälja sig billigt och uppmuntra till låga erbjudanden om ersättningar i framtiden. En sådan person kan bli populär i andrarollen, men han kommer att undvikas i förstarollen om han erbjuder motsvarande låga belopp till andra personer i andrarollen. En person som undviks för förstarollen, men erbjuds andraroller med låg ersättning kommer knappast att få en god utdelning på samarbeten.

Ett rykte om att kräva hälften när man agerar i andrarollen har också nackdelar. En person som kräver hälften när de gjort den mindre insatsen eller dragit det kortaste strået kan betraktas som avundsjuk, kravfull eller egoistisk. En sådan person som man inte gärna samarbetar med. Undantaget är om det jämlika kravet är kopplat till jämlika erbjudanden också när personen har förstarollen själv. Detta tycks inte heller vara ett lönsamt rykte för personen. Han är populär i första rollen när han gör den större insatsen (men bara får halva förtjänsten), men undviks när han gör den mindre och begär en lika andel.

Ett optimalt rykte tycks vara någon punkt mellan extremerna att den förste får allt och att den förste inte får något utöver den andre. Någon sorts rättvisa mellan insats och utdelning blir den bild man vill förmedla till andra och faktiska beslut genom sitt spelbeteende är ett sätt att förmedla det budskapet. Detta är något grovt hur majoriteten spelarna faktiskt tycks ha agerat vid givandet av sina R-värden. Det verkar också som de, när de satte sina P-värden, tycks förutse att de andra spelarna skulle handla på ett liknande sätt vid beslut av sina R-värden. Det tycks finnas en förståelse och förväntan av vad som händer fast detta är kraftigt avvikande från spelteorins analys.

En erfarenhet är att många Responders accepterar en budnivå från en dator som de förkastat om budet kommit från en mänsklig Proposer. (Camerer & Thaler 1995 s 215). Detta kan förklaras med att man inte ser datorn som en rival eller också att eventuella åskådare inte ser datorer på det sättet, varför Respondern kan ta emot en ringa skärv utan att ses som dum eller undergiven.

Faktorer bakom skilda val av olika försökspersoner

Min analys av Carter och Irons försök visade att bufferten var mycket likartad i storlek mellan deras grupper (färska ekonomistudenter, erfarna ekonomistudenter, färska icke-ekonomistudenter och erfarna icke-ekonomistudenter). Vad gäller buffertens placering så hade ekonomerna högre P- och lägre R-värde, medan icke-ekonomerna hade värden som var mer lika varandra i storlek. Den sociala faktorn hade ett inflytande, men det är svårt att se ett inflytande för ett strikt spelteoretiskt resonemang. Det fanns en fråga i experimentet efter vad försökspersonen ansåg vara ekonomisk teoris förslag på lösning, men de svaren visade på ringa förmåga att tänka i de banorna också bland ekonomerna (endast 44% av ekonomerna angav det rätta Proposervärdet liksom 29% bland icke-ekonomerna). Bland färska ekonomistudenter var det fler som angav den egalitära lösningen än det teoretiskt korrekta svaret.

Vad är det då som påverkar spridningen mellan olika P- och R-värden? Vad som är en rättvis eller rimlig avvägning beror på ens egna normer samt förväntningar av andras beteende. Men försökspersonerna saknar god information om medspelarna, varför attributionsbeslutet blir en faktor. Man dömer andra efter sig själv, men man kan också anpassa sina egna värderingar till vad man tror andra anser. Carter och Irons förkastar lärandehypotesen; att ekonomer betar sig annorlunda för att de influerats av ekonomisk teori och jag håller med om den bedömningen. Försökspersonerna skiljs inte heller åt som hämningslösa egoister och självutplånande altruister. Men det tycks mig ändå rimligt att misstänka ett inflytande av normer på en mindre extrem nivå. Dessa spelbeslut inkluderar både deskriptiva bedömningar av hur andra värderar och spelar samt normativa åsikter om vad som är en rimlig balans mellan vinnare och förlorare i ordtävlingen. Frågan är också vilken typ av potentiell missbedömning man är mest aversiv emot. Normer tycks mig vara en kandidat som kan vara en möjlig förklaring till att olika personer träffar olika val. Detta är min grundhypotes som har utvecklats till ett antal mer preciserade förväntningar.

Hypoteser om Ultimatumspelet (Spel 1)

Min förväntan är att kopplingarna är starkast mellan en integristisk etisk inställning och den rationalitet som förespråkas av spelteori. Om ett spel beskrivs som ett engångsspel, så handlar agenten på så sätt att han optimerar monetär payoff för detta spel och förväntar sig att andra agerar snarlikt. De andra två grupperna förväntar jag mig bedöma spelet i högre grad som en tillämpning av en mer generell och långsiktig handlingsstrategi. Jag förväntar mig höga Proposervärden för integrister (100-80), mellanhöga för reciproka (80-55) och lägst för altruister (<55). Dessa spann i Proposervärde för de tre grupperna utgör hypotes nummer 1, benämnd H1.

Ett högt krav måste ses som avund och det är ju något som få gör anspråk på vad gäller den egna inställningen. Då avunden är irrationell så bör den inte vara något för

integrister. Avunden är kanske starkast hos altruister? Viljan att få är kanske mer central än viljan att ge - men att kräva är att riskera både egen och annans vinning. Det tycks mig troligast att personer med vilja att bygga ett långsiktigt rykte av reciprok natur är de som driver R-kravet hårdast. Att inte lita på andras generositet och inte heller se till utdelningen av just detta spel. Vid vissa tillfällen är 'leave it' att föredra framför 'take it'. Vad gäller Respondervärden så är hypotesen att de är högst för reciproker (>25), på en mellannivå för altruister (25-10) och lägst för integrister (<10). Detta är hypotesen för gruppernas krav kallad H2.

Hypoteser Diktatorspelet (Spel 2)

Då det inte finns potentiella motåtgärder från Respondern, så kan man förvänta sig att Proposerns handlande blir mindre påverkat av restriktioner i form av medspelarens beteende och i högre grad enligt egna värderingar. Här förväntar jag mig en större spridning av resultaten och i linje med personernas normer .

För alla grupper kommer Proposervärdena att vara högre. Jag förväntade mig att integristerna skulle behålla allt, reciproker ligga i 80-90 intervallet och altruister kring 70-80. (H3)

En ytterligare prognos (H4) var att altruisterna skulle stå för den största ökningen av P-värdet mellan Spel 1 och Spel 2; dvs att de skulle vara mest opportunistiskt flexibla till regelskillnaderna mellan spelen. När situationen är mindre komplex så betyder riktlinjer som moral mindre och spelarna samlas närmare varandra vid högre Proposervärden.

Hypoteser om Förhandlingsspelet (Spel 3)

Jag förväntade mig samma rangordning mellan grupperna i Spel 3 som i Spel 1. Hypotesen är $P3I > P3R > P3A$. (H5)

Löften är inte tekniskt eller juridiskt bindande - men kan vara det psykologiskt och moraliskt. Andra försök har visat på en kraftig ökning av antalet samarbeten i en situation med kommunikation. I experiment med fångarnas dilemma fick Frank et al. en avhoppningsminskning från 47% till 26% för en blandad studentgrupp och från 72% till 29% för ekonomistudenter. Intressant är att se hur kommunikationen i Spel 3 påverkar de olika normgrupperna. I formuläret ställdes en rad frågor om förhandlingen.

En trolig förutsägelse är att bufferten mellan vad man erbjuder och kräver minskar radikalt i Spel 3 jämfört med Spel 1. (H6)

Hur den förväntade buffertminskningen fördelas mellan Proposer och Responder är också av intresse. Det förefaller rimligt att Proposern som riskerar en större potentiell förlust vid osäkerhet kan förhandla sig till en större del av buffertminskningen:

$P3 > P1$ och $R3 > R1$ samt $P3 - P1 > R3 - R1$. (H7)

Särskiljer profilen på dem som inte kommer överens? För homogena par (Båda är integrister, reciproka eller altruister) förväntar jag mig utfall i linje med grundhypoteserna. En intressant hypotes är att Proposers som är integrister har svårare än andra att nå en förhandlingslösning (H8). Detta förefaller mig troligt, och det är ett centralt antagande för många aktörer i 'trust'-debatten.

Normativ och deskriptiva utsagor

Jag förväntar mig tydligare överensstämmelse med normgrupperna för den normativa frågan i experimentet än för beteendet i Ultimatumspellet/Spel 1. (H9)

Jag förväntade mig också att de deskriptiva skattningarna mellan de olika grupperna skulle vara i samma rangordning som för de normativa. (H10)

Intresset

En hypotes är ett samband mellan skicklighet i spelet och att belöna den skickligheten. De duktigare misstänkas dras åt mindre egalitära, och de mindre skickliga åt mera egalitära värderingar.

OrdpI > OrdpR > OrdpA (H11)

Bedömningen av 'ett samhälle i vilket jag skulle få det bättre' hade hållits utanför index för att stämmas av mot klassningen enligt index. Hypotesen är att intresse och värderingar inte står i motsatsställning utan hänger ihop; integrister instämmer med Q43 (Var-för-sig samhälle bäst för mig), reciprokerna med Q41 (Ömsesidigt samhälle bäst för mig), och altruisterna med Q42 (Osjälviskt samhälle bäst för mig). (H12)

Hypotesen H12 har redan diskuterats i avsnitt 2.7 eftersom den bara berör attitydundersökningen. Övriga hypoteser kommer att behandlas i nummerordningsföljd i nästföljande kapitel.

3.6 Resultat av spelen

Detta avsnitt är bara ett första steg i presentationen av resultatet. Som tidigare omtalats så sker ihopkopplingen av attityd och beteende först i nästa kapitel och det är främst om det resultatet jag har ställt upp hypoteser. Innan det resultatet presenteras skall nu uppmärksamheten riktas mot beteendet inom experimentets olika faser. Vilket är resultatet i de olika momenten och i jämförelse med varandra. Ett lämpligt första steg i analysen är att titta på frekvensen av olika utfall för P-värden och R-värden.

Tabell 3.6 Beteendefrekvenser

Antal svar för olika belopp mellan 0 kr och 100 kr. n = 90

	0	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100		
P2 a											12		5		2							2	
P2 h										1	4				1	2	1	2			2	2	54

Några kommentarer till tabellen är befogade. En första bedömning är att utfallet i Spel 1 är tillfredsställande i sin variation liksom att utfallet är likartat det i andra försök.

Spel 2 visar en viss variation i tabellen ovan, men om resultatet delas upp mellan de två sociala grupperna, arbetssökanden (P2 a) och handelsstudenter (P2 h) så får man två mer homogena resultat som framgår av följande figur.

Tabell 3.7 P-värden i diktatorspel för arbetssökande och handelsstudenter

	0	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100		
P2 a											12		5		2							2	
P2 h										1	4				1	2	1	2			2	2	54

Svarsbeteendet varierar radikalt mellan de två sociala grupperna, men är väl enahanda inom grupperna. Kontexten till experimenten (etiktest + ultimatumspel + normativ fördelningsfråga efter detta spel) talar snarast för att FP skulle fundera på andra alternativ än att satsa på 'the winner takes all'. Handelsstudenterna valde dock att behålla allt i mycket hög utsträckning.

Spel 3 förvånar också, men i sin dominans för jämlikhet jämfört med såväl Spel 1 som Spel 2. Det genomförs en omflyttning och avsätts tid för diskussion, så jag är lite förvånad över att FP inte hittar på mer. Att söka en uppgörelse efter det man normativt ansåg rätt en kvart tidigare är ju en möjlighet. En annan möjlighet är att välja den 'the winner takes all' linje som vanligtvis tillämpades i Spel 2. Det stora skiftet i beteendet mellan spelen är i sig intressant, men dessvärre finns ofta hos forskaren också en nyfikenhet på variation av endogena orsaker. I detta fall är ju normerna av intresse men möjligheterna till intressanta resultat begränsas om spridningen är så låg som i detta utfall. Generellt kan sägas att förhandlingen inte ledde till någon större intensitet.

Handelsstudenter och arbetssökande.

Skillnaden i beteende mellan handelsstudenterna och försökspersonerna från arbetsförmedlingen var avsevärda. De senare ligger 10 kr lägre i P1, 34 kr lägre i P2 och 13 kr högre i R1. (Beträffande P3 fanns bara en liten och icke signifikant skillnad)

Inte bara i handling utan även normativt och deskriptivt finns signifikanta skillnader. De arbetssökande hade normativt fördelningen 52-48 mot studenternas 59-41.

Deskriptivt var skillnaden i PD inte signifikant. Skillnaden i RD var däremot signifikant; de arbetssökande förväntade sig 40 kr och studenterna 26 kr.

Storleken på buffert skiljde dock föga mellan grupperna. Studenterna hade 17 kr i buffert, de arbetssökande 14 kr. Studenterna var något mer försiktiga i sina anspråk.

Korrelationer mellan olika P och R-värden

Förutom de fem besluten - 3 behåll själv och 2 kravbeslut - fanns också deskriptiva, normativa och förhandlingsmässiga värden för P och R. Kriteriet för samband att fokusera sattes lite högre vid denna analys än den tidigare korrelationsundersökningen mellan olika attityder - här krävdes tvåstjärnig signifikans och minst 0.4 i korrelation. En rad sådana samband föreligger mellan de olika besluten/bedömningarna.

Tabell 3.8 Korrelation (Pearson, tvåsvansad) mellan olika värden för Behåll (P) och Krav (R).

	P1	P2	P3	PD	PN	R1	R3	RD	RN
P1	1.000	0.381	0.264	<u>0.661</u>	<u>0.481</u>	<u>-0.456</u>	-0.288	<u>-0.609</u>	<u>-0.481</u>
P2	0.381	1.000	0.121	0.171	0.366	-0.298	-0.079	<u>-0.414</u>	-0.366
P3	0.264	0.121	1.000	0.090	0.109	-0.102	<u>-0.687</u>	-0.105	-0.109
PD	0.661	0.171	0.090	1.000	<u>0.451</u>	-0.397	<u>-0.046</u>	<u>-0.467</u>	<u>-0.451</u>
PN	0.481	0.366	0.109	0.451	1.000	-0.398	-0.218	<u>-0.415</u>	-1.000
R1	-0.456	-0.298	-0.102	-0.397	-0.398	1.000	0.210	<u>0.767</u>	0.398
R3	-0.288	-0.079	-0.687	-0.046	-0.218	0.210	1.000	0.131	0.218
RD	-0.609	-0.414	-0.105	-0.467	-0.415	0.767	0.131	1.000	<u>0.415</u>
RN	-0.481	-0.366	-0.109	-0.451	-1.000	0.398	0.218	0.415	1.000

P1 (Vad Proposerns föreslår i egen behållning vid ett ultimatumspel) var positivt korrelerat med PD (deskriptivt) och PN (normativt) samt negativt korrelerat med R1, RD och RN (olika krav från Respondern). Detta är intressant liksom att korrelationen är starkare med de deskriptiva än de normativa uppfattningarna.

För P2 i Diktatorspelet finns en negativ korrelation mot RD. Man kan förvänta sig att RN borde vara starkare, då det deskriptiva kravet RD saknar spelmotiverande effekt. RD kan ses som en effekt av vad andra anser är rätt och den konformistiska hänsynen är av större betydelse för beteendet än den egna normativa bedömningen. Detta trots att spelresultatet är hemligt. Dessa faktorer gör tillsammans detta utfall starkt och tankeväckande.

R1 visar en stark korrelation med RD på 0.77. Också här finns ett starkare genomslag för den sociala effekten än den normativa korrelationen på 0.40 med RN. Då onormalt höga krav kan stoppa en uppgörelse kan det tyckas vara mer befogat att styras av konformism snarare än sina egna normer, men för att nå ett normalt resultat räcker det med minimikravet 5 kr. Vid sättandet av P1 krävs däremot en hänsyn till det konformistiska RD och det är inte märkligt att RN har en mindre betydelse än RD när personen sätter sitt eget P1 -värde.

Ett av experimentets mest intressanta resultat är detta genomslag för RD - det konventionella beteendet. I många frågor finns det goda skäl att vara konformist och att gå emot implicerar vissa kostnader. Moralisk övertygelse mäts ofta just som kapacitet för civilkurage och beredskap att bära dessa kostnader. I detta experiment slår konventionell hänsyn igenom i situationer där det inte finns direkta incitament att vara konformist. Det är ju ofta problematiskt att fastställa kausalitet. Härmar man andra eller tror man endast att andra agerar som man själv (similarity attribution)? I denna undersökning fanns också ett normativt alternativ och då det deskriptiva har högre korrelation med beteendet än det normativa så bör detta ses som ett starkt stöd till ett konformistiskt inflytande också när det inte finns några goda argument att vara konformist. Rationella skäl för konformism föreligger vid beslut om P1, men inte vid besluten om R1 och P2.

Ytterligare information i Förhandlingsspelet (Spel 3)

Förutom sina beslut av P- och R-värden ställdes FP i detta spel inför en rad frågor om den förhandling som föregick (och var separerad från) dessa enskilda beslut. FP ombads specificera sina och medspelarens utgångsbud vid förhandlingen. I två öppna frågor hade försökspersonen möjlighet att berätta om de argument som han själv respektive medspelaren anförde. Likaså redogjordes för de slutbud förhandlingen resulterade i, dvs det som spelarna uppgav att de skulle begära i den följande avskilda beslutssituationen.

Spel 3 visar på en rad starka samband mellan utspel från de båda parterna, deras uppgörelse och sedan de faktiska besluten. Dessa samband är dock inte så intressanta i sig. Argument som dokumenterades i förhandlingsspelet gav dock en del information. Praktiska argument var vanliga, men också en koppling till rättvisa. Att notera var att rättvisa mycket ofta användes som synonymt med jämlikhet. Även de till höger i det politiska fältet använde ofta rättvisa som synonymt med jämlikhet. Jag har uppfattat det som att 'social rättvisa' blivit en synonym för jämlikhet, men att rättvisa var ett särskilt begrepp även inom vänstern (utom i marknadsföringssammanhang). Synen på rättvisa tycktes mer differentierad vid den enskilda bedömningen i början än vid förhandlingen i slutet. Eventuellt sågs det som provokativt att vilja ha mer än hälften till Proposern, då det indirekt implicerar att man tror sig vara bättre än den andre på ordtävlingen.

Psykologen Marcus Selart (1999) fick också en mönster av rättvisa ~ jämlikhet, men att 'bra' särskiljde sig bättre och visade bättre överensstämmelse med personens värderingar. Det kan vara värt att notera att rättvisa kan övergå från något normativt positivt till något deskriptivt preciserat. Generellt är en sådan precisering snarast positiv, men nu finns ju redan ett starkt ord - jämlikhet - så varför en synonym? I Integritetstraditionen finns en skepticism mot rättvisa. Frank Knight drev ofta devisen 'The search for justice will destroy the world'. Hans lärjunge Milton Friedman instämmer (Friedman 1985, s 497). Det är dock snarast det utopiska än det jämlika som är målet för kritiken.

Det tycktes också föreligga en dominans för 50-50 i uppgörelsen, om det i ett spelarpar finns en spelare som är för jämlikhet och en spelare som är för differentiering. I några fall ansåg en av spelarna att han själv lagt ett differentierat

förslag, men medspelaren redovisade på formuläret att båda spelarna haft jämlikhet som startförslag.

Det sågs ofta som komplicerat med annat än 50-50. FP påtalade ofta bekvämlighetsargument som 'enkelt' men också 'säkert.' Det förefaller mindre risker för svek och missförstånd. Om spelarna väljer en mycket differentierad fördelning så finns ju risken att motparten tar hem merparten som Proposer, men att han, om han blir Responder, sviker och ställer ett högre krav än i överenskommelsen. Eventuellt var tidsfaktorn en förstärkande effekt. Efter en dryg timme med enkät och spel stärktes nog enkelhetsargumentet. Även vid andra utformningar av försök, liksom i verkligheten, är det en svårighet att jämlikhet inte bara är en rättvis princip utan också en bekvämlighetsprincip.

4 Koppling norm och handling

I detta kapitel är uppgiften att föra samman de resultat som uppnåddes i enkätundersökningen - vilka presenterades i kapitel 2 - med det beteende som registrerades i experimentet och redovisades i föregående kapitel. Finns det några samband mellan olika attityder och det beteende som försökspersonerna senare uppvisade i experimentet? Om det finns signifikanta samband så följer också frågan om det verifierade eller falsifierade uppställda hypoteser.

4.1 Hypoteser och utfall

I detta avsnitt presenteras resultatet på ett sätt som är kompakt och hypotesrelaterat. En del hypoteser för IRA-grupperna gjordes och resultatet kan därför presenteras som en jämförelse mellan hypotes och utfall enligt följande.

Spel 1, Ultimatumspelet

Hypotes för P1: $P1I (100-80) > P1R (80-55) > P1A (55-0)$ (H1)

Utfall: $P1I 67 = P1A 67 > P1R 56$.

Två resultat är värda att påpeka. Det mest utmärkande var att altruister behöll mer än reciproker. Det andra avvikande resultatet var att integristerna behöll så lite jämfört med prognosen.

Integrister förväntades i större utsträckning anse att människor handlar som om andra är rationella agenter och därför dras mot den spelteoretisk lösningen ($P=95$, $R=5$, enligt resonemang som utvecklades i avsnitt 3.4), i första hand som Responder, men också som Proposer. Om man förväntar sig att alla andra är rationella och handlar enligt spelteorin så skall man som Proposer behålla 95 kr. Detta är inte lika ovillkorligt utan kopplat till ett mycket viktigt *om*.

Hypotes för R1 : $R1R (>25) > R1A (25-10) > R1I (<10)$. (H2)

Utfall : $R1R 31 > R1I 18 > R1A 12$.

Förväntningen att reciproker ställde högst krav bekräftades, men däremot inte förväntningen att integrister agerar mer enligt spelteorin. Som Responder är det klart att det rationella enligt spelteorin är att begära 5 kr. Får man mer så är det en bonus och får man 5 kr så är det bättre än ingenting.

Spel 2, Diktatorspelet

Hypotes P2 : $P2I (100) > P2R (90-80) > P2A (80-70)$ (H3)

Utfall: $P2R 98 > P2A 93 > P2I 90$.

Hypotesen förkastades. Reciprokernas höga behållvärden var förvånande. Integristerna var ju de som skulle följa 'the winner takes all'.

Detta är höga proposervärden i jämförelse med andra experiment.

- Vid försök av Forsythe et al med Diktatorspel valde så många som 21 % av allokerarna en 50/50 fördelning (Forsythe et al 1994).
- Det uppnådda resultatet i detta experiment är mer i paritet med resultat i ett s.k. dubbelblint diktatorspel. I ett sådant spel är försökspersonernas handlande än mer dolt än i mitt experiment, då inte ens försöksledaren vet om försökspersonen behållit sedlarna och stoppat blott papper i det kuvert som går till en okänd mottagare (och för den senare från en okänd givare). Vid ett sådant mer anonymt spel tog 2/3 av allokerarna allt (mot 21% i vanlig diktator) och 1/3 gav något (Hoffman et al 1992). I Spel 2 var det 34 av 90 som gav något och 8 av 36 i IRA-gruppen.

I detta experiment förväntades denna tendens till 'the winner takes all' att motverkas av följande två faktorer. I ultimatumspel dominerar mer balanserade lösningar vilket kan tänkas ha en viss influerande effekt på ett nästföljande spel. Därutöver kan attitydenkäten påminna om att finns en potentiell moraliserande anklagelse mot att ta allt. Trots detta blev behållprocenten mycket hög vilket var ett förvånande resultat.

Intressant i sammanhanget är ett försök med diktatorspel av Magnus Johannesson och Björn Persson just med Handelsstudenter (2001). Vid ett dubbelblint försök gav försökspersonerna i snitt 13 kr och vid ett än mer anonymt test, vid vilket försökspersonerna gav anonymt till en slumpmässigt vald person i Sveriges befolkning, erhöles ett snitt på 9 kr. Den reciproka gruppen var mer återhållsam än detta och altruisterna gav endast i paritet trots att betingelserna för att ge rimligtvis var mer förmånliga.

En ytterligare hypotes var att altruisterna skulle stå för den största ökningen från P1 till P2. $P2A - P1A > P2R - P1R > P2I - P1I$ (H4)
 Utfall (ökning P1 till P2) för respektive grupp: R 42 > A 26 > I 23.
 Inte heller det utfallet överensstämde med hypotesen, utan reciprokerna visade den största förändringen.

Spel 3, Förhandlingsspelet

Hypotesen var $P3I > P3R > P3A$. (H5)

Det förefaller rimligt att integristerna skall stå för mer prestationsbelönande och altruisterna för mer jämlikhet. Även om motspelarens bedömning spelar roll så finn ju här en möjlighet att påverka en lösning.

Utfallet blev : $P3A = 55 > P3R = 54 > P3I = 53$. Svaren var inte signifikanta och skillnaderna i medelvärde så litet att resultatet kan ses som ett stöd för nollhypotesen; de olika grupperna agerar lika i en sådan här situation.

Buffert

Med buffert menas som tidigare nämnts skillnaden mellan 100 kr och summan av vad en person behåller själv om han blir Proposer och vad han kräver om han blir Responder. Den kan ses som en säkerhetsmarginal mot att önskemålen är så omfattande att 100 kronors gränsen passeras, varvid de två spelarna inte får någonting alls.

En hypotes, (H6), var att bufferten skulle minska mellan Ultimatumspelet och förhandlingsspelet. Bufferten visade sig också minska från i genomsnitt 16 kr (I 13kr; R 15kr; och A 21kr) till 4 kr.

En hypotes som däremot inte slog in var förväntningen att fördelning av bufferten skulle göra att Proposern får större utdelning i Spel 3 jämfört med Spel 1 (H7). Förvånande nog blev det istället så att Respondern (i samtliga grupper) kunde öka sin utdelning, dvs fick mer än hela bufferten. Det kan tyckas rimligt att denna eftergift åt osäkerhet skulle kunna gå åt båda hållen.

En hypotes var att integristerna skulle ha lite svårare att nå en uppgörelse (H8). Problemen att komma överens blev mindre än förväntat, så här finns inga data som talar emot nollhypotesen. Men integristerna avvek genom att ha en buffert också i Spel 3. Att notera är att integristernas buffert var hela 9 kr i Spel 3, medan reciproker och altruister var nere i 3 respektive 2 kr. Detta kan ses som en brist i 'trust', men också som en villighet att göra eftergifter så att inte utdelningen helt uteblir. Det kan närmast tolkas som en gardering, kombinerad med en tolerans, mot svek/brister från partnern.

4.2 Signifikanta beteendeskilnader mellan attitydgrupperna

Först något om materialpresentationen. Alla siffror i parenteser som följer i detta avsnitt redovisas i den ordning som impliceras av beteckningen IRA (12 pers i varje grupp), dvs först värdet för integrister, sedan reciproker och sist altruister. För tydlighetens skull finns dessutom den första bokstaven med. Övrig-gruppens 54 personer utgör en fjärde grupp och symboliseras med ett Ö. Signifikans mäts enligt Kruskal Wallis $p < 0.05$ för fyra grupper. Därutöver har samtliga grupper jämförts parvis för att närmare penetrera skillnaderna. Signifikansen mäts alltså genom en rankningsjämförelse, men de tal som anges nedan är respektive grupps medelvärde. Värden för totalen, genomsnitt för alla 90 försökspersonerna, symboliseras med ett T.

Tabell 4.1 Variabelgenomsnitt för olika grupper

	P1	P2	P3	PD	PN
Integrister (I)	67.08	89.58	53.33	63.75	61.67
Reciproker (R)	56.25	97.92	54.17	56.25	54.17
Altruister (IA)	67.08	93.33	55.42	67.50	59.17
Övriga (Ö)	57.31	80.09	54.07	59.17	56.13
Totalt (T)	59.78	85.50	54.15	60.50	57.02

	R1	R3	RD	RN
Integrister (I)	17.92	38.33	22.50	38.33
Reciproker (R)	31.25	43.33	33.75	45.83
Altruister (A)	11.67	42.92	20.00	40.83
Övriga (Ö)	26.57	41.39	31.94	43.87
Totalt (T)	24.46	41.44	29.33	42.98

Mellan integrister och reciproker fanns två signifikanta skillnader. I ultimatumspelet behöll integristerna mer (I 67kr; R 56kr) och reciprokerna krävde mer (I 18 kr; R 31kr). Båda dessa utfall stämmer med modellen.

Mellan reciproker och altruister fanns tre skillnader. Reciproker skiljde sig från altruisterna genom att kräva mer i Spel 1 (R 31kr; A 12kr). Grupperna skiljde sig också i deskriptiv bedömning; altruister skattade ett högre 'behåll själv' belopp än reciprokerna (R 56kr; A 68kr). På kravsidan fanns en korresponderande differens; reciprokerna förväntade sig att andra krävde mer än vad altruisterna gjorde (R 34kr; A 20kr). Att notera är att samma tendens finns normativt, men ej lika stor och inte heller signifikant (R 46kr; A 41kr).

Vad gäller en jämförelse mellan integrister och altruister så blev det ingen signifikant skillnad. Den förväntade mellangruppen skiljer sig medan de förväntade motpolerna inte differentierar sig på ett signifikant sätt. Ett intressant resultat.

Jämförelser mot Övrig-gruppen

Den fjärde gruppen - övriga 54 FP - utgör en mellangrupp mot vilket de mer preciserade grupperna kan jämföras. Här blev andra resultat signifikanta. De reciproka avvek från Övriga med en högre behållning i Diktatorspelet (R 98kr; Ö 80kr).

Både integrister och altruister avvek genom att behålla mer i Ultimatumspelet (I 67kr; A 67kr; Ö 57kr). Vad gällde de deskriptiva frågorna så avvek de båda grupperna på samma sätt. De förväntade sig lägre krav (I 23kr; A 20kr; Ö 32kr). Altruisterna hade också ett signifikant högre PD än Övriga (A 68kr; Ö 59kr). Om detta var en avvikelse i egoistisk riktning så finns det också en altruistisk avvikelse - altruismgruppen krävde signifikant mindre i R1 än Övrig-gruppen (A 12kr; Ö 27kr).

Deskriptiva och normativa uppfattningar

Vad gäller de deskriptiva frågorna PD och RD så finns ett totalt medelvärde som kan användas som jämförelsenorm. Enligt det kriteriet för behåll, P1 på 60 kr, så låg Övriga närmast. Reciproker underskattade beloppet spelare behöll, medan integrister överskattade och altruisterna överskattade än mer (I 64kr; R 56kr; A 68kr, Ö 59kr; T 61kr). Beträffande deskriptiva krav, R1 på 24 kr, var skattningarna motsvarande (I 23kr; R 34kr; A 20kr; Ö 32kr; T 29kr). Altruisterna underskattade kraven, integristerna felade marginellt åt samma håll medan reciprokerna gjorde en ansenlig övervärdering. Hypotesen H10 förkastades. Altruisterna låg inte lägst i sin skattning av PD. För RD slog hypotesen in för reciproker och för altruister, men integristerna låg varken lågt eller ens lägst av de tre grupperna.

Skillnaderna mellan grupperna på de normativa frågorna var inte signifikanta, men det kan ändå vara av intresse att redovisa medelvärdena. Då summan mellan behåll och krav är 100 ger behållsiffrorna full information: (I 62kr; R 54kr; A 59kr; Ö 56kr; T 57kr). Dvs reciprokerna förespråkar en mer jämlik fördelning än altruisterna, medan integristerna står för den största spridningen mellan Proposer och Responder. Hypotesen H9 verifierades inte heller. Integrister hade i och för sig det högst PD ,

men det var alltför lågt jämfört med hypotesen. Reciproker och altruister svarade i omvänd ordning mot hypotesen.

Erhållen ersättning

En faktor att jämföra är erhållen ersättning. Hur mycket erhöll den genomsnittlige personen i de olika IRA-grupperna? Skillnaderna var avsevärda, men inte tillräckliga för enstjärnig signifikans vid testning med Kuskal-Wallis. Integristernas medelvärde var 134 kronor, reciprokernas 156 kronor och altruisternas 118 kronor. Medelvärde för hela 90-gruppen var 142 kronor. Resultatet ger en viss indikation på att reciproka värderingar kan ha ett konstruktivt inflytande på beteendet.

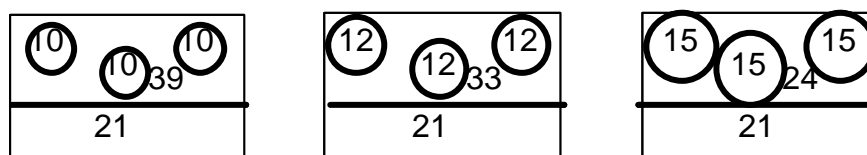
4.3 Känslighet för IRA-gruppernas storlek

Ur hela gruppen försökspersoner har det varit min målsättning att bryta ut tre grupper med speciellt höga värden i något av de tre indexvärdena. Men hur höga krav skall ställas för kvalificering till arketyppgrupperna?

Hur snävt cirkelarna skall dras vid val till de tre arketyperna är en bedömningsfråga. I mitt huvudutförande utgör de ungefär hälften (36 personer ur studentpopulationen på 69 personer). Större grupper ur samma population, dvs en utplacering av försökspersoner som tidigare ingått i mellangrupper kan förväntas minska skillnaderna i medeltal, men genom ett större statistiskt underlag kan signifikansen förbättras. Ett mer krävande urval, som ställer högre krav på skillnader mellan olika indexvärden för att kvalificera till någon IRA-grupp ger större skillnader i medeltal, men ett mindre underlag har en försvagande påverkan på signifikansen. Det är därför intressant att undersöka hur signifikansen påverkas av hur många ur försöksgruppen som IRA-klassas.

Skillnaderna i genomsnittligt rankningsvärde mellan fyra grupper - de tre IRA-grupperna och en övrig-grupp - beräknades vid tre olika storleksnivåer på IRA-grupperna och signifikansen uppmättes med Kuskal-Wallis. Utöver nivån 12x3 testades såväl ett urval med 10x3 som ett med 15x3. Grupperna åskådliggörs i Figur 4.2 och resultatet presenteras i Tabell 4.3.

Figur 4.2 Uppdelningen av försökspersonerna i olika alternativa gruppstorlekar



Tabell 4.3 Signifikans för beteendet vid olika gruppstorlekar

Signifikanta värden ($p < 0.05$) understrukna. Kommentaren försvagas/förstärks åsyftar effekten för signifikansen vid en utveckling från mindre grupper mot större.

	IRA10	IRA12	IRA15	
P1	<u>0.006</u>	<u>0.033</u>	0.099	försvagas
P2	0.060	0.055	<u>0.017</u>	förstärks
P3	0.889	0.888	<u>0.787</u>	
PD	<u>0.003</u>	<u>0.011</u>	0.269	försvagas
PN	0.455	0.411	0.445	
R1	<u>0.009</u>	<u>0.031</u>	<u>0.048</u>	försvagas
R3	0.737	0.542	0.669	
RD	<u>0.009</u>	<u>0.019</u>	0.080	försvagas
RN	0.445	0.411	0.445	

Tendensen vid större grupper är att signifikansen minskar. P1, PD och RD mister sin signifikans ($p > 0.05$). R1 bibehåller sin signifikans, men den blir försvagad. P2, skillnaderna i diktatorspel, utvecklas åt andra hållet och blir signifikant vid ett större antal försökspersoner i kategorierna; reciprokerna ligger kvar på hög nivå medan altruisternas genomsnitt sjunker.

Denna prövning kan ses som en indikation på styrkan i etisk uppfattning. Om effekten av etik vore mycket stor skulle det finnas skillnader mellan grupperna även om alla försökspersoner allokerades ut. Så starkt är inte inflytandet, utan skillnaderna tenderar att bli icke signifikanta. Samtidigt skall noteras att det inte heller är så svagt att endast ett fåtal personer visar prov på påverkan av etisk inställning i sitt handlande.

4.4 Intressefaktorn

En hypotes var att egenintresset skulle slå igenom på så sätt att de duktigare, enligt utfall i ordspelet, skulle vara mer för en individualistisk och de mindre duktiga för mer altruistiska regler, dvs $\text{Ord}pI > \text{Ord}pR > \text{Ord}pA$ (H11)

Utfallet var inte i överensstämmelse med hypotesen, men inte heller signifikant. $\text{Ord}pR = 12.7 > \text{Ord}pA = 12.2 > \text{Ord}pI = 11.8$

Två kopplingar mellan ordpoäng och experimentet är värd att notera. Hög ordpoäng var signifikant korrelerat till P2 (0.428). Det fanns också ett visst samband till PD (0.281). De högpresterande tyckte de skulle ha mer och tog för sig. De lågpresterande var mer för jämlikhet och levde som de lärde - begärde lägre P2.

4.5 Öppen undersökning om samband attityd - beteende

Det hävdas ofta att all empiri är teoridrivnen. Stundom används detta som ett argument för relativism, ibland i uttalanden som att 'som man frågar får man svar' och resonemang om problemformuleringsprivilegium. Effekter av utgångspunkten finns i viss mån, men de tenderar att överdrivas. Empirin är inte så beroende och andra svar

kan genereras ur empirin än de till den ställda frågan. Denna undersökning kan ses som driven med IRA-grupperna i centrum.

En mer generell analys är att se på samband mellan experimentagerandet och attitydfrågorna för hela gruppen. Detta genomfördes för att se om det fanns andra signifikanta samband som påverkade resultatet och har kraft att motverka eller upphäva de samband som uppställts i hypoteserna. Vid den analysen fanns några tvåstjärnigt signifikanta korrelationer på minst 0.30.

- P1 visade en positiv korrelation med Q2 (Människor högre värde än djur). Sambandet innebär att ju högre prioritering av människor före djur, ju mer behöll FP själv. I modellen var animalutilitarism inte kopplad till någon IRA-grupp och förväntades inte ha någon effekt på spelbeteendet. En faktor, som finns med som förklaring till detta samband, är skillnaden mellan arbetssökande och studenter. Studenterna ansåg att människor har större värde än djur medan de arbetssökande i markant mindre utsträckning instämde i detta. Då 67% av svenska folket svarat ja till påståendet att 'människor och djur har samma värde' (Bråkenhielm 1994) tycks studenternas syn vara lite ovanlig. Den frågan har i hög grad blivit en gruppärskiljande fråga mellan studenter och arbetssökanden.

- P2 visade en positiv korrelation med Q4 (Ansvar för eget liv, inte andras) och en negativ med följande.

Q1 (Lika hänsyn till andras intressen)

Q13 (Största möjliga lycka för de flesta)

Q20 (U-hjälp utan villkor)

Q22 (Barnstöd till mest behov)

Q27 (Hjälpa sina medmänniskor)

Q37 (Osjälviskhet bärande princip)

Av dessa frågor är alla positivt kopplade till indexet för altruism och endast till altruism (i en del andra fall kopplar två index till samma position). Att alla av de sju distinkta utslagen stöder modellen måste ses som ett starkt stöd. Här finns också en mycket god överensstämmelse mellan attityd och handling.

- P3 visade en negativ korrelation med Q17 (Ingen rättighet utan skyldighet). Detta är inte ett resultat enligt modellen. Det är märkligt att en reciprok princip kopplas så starkt till ett jämlikt beteende. Många andra värderingar framstår som troligare kandidater.

- PD och RD visade en positiv respektive en negativ korrelation med Q2 (Människor högre värde än djur); jämlikhet med djur kombineras med förväntningar om jämlikhet mellan människor.

PN och RN visade signifikanta samband med Q4; (ansvar för eget liv, inte andras) Stöd till det påståendet korrelerade med förespråkande av spridning av spelsättningen.

4.6 Analys med beteendet som startpunkt

Föregående avsnitt sökte analysera resultatet ur ett mer neutralt än attityddrivet angreppssätt. Ett ytterligare alternativ är att utforma en analys utifrån ett beteendedrivet angreppssätt. Givet beteendet som grund för en klassificering, kan vi då se några signifikanta samband med olika attitydsvar?

Tre beteendekategorier skapades utifrån agerandet i var och en av de tre spelen. För var och en av dessa beteendekategorier söktes samband med attitydfrågorna. Detta utfördes med det icke-parametriska testet Mann-Whitney som jämför skillnader i genomsnittlig rankning mellan bedömningar i två grupper; den specificerade gruppen och det totala samplet exklusive den specificerade gruppen.

Jämlikar

- 'Jämlikar' definierades som de som i Spel 1 begärde 50, erbjöd 50 och krävde 50. De utgjorde 11 av 90 personer och den gruppen gav signifikant särskiljande svar i 7 attitydfrågor och i ett index. Jämlikarna hade ett signifikant lägre integritetsvärde.

Jämlikar hade signifikant positiv attityd till:

- Q1 Lika hänsyn till andras intressen
- Q22 Barnstöd till mest behov
- Q29 Ömsesidighet även mot eget intresse
- Q36 Ömsesidighet bärande princip
- Q37 Osjälviskhet bärande princip
- Q42 Osjälviskt samhälle bäst för mig

Jämlikar hade en signifikant negativ attityd till:

- Q11 Skyldighet följa samhällsregler (kompletteringsfråga)

Jämlikar har en profil som till stor del är altruistisk, men det finns också en del reciproka inslag. De har valt både ömsesidighet och osjälviskhet i frågorna Q36 och Q37 (4.36 respektive 4.0) trots att de var presenterade som alternativ. Det reciproka Q29 hade ett mer krävande alternativ Q30 (Omfördelning även mot det egna intresset) som jämlikarna var mindre intresserade av (4.45 mot 3.45 poäng).

Givare

- 'Givare' var de som gav något istället för att behålla allt i diktatorspelet. 34 av 90 ingick i denna kategori och den visade en rad signifikanta korrelationer. De hade till att börja med signifikanta värden i de olika Index1 - låga värden för Int och Rec och högt för Alt. De hade också signifikant låga ordpoäng.

Givarna hade en signifikant positiv korrelation till:

- Q1 Lika hänsyn till andras intressen
- Q3 Inte gynna sina egna intressen
- Q8 Den med mindre har rätt till mer
- Q13 Största möjliga lycka för de flesta
- Q20 U-hjälp utan villkor
- Q26 Ömsesidighet räcker inte - osjälviskhet
- Q27 Hjälpa sina medmänniskor
- Q37 Osjälviskhet bärande princip

- Q42 Osjälviskt samhälle bäst för mig
- Q49 Politiskt preferens, vänster högt
- Q58 Hjälpa enligt föredöme

Givarna hade en signifikant negativ korrelation till:

- Q4 Ansvar för eget liv, inte andras
- Q43 Var-för-sig samhälle bäst för mig

Detta utfall för Givare har en mycket mer utpräglad altruistisk profil än den för Jämlingar. Alla de 16 signifikanta sambanden ovan överensstämmer med modellen för en altruistisk person. Dessutom var samtliga positioner exklusivt altruistiska vilket ger ett mycket starkt resultat.

Differentierare

- 'Differentierare' var de som valde något annat än 50/50 i Spel 3. Denna grupp utgjordes av 24 av 90 försökspersoner, men den särskiljde sig föga i svar på frågorna. Bara en av frågorna visade signifikans. Differentierare var negativa till Q55 (Avtal skall hållas). Detta kan tyckas motsägelsefullt, innan man tar hänsyn till kontexten för frågan. I modellen var svaret på den andra parfrågan klassat som integristiskt, då det sågs som ett val av flexibilitet i en skiftande situation. Jag hade förväntat mig att ett flertal såväl integritets- som reciprocitetsorienterade frågor hade visat sig mer korrelerade med differentierarnas attityder.

5 Slutsatser och erfarenhet

5.1 Slutsatser

Attityder

Svaren på enkätfrågorna är resonabla och tyder på att personerna svarade med viss omsorg. Vad gäller konsistens mellan frågorna i enkäten så tycks svaren indikera att förslaget på etiskt mönster som utgör modellen har bra validitet. Mellan de olika frågor som används i modellen visade sig 35 samband vara signifikanta och dessa överensstämde alla med modellen.

Den främsta analytiska bristen är att många FP ligger så lika mellan integritetsvärde och reciprocitetsvärde. Det finns skäl att tro att de tre grupperna inte befinner sig på ekvidistans. Det var därför motiverat att komplettera med ytterligare 10 frågor för att särskilja reciproker och integrister till den sista gruppen försökspersoner (F4, 28 personer). Men detta lyckades inte ge något tillskott av värde. Reciprokerna som grupp var mindre distinkta attitydmässigt än mina förväntningar, utan gruppen låg närmare integritet. De senare visade också prov på en positiv inställning till reciproka principer.

Beteendet

I beteende särskiljde sig reciprokerna i flera spel. Jag hade förväntat mig mer stabilitet och mindre situationsanpassning från denna grupp, men nu visade den tvärtom en hög rörlighet genom att ha lägst behåll i Spel 1 och senare visa högst behåll i Spel 2 jämfört med de andra grupperna.

Ett av undersökningens starkaste resultat är genomslaget av RD, dvs en konventionell anpassning till vad som allmänt anses vara rätt. Etik kanske inte skall ses som ett val mellan att vara god eller ond utan en fråga om vad som är en lämplig metod. I en svåranalyserad situation är härmning en enkel metod med flera fördelar. En ytterligare stark faktor att beakta är mekanikens effekt; förändringen från P1 till P2 var betydligt större än förväntat.

Etik kanske inte skall ses som ett alternativ till själviska intressen, konformistisk anpassning och adaptiv lyhördhet, utan mer en policy för att agera med snarare än emot dessa komponenter. Och det finns policyval som tycks vara något så när internt konsistenta om man ser på resultatet av samband mellan frågorna i attitydundersökningen. De resulterar också i några konkreta beteendeskillnader.

Sambandet altruismklassade attityder och låg P2 var starkt - liksom det omvända 'beteendedrivna' mellan Givare och altruismklassade attityder. Det resultatet kan ses vara i linje med en allmän förväntan. Jämförelse mellan de tre IRA-grupperna resulterade dock inte i ett signifikant lägre P2 för altruistgruppen.

Ett intressant resultat var reciprokernas höga R1. Detta kan ses som ett konfirmerande av mer udda hypoteser som mina egna Darwinistiska förväntningar och Gauthiers spelteoretiska förväntningar på 'narrow compliance' från 'constrained maximizers'. Det är ett resultat som inte är lika förväntat som sambandet mellan altruism och Givare, men kanske av större teoretiskt intresse.

5.2 Förslag till fortsatt forskning

Fortsatt forskning som ligger nära detta projekt kan kanske också ha glädje av en del praktiska erfarenheter som kan hjälpa till att lösa olika problem i den experimentella processen. Då detta förmodligen endast är av intresse för en mindre del av läsekretsen har detta avsnitt 'Praktiska erfarenheter' lagts som ett appendix (Bilaga G).

I detta avsnitt vill jag ta upp tre frågor som kan vara av intresse för fortsatt forskning.

Reviderat IRA-index

Som tidigare nämnts så är ett utarbetande av ett index ett arbete i flera steg och det är önskvärt att utnyttja den information som framkommit i denna undersökning. Jag ansluter mig till en ambition som funnits i det Machiavelliprojekt som beskrevs kortfattat i det första kapitlet. Det är önskvärt att arbeta fram frågor som effektivt ger åtskilda profiler som visat sig ha beteendemässig relevans. En målsättning var därför att för framtida forskning erbjuda ett kortare batteri med frågor än det som jag använde på mina försökspersoner. Christie & Geis (1970) valde ut 20 frågor till det frågeformulär som benämns Mach IV utifrån 71 frågor.

Vid försökens början hade jag avsevärda förhoppningar vad gäller parfrågor. Jag såg kontrasterande alternativ som behjälpliga till att väga dem mot varandra och sedan ta ställning. Resultaten tyder inte på en sådan klargörande funktion, utan att spridningen fungerar väl så bra utan denna problematiserande assistans. En något utvecklad modell med enkla frågor kan utformas enligt följande.

Femton frågor väljs ut som gav ordentlig spridning mellan de olika IRA-grupperna. Till var och en av de tre grupperna selekteras 5 frågor som förväntas få stöd. Av de andra två gruppernas totalt 10 frågor väljs 5 ut som respektive grupp förväntas vända sig emot. De 15 frågorna ger varje försöksperson tre IRA-värden som vardera består av 10 komponenter, 5 positiva svar och 5 inverterade svar.

Utifrån dessa resultat skulle ett sådant frågeurval se ut enligt nedan. Frågorna är grupperade efter den grupp som förväntas instämma. Den grupp som vid indexberäkningen får ett inverterat värde då de förväntas vara negativa till påståendet, noteras efter frågan med ett minus före sin bokstavsförkortning.

Tabell 5.1 Reviderat IRA-index

Integrister

Q12 (villkorat samarbete, själv)

-A

Q18	(Att vittna borde vara frivilligt)	-R
Q19	(USA-modellen är bra)	-R
Q31	(Faktiska principer att följa)	-A
Q35	(Egenintresse bärande princip)	-A

Reciproker

Q3	(Inte gynna sina egna intressen)	-I
Q15	(En mindre present vore bättre)	-I
Q23	(Besvärligt med tjänst från ovän)	-I
Q28	(Att inte svika samarbeten)	-A
Q39	(Ungefärlig balans på längre sikt)	-A

Altruister

Q8	(Den med mindre har rätt till mer)	-I
Q14	(Pengar till Röda korset, ej till lån)	-R
Q33	(Jesus, älska sina fiender)	-R
Q37	(Osjälviskhet bärande princip)	-I
Q40	(Okej om jag bjuder mest)	-R

Testning av 'inducerad moral'

En variant som valdes bort när ambitioner och realism skulle jämkas ihop var ett försök att granska vad jag kallar "Inducerad moral". Människor skapar inte bara regler utan övertar etablerade regler. En regel som får stor följsamhet med hjälp av auktoritet kan vara mycket lämplig även om den har föga benägenhet att uppstå spontant. Andra regler fungerar dåligt trots ett officiellt stöd. En test av alternativa regler blir att se hur väl de fungerar med stöd av en halvstark auktoritet.

Ett första steg är en åtskillnad i spelupplägg så att mekanik/tvingande regler som hör till spelet skiljs från en rekommenderad moral som inte är tvingande. Rekommendationen stöds med en 'halvstark' auktoritet; en del av spelen kommer att granskas och de spelare som brutit mot rekommendationen får böta ett smärre belopp. Tre konkreta regler - var och en kopplad till de tre moraliska skolorna - testas på olika subgrupper av FP och resultatet kan sedan tolkas som en mätning av hur lätt det är att få följsamhet till respektive regel. För att göra detta skulle behövas tre parallella grupper. Praktisk realism - dvs hänsyn till ett behov av att klara sig med ett mer begränsat antal försökspersoner och därmed förknippade kostnader - gjorde att detta och några andra parallella försök fick ersättas av ett upplägg med endast en stor grupp och dess bättre möjligheter till signifikanta resultat.

Förhandlingsspelet utan en 'veil of ignorance'

Jag övervägde också att ha parallella grupper för att se på effekter av partiskhet jämfört med 'a veil of ignorance' (Rawls 1971). I en variant på förhandlingsspelet skulle spelarna blivit tilldelade en roll som Proposer respektive Responder enligt poängen i ordtävlingen. I den andra varianten skulle de paras ihop, men inte tilldelas speciella roller förrän i efterhand. Efter en tidsbegränsad diskussion skulle de sedan fatta sina enskilda beslut. Vad de skulle komma fram till för resultat är av intresse

jämfört med beslut i den andra förhandlingsvarianten liksom i Spel 1. Men då har jag åter detta problem med otillräcklig gruppstorlek. Ett ytterligare problem var att det är svårt att fördela rollerna enligt ordtävlingen då hela försöket sker vid ett tillfälle. Som framkommit blev variationen i förhandlingsspelet som genomfördes under en 'veil of ignorance' alltför låg, varför ett upplägg med en rollfördelning före förhandlingen verkar vara att föredra om man skall välja en av de två. Försök där de båda uppläggen används tycks mig också lovande.

Babcock et al. (1995) undersökte effekterna av att se på problemet först eller få rollen först. FP i det försöket skulle försöka göra upp ett skadeståndsmål i godo med samma fakta i målet. Partiska glasögon vid läsningen påverkade synen på vad som var rättvist liksom prognoser på vad en domare skulle besluta om parterna inte kom överens. Det visade sig att rollfördelning före beskrivning av problematiken ökade åsiktsskillnaderna fyra gånger jämfört med problembeskrivningen i steg ett och rollfördelning senare i steg två. Det var också stora skillnader i att nå en uppgörelse - i den senare varianten nådde 94% en förlikning medan 72% nådde förlikning då rollerna fördelats före fakta i målet.

En intressant variant blir att fördela rollerna inför förhandlingen och låta spelarna diskutera utan en 'veil of ignorance'. Om intressefrågan läggs till, talar mycket för ett mer differentierat agerande. Etiken kan då eventuellt visa en förstärkande eller dämpande effekt på olika positioner. En Proposer som är integrist kan förväntas driva hårdare än en altruist, men bland Responders förväntas en integritetsfilosofi dämpa patoset för det egna intresset. Rimligtvis kommer kombinationen av värderingar och intresse att skapa mer diskussion och lite mer divergens i utfallen mellan de olika paren. Kanske tom en del situationer där försökspersonerna kommer överens om att de inte kommer överens.

Författaren tackar

Jag vill tacka Ingolf Ståhl för många värdefulla kommentarer och en stor arbetsinsats vid utformningen av denna uppsats.

Referenser

- Ajzen, I & Fishbein, M. 1977. 'Attitude-behavior relations: A theoretical analysis and review of research.' *Psychological Bulletin*, 84, pp 888-918.
- Andersson, Patric. 1998. *Experto Credite*. EFI, Stockholm.
- Axelrod, Robert. 1984. *The Evolution of Cooperation*. Basic Books, New York.
- Babcock, Linda et al. 1995. "Biased Judgements of Fairness in Bargaining" In: *The American Economic Review*, December, pp 1337- 1343.
- Bell, David, Howard Raiffa and Amos Tversky. 1988. *Decision making - descriptive, normative and prescriptive interactions*. Cambridge University Press, New York.
- Bentham, Jeremy. 1789/1948. *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*. Hafner, New York.
- Binmore, Ken. 1994. *Playing Fair - Game Theory and the Social Contract*. The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- Björklund, Christina. 1997. *Willingness to work*. EFI, Stockholm.
- Bohm, Peter. 1997. Kurs i Experimentell Ekonomi, Stockholm universitet.
- Boyd, Robert. 1988. 'Prisoner's Dilemma.' *Ethology and Sociobiology*, no 9.
- Brady, Neil & Wheeler, Gloria. 1996. "An Empirical Study of Ethical Predispositions" in *Journal of Business Ethics*, vol 15, no 9.
- Brown, Roger. 1986. *Social Psychology: The Second Edition*. The Free Press, New York.
- Brunsson, Nils. 1989. *The Organization of Hypocrisy*. John Wiley and Sons, Chichester, UK.
- Bråkenhielm, Carl Reinhold. 1994. Artikel i Uddenberg et al. (eds). *Biologi och livsåskådning*. Natur och kultur, Stockholm.
- Buchanan, Allen. 1991. *Secession - the morality of political divorce*. Westview Press, San Francisco.
- Camerer, Colin & Thaler, Richard. 1995. "Anomalies - Ultimatums, Dictators and Manners" In: *Journal of Economic Perspectives*, vol 9, no 2, pp 209-219.
- Campbell, Donald. 1975. "On the Conflicts Between Biological and Social Evolution and Between Psychology and Moral Tradition." in *American Psychologist*, December, pp 1101-1126.
- Carter, John & Irons, Michael. 1991 "Are Economists Different, and If So, Why?" In: *Journal of Economic Perspectives* vol 5, no 2 (Spring)
- Christie, R and Geis, F. 1970. *Studies in Machiavellianism*. Academic Press, New York.
- Cialdini, Robert B. 1988. *Influence: Science and Practice*. Scott, Foresman and Company, Glenview.
- Davis, D. & Holt, C. 1993. *Experimental Economics* Princeton University Press, Princeton NJ.

- Dawes, Robyn. 2001. *Everyday Irrationality : How Pseudo-Scientists, Lunatics and the Rest of Us Systematically Fail to Think Rationally*. Westview Press, Boulder, Colo.
- den Uyl, Douglas. 1991. *The Virtue of Prudence*. Peter Lang, New York.
- Eagly, Alice & Chaiken, Shelly. 1993, *The Psychology of Attitudes*. HBJ College Publishers, New York.
- Eastman, Kevin, Jacqueline Eastman and Alan Eastman. 1996. "The Ethics of Insurance Professionals: Comparison of Personal versus Professional Ethics" In: *Journal of Business Ethics*, vol 15, no 9.
- Edman, Jan. 2000. *Information Use and Decision Making in Groups*. EFI, Stockholm
- Fishbein, m. & Ajzen, I. 1975. *Belief, attitude, intention and behavior: An introduction to theory and research*. Addison-Wesley, Reading, MA.
- Frank, R H, Gilovich, T & Regan, D T. 1993. "Does Studying Economics Inhibit Cooperation?" *Journal of Economic Perspectives*, vol 7, no 2, pp 159-171.
- Friedman, Milton. 1985. In: Walter Block et al. (eds) *Morality of the Market*. The Frazer Institute, Vancouver.
- Gauthier, David. 1986. *Morals by Agreement*. Clarendon Press, Oxford.
- Gauthier, David. 1990. *Moral Dealing - Contract, Ethics and Reason* Cornell University Press, London.
- Grether, D & Plott, C. 1979. 'Economic Theory of Choice and the Preference Reversal Phenomenon' In: *American Economic Review*, vol 69, no 4, pp 623-638.
- Harrison, Glenn. 1989. "Theory and Misbehavior of First-Price Auctions" in *American Economic Review*, September.
- Harrison, Glenn. 1992. "Theory and Misbehavior of First-Price Auctions: Reply." in *The American Economic Review*, vol 82, no 5.
- Harrison, Glenn. 1994. 'Expected Utility Theory and the Experimentalists' *Empirical Economics*, vol 19, no 2.
- Holmes, Stephen. 1993. *The Anatomy of Antiliberalism*. Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.
- Hume, David. 1740/1973. *A Treatise of Human Nature* . Oxford University Press, Oxford.
- Hume, David. 1777/1975. *Enquiries Concerning Human Understanding and Concerning the Principles of Morals*. Oxford University Press, Oxford.
- Jennergren, Peter. 1997. Doktorandkurs HHS i ekonomisk analys.
- Johannesson, Magnus & Persson, Björn. 2001. 'Non-reciprocal altruism in dictator games' In: Persson *Essays on Altruism and Health Care Markets*. EFI, Stockholm.
- Kant, Immanuel. 1797/1983. *Ethical Philosophy*. Hackett, Indianapolis.
- Kahneman, Daniel, Jack Knetsch and Richard Thaler. 1986. "Fairness and the Assumptions of Economics." *Journal of Business* 59, pp 285-300.
- Krebs. 1970. Discussed in *Human Altruism and Sociobiological fitness*. by J. Hill 1984 Academic Press Inc.
- Levinas, Emmanuel. 1993. *Etik och oändlighet*. Östlings bokförlag, Stockholm.
- McDonald, Gael & Pak, Patrick. 1996. "It 's All Fair in Love, War and Business: Cognitive Philosophies in Ethical Decision Making." in *Journal of Business Ethics*, vol 15, no 9.
- Machiavelli, Niccolò. 1513/ 1987. *Fursten (Il Principe)*. Natur och Kultur, Stockholm.
- Milgram, Stanley. 1974. *Obedience to Authority*. Harper & Row, New York.
- Mill, John Stuart & Bentham, Jeremy. 1863/1987. *Utilitarianism and Other Essays*. Penguin, New York.
- Morgan, Gareth (ed). 1983. *Beyond Method*. Sage Publications, New York.

- Muncy, J.A. & Vitell, S.J. 1992. "An Investigation of the Ethical Beliefs of the Final Consumer" in *Journal of Business Research*, vol 24, no 4, pp 297-311.
- Norberg, Peter. 2001. *Finansmarknadens amoralitet och det kalvinistiska kyrkorummet*. EFI, Stockholm.
- Nozick, Robert. 1986. *Anarki, stat och utopi*. Ratio, Stockholm.
- Petrinokov, Lewis & O'Neill, Patricia. 1996. "Influence of wording and framing - Effects on moral intuitions" *Ethology and Sociobiology*, 17, pp 145-171.
- Pettersson, Thorleif. 1988. *Bakom dubbla lås. En studie om små och långsamma värderingsförändringar*. Institutet för framtidsstudier, Stockholm.
- Rand, Ayn. 1961. *The Virtue of Selfishness*. The New American Library, New York.
- Rawls, John. 1971. *A Theory of Justice*. Oxford University Press, Oxford.
- Ruse, Michael. 1986. *Taking Darwin Seriously - A Naturalistic Approach to Philosophy*. Blackwell, Oxford.
- Selart, Marcus. 1999. 'Rättvisa och resursfördelning.' Föredrag Psykologinstitutionen, Stockholms universitet, 12 april.
- Schelling, Thomas. 1960/1969. *The Strategy of Conflict*. Oxford University Press, Oxford.
- Slembeck, Tilman. 1999. 'Reputation and Fairness' University of St Gallen, discussion paper no 9903 & 9904, Germany.
- Smith, Vernon. 1982. "Microeconomic systems as an experimental Science" in *American Economic Review*, December.
- Smith, V. & Walker J. 1993. 'Money Rewards and Decision Costs' *Econ Inquiry*, April, pp 237-244.
- Sjöberg, Lennart & Winroth, Elisabeth. 1986. 'Risk, moral value of actions, and mood.' *Scandinavian Journal of Psychology*, 27, pp 191-208.
- Sjöberg, Lennart & Drottz-Sjöberg, Britt-Marie. 1993. 'Moral value, risk and risk tolerance.' IASA workshop, Laxenburg, Austria June 20-22.
- Sjöberg, Lennart 1993 "Life-Styles and Risk Perception" *Risk Research Report*, no 14.
- Smart, J. J. C. & Bernard Williams. 1982. *Utilitarianism, for and against*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Ståhl, Ingolf. 1994. "Testing the validity of game theoretical rationality. Experiments on three two-person games" *EFI Research Paper*, No 6543.
- Ståhl, Ingolf. 1997. 'Vem tjänar på spelteorin?' *Ekonomisk debatt*, årg 25, nr 2.
- Taylor, Michael. 1987. *The Possibility of Cooperation*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Till, Bastian. 1998. "Schindler eller Eichman - Dygd eller plikt?" OM, no 1.
- Trivers, Robert L. 1971. 'The evolution of reciprocal altruism.' *Quarterly Review of Biology*, 46, pp 35-57.
- Trollestad, Claes. 2000. *Etik och organisationskulturer*. Svenska förlaget, Stockholm.
- Tullberg, Jan. 1997. "Är ekonomer dåliga på att samarbeta?" i *Ekonomisk debatt*, årg 25, nr 2, 97-103.
- Tversky, a & Kahneman, D. 1981. "The framing of decisions and the psychology of choice" *Science*, 211, pp 453-463
- Wildavsky, A. & Dake, K. 1990. 'Theories of risk perception: who fears what and why?' *Dædalus*, 119(4): pp 42-60.
- Wedin, Åke & Block, Eskil 1993. *Flyktningpolitik i analys*. Cruz del Sur, Torsby.
- Öhlander, Folke. 1997. Seminarium Handelshögskolan 27 januari.

Bilaga A Kompletta frågor i komprimerad form

- Q1. Man bör ta lika mycket hänsyn till en annan persons intressen som till sina egna.
- Q2. Människor har ett högre värde än djur.
- Q3. Man har inte rätt att i första hand gynna sina egna intressen.
- Q4. Var och en har i första hand ansvar för sitt eget liv, inte andras.
- Q5. Sedvänjor har en stark moralisk kraft.
- Q6. Sociala regler bör främst handla om att hjälpa dem som har det svårt.
- Q7. Om någon gör Dig en tjänst föreligger det en moralisk plikt att återgälda, inte bara tacka och ta emot.
- Q8. Den som har mindre än andra av något har en moralisk rättighet att få mer
- Q9. Det finns ingen bra regel om lögn, utan om den är moralisk eller omoralisk beror på situationen.
- Q10. Den som är rik har en skyldighet att hjälpa den som är fattig.
- Q11. Man är moraliskt skyldig att följa samhällets regler, även om man tycker att de är fel.
- Q12. På vilket sätt vill Du uppfattas av Dina arbetskamrater? En person som samarbetar - men bara om andra också bjuder till.
- Q13. Det moraliskt rätta alternativet - det man bör välja - är det som ger 'största möjliga lycka för det största möjliga antal människor'.
- Q14. En person skall betala igen 300 kr som han lånat av en vän. På posten finns det inbetalningskort till Röda korset till förmån för en katastrofsituation i tredje världen. Personen känner starkt för detta och beslutar sig för att skjuta upp återbetalningen till vännen och skickar pengarna till Röda korset istället. Detta var ett bra beslut.
- Q15. Du får en dyrbar present av en vän. Man kan bedöma en sådan situation på olika sätt. Hur väl stämmer den här reaktionen med Din? Du vill gärna ge något som motsvarar det Du får, men nu blir Dina kostnader onödigt omfattande. En mindre present hade varit bättre.
- Q16. Vad som är en rimlig lojalitet mellan arbetsgivare och arbetstagare kan bedömas olika. Är lönen okej så bör arbetstagaren stanna även om han får ett bättre erbjudande av ett annat företag.
- Q17. Även om arbetslöshetsunderstöd inte leder till någon skyldighet enligt lagen att återbetala, så finns ändå en sådan moralisk skyldighet. Man bör betala genom skatt i förhand eller i efterhand. Ingen rättighet utan att det också finns en skyldighet.
- Q18. Du har en skyldighet att vittna inför domstol. Om Du inte gör det riskerar Du böter och kan bli kallad till en ny rättegång. Att vittna borde istället vara frivilligt.
- Q19. Relationen mellan företag och anställda kan vara mer fast och långsiktig som i japanska storföretag eller mer rörlig med färre band som i amerikanskt näringsliv. Den amerikanska modellen med stor rörlighet är bra
- Q20. En del skattepengar går till u-landsbistånd. Val av mottagarländer och utformningen av biståndet kan ske på olika sätt. Pengarna bör gå till de fattigaste länderna utan att man ställer några villkor.

- Q21. Vad som är en rimlig lojalitet mellan arbetsgivare och arbetstagare kan bedömas olika. Är lönen okej så stannar jag även om jag får ett bättre erbjudande av ett annat företag.
- Q22. En äldre bekant ber om råd hur hon skall fördela pengar mellan sina vuxna barn. Vad tycker Du om följande råd? Ge mer pengar till det barn som behöver pengarna mest; det som har minst.
- Q23. Man förväntar sig knappast vänskap från alla personer man kommer i kontakt med. En person som Du snarast ser som en ovän gör dig plötsligt en större tjänst. Besvärligt - jag vill inte påbörja en vänskapsrelation, men att inte återgälda tjänsten är inte heller rätt.
- Q24. Hur brukar Du bedöma Dina arbetskamrater? Är följande beskrivning positiv för Din bedömning av honom/henne? En person som samarbetar - men bara om andra också bjuder till.

Parfrågor

- Inl. Ett samhälle som skulle präglas av en moral dominerad av värden som ömsesidighet och lojalitet kan värderas på olika sätt. I vilken mån instämmer Du i följande två bedömningar.
- Q25. Moralen bör inte innehålla så mycket mer än lojalitet och ömsesidighet.
- Q26. Ömsesidighet räcker inte. Många kan inte ge tillbaka men behöver hjälp. Bara osjälviskhet kan radikalt förbättra vår tillvaro.
- Q27. Det finns en moralisk plikt att i största möjliga utsträckning hjälpa sina medmänniskor.
- Q28. Moralisk plikt handlar inte i första hand om att hjälpa sina medmänniskor, utan om att inte svika samarbeten.
- Q29. Regler som syftar till ömsesidighet har en stark moralisk kraft även när de går emot det egna intresset.
- Q30. Regler som syftar till omfördelning har en stark moralisk kraft även när de går emot det egna intresset.
- Q31. Moraliska principer bör vara sådana som faktiskt följs.
- Q32. Moraliska principer bör vara en sorts ambitiösa mål att sträva mot.
- Q33. Jesu budskap om att älska sina fiender är en riktig moralisk målsättning.
- Q34. Man har en skyldighet att löna gott med gott. Men det är också moraliskt rätt att löna ont med ont - inte att "vända andra kinden till".

Trippelfrågor

- Inl. Om Du skulle lyfta fram en bärande moralprincip som är viktig för dig; hur bedömer Du de följande tre förslagen?
- Q35. Egenintresse. Bra moral är den som inte är ett tillhygge för moralister. Möjligheten att i frihet besluta själv är viktigast.
- Q36. Ömsesidighet. Moral är till för att reglera mänskligt samlevnad till ömsesidig nytta.
- Q37. Osjälviskhet. Moralen är till för att betona omsorg om andra. Denna osjälviska omtanke är det centrala.
- Inl. Vilken inställning visar Du bland vänner

- Q38 Ibland förekommer det faktiskt gratis måltider. Det är inget fel i det, utan jag bjuder på mig själv istället.
- Q39 Jag bjuder gärna på middag, men det måste vara en ungefärlig balans på längre sikt.
- Q40 Jag bjuder gärna på middag och blir det mest jag som bjuder är det okej.
- Inl. På längre sikt kan det ske en del samhällsförändringar. När ett mönster väl etablerats så kan det gälla många områden och under lång tid. De generella effekterna för dig kan bli olika. Vad anser Du om följande tre bedömningar av tre olika utvecklingsalternativ?
- Q41 Ett samhälle som kännetecknades av mer ömsesidigt samarbete till båda parter fördel skulle vara ett samhälle i vilket jag skulle få det bättre.
- Q42 Ett samhälle där de som har mycket osjälviskt gav till dem som hade mindre skulle skapa ett samhälle som skulle vara bättre för mig.
- Q43 Ett samhälle där var och en i högre utsträckning tilläts söka det bästa för sig själv vore ett samhälle som vore bättre för mig.

Bakgrundsvariabler

- Q44 Fråga om födelseår
- Q45 Fråga om kön
- Q46 Fråga om utbildningsnivå
- Q47 Fråga om sysselsättning
- Q48 Fråga om religiös uppfattning - religiös tro 1 eller högre poäng
- Q49 Skala med politiska preferenser - vänster hög poäng

Bilaga B frågeformulär för Index 1

Frågeformulär angående personlig inställning till olika förslag på normer och värderingar.
Undersökning av Jan Tullberg vid Handelshögskolan i Stockholm

Besvara följande frågor genom att kryssa i lämplig ruta som beskriver Din uppfattning. Ett kryss vid svarsalternativ 5 innebär ett instämmande med påståendet. Svarsalternativ 0 innebär att Du inte alls håller med. Genom svarsalternativen 1, 2, 3 och 4 kan Du precisera ett mer moderat svar. Svarsalternativ 3 innebär att Du tycker att det ligger något i påståendet. I de lite längre frågorna är det påstående Du skall ta ställning till understrykt för att betona det centrala.

Det är önskvärt att Du söker ge ett svar även om ett påstående får olika svar beroende på det sammanhang Du sätter det i. Ta det sammanhang Du först tänker på och gör en bedömning. Försök att ge ett svar på alla frågor och undvik helst 'vet ej' alternativet.

	instämmer			instämmer		
ej						
1. Man bör ta lika mycket hänsyn till en annan persons intressen som till sina egna.	<input type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> Vet ej
2. Människor har ett högre värde än djur.	<input type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> Vet ej
3. Man har inte rätt att i första hand gynna sina egna intressen.	<input type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> Vet ej
4. Var och en har i första hand ansvar för sitt eget liv, inte andras.	<input type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> Vet ej
5. Sedvänjor har en stark moralisk kraft.	<input type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> Vet ej
6. Sociala regler bör främst handla om att hjälpa dem som har det svårt.	<input type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> Vet ej
7. Om någon gör Dig en tjänst föreligger det en moralisk plikt att återgälda, inte bara tacka och ta emot.	<input type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> Vet ej

8. Den som har mindre än andra av något har en moralisk rättighet att få mer. instämmer instämmer ej
 ♂5 ♂4 ♂3 ♂2 ♂1 ♂0
 ☒ Vet ej
9. Det finns ingen bra regel om lögn, utan om den är moralisk eller omoralisk beror på situationen. ♂5 ♂4 ♂3 ♂2 ♂1 ♂0
 ☒ Vet ej
10. Den som är rik har en skyldighet att hjälpa den som är fattig. ♂5 ♂4 ♂3 ♂2 ♂1 ♂0
 ☒ Vet ej
11. Man är moraliskt skyldig att följa samhällets regler, även om man tycker att de är fel. ♂5 ♂4 ♂3 ♂2 ♂1 ♂0
 ☒ Vet ej
12. På vilket sätt vill Du uppfattas av Dina arbetskamrater? En person som samarbetar - men bara om andra också bjuder till.
 ☒ ♂5 ♂4 ♂3 ♂2 ♂1 ♂0
 Vet ej
13. Det moraliskt rätta alternativet - det man bör välja - är det som ger 'största möjliga lycka för det största möjliga antal människor'.
 ☒ ♂5 ♂4 ♂3 ♂2 ♂1
 ☒ Vet ej
14. En person skall betala igen 300 kr som han lånat av en vän. På posten finns det inbetalningskort till Röda korset till förmån för en katastrofsituation i tredje världen. Personen känner starkt för detta och beslutar sig för att skjuta upp återbetalningen till vännen och skickar pengarna till Röda korset istället.
 ♂5 ♂4 ♂3 ♂2 ♂1 ♂0
 Detta var ett bra beslut.
 ☒ Vet ej
15. Du får en dyrbar present av en vän. Man kan bedöma en sådan situationen på olika sätt. Hur väl stämmer den här reaktionen med Din? Du vill gärna ge något som motsvarar det Du får, men nu blir Dina kostnader onödigt omfattande.
 ♂5 ♂4 ♂3 ♂2 ♂1 ♂0
 En mindre present hade varit bättre. ☒ Vet ej

16. Vad som är en rimlig lojalitet mellan arbetsgivare och arbetstagare kan bedömas olika.

Är lönen okej så bör arbetstagaren stanna även om han får ett bättre erbjudande av ett annat företag.

5 4 3 2 1 0
 Vet ej

- | | instämmer | | | instämmer ej | | |
|--|-----------|----|----|--------------|----|--------------------------|
| 17. Även om arbetslöshetsunderstöd inte leder till någon skyldighet enligt lagen att återbetala, så finns ändå en sådan moralisk skyldighet. Man bör betala genom skatt i förhand eller i efterhand.
Ingen rättighet utan att det också finns en skyldighet. | α5 | α4 | α3 | α2 | α1 | α0
α Vet ej |
| 18. Du har en skyldighet att vittna inför domstol. Om Du inte gör det riskerar Du böter och kan bli kallad till en ny rättegång. Att vittna borde istället vara frivilligt. | α5 | α4 | α3 | α2 | α1 | α0
α Vet ej |
| 19. Relationen mellan företag och anställda kan vara mer fast och långsiktig som i japanska storföretag eller mer med färre band som i amerikanskt näringsliv.
Den amerikanska modellen med stor rörlighet är bra. | α5 | α4 | α3 | α2 | α1 | α0
rörlig
α Vet ej |
| 20. En del skattepengar går till u-landsbistånd. Val av mottagarländer och utformningen av biståndet kan ske på olika sätt.
Pengarna bör gå till de fattigaste länderna utan att man ställer några villkor. | α5 | α4 | α3 | α2 | α1 | α0
α Vet ej |
| 21. Vad som är en rimlig lojalitet mellan arbetsgivare och arbetstagare kan bedömas olika.
Är lönen okej så stannar jag även om jag får ett bättre erbjudande av ett annat företag. | α5 | α4 | α3 | α2 | α1 | α0
α Vet ej |
| 22. En äldre bekant ber om råd hur hon skall fördela pengar mellan sina vuxna barn. Vad tycker Du om följande råd?
Ge mer pengar till det barn som behöver pengarna mest; det som har minst. | α5 | α4 | α3 | α2 | α1 | α0
Vet ej α |
| 23. Man förväntar sig knappast vänskap från alla personer man kommer i kontakt med. En person som Du snarast ser som en ovän gör dig plötsligt en större tjänst.
Besvärligt - jag vill inte påbörja en vänskapsrelation, men att inte återgälda tjänsten är inte heller rätt. | α5 | α4 | α3 | α2 | α1 | α0
α Vet ej |

24. Hur brukar Du bedöma Dina arbetskamrater? Är följande beskrivning positiv för Din bedömning av honom/henne? 5 4 3 2 1 0
En person som samarbetar - men bara om andra också bjuder till Vet ej
Parfrågor

I de följande frågorna finns det två olika svarsalternativ som berör samma område. Det är dock inte nödvändigtvis så att de två förslagen står i ett direkt motsatsförhållande. Du bör bedömma varje förslag för sig. I vilken mån instämmer Du? Läs gärna igenom båda frågorna innan Du svarar.

	instämmer			instämmer ej		
25. Ett samhälle som skulle präglas av en moral dominerad av värden som ömsesidighet och lojalitet kan värderas på olika sätt. I vilken mån instämmer Du i följande två bedömningar.						
A. Moralen bör inte innehålla så mycket mer än lojalitet och ömsesidighet.	⊗5	⊗4	⊗3	⊗2	⊗1	⊗0 ⊗ Vet ej
B. Ömsesidighet räcker inte. Många kan inte ge tillbaka men behöver hjälp. Bara osjälviskhet kan radikalt förbättra vår tillvaro. ej	⊗5	⊗4	⊗3	⊗2	⊗1	⊗0 ⊗ Vet ej
27 A. Det finns en moralisk plikt att i största möjliga utsträckning hjälpa sina medmänniskor.	⊗5	⊗4	⊗3	⊗2	⊗1	⊗0 ⊗ Vet ej
B. Moralisk plikt handlar inte i första hand om att hjälpa sina medmänniskor, utan om att inte svika samarbeten.	⊗5	⊗4	⊗3	⊗2	⊗1	⊗0 ⊗ Vet ej
29 A. Regler som syftar till ömsesidighet har en stark moralisk kraft även när de går emot det egna intresset.	⊗5	⊗4	⊗3	⊗2	⊗1	⊗0 ⊗ Vet ej
B. Regler som syftar till omfördelning har en stark moralisk kraft även när de går emot det egna intresset.	⊗5	⊗4	⊗3	⊗2	⊗1	⊗0 ⊗ Vet ej
31 A. Moraliska principer bör vara sådana som faktiskt följs.	⊗5	⊗4	⊗3	⊗2	⊗1	⊗0 ⊗ Vet ej
B. Moraliska principer bör vara en sorts ambitiösa mål att sträva mot.	⊗5	⊗4	⊗3	⊗2	⊗1	⊗0 ⊗ Vet ej
33 A. Jesu budskap om att älska sina fiender är en riktig moralisk målsättning.	⊗5	⊗4	⊗3	⊗2	⊗1	⊗0 ⊗ Vet ej
B. Man har en skyldighet att löna gott med gott. Men det är också moraliskt rätt att löna ont med ont - inte att "vända andra kinden till".	⊗5	⊗4	⊗3	⊗2	⊗1	⊗0 ⊗ Vet ej

	instämmer			instämmer ej		
A Ett samhälle som kännetecknades av mer ömsesidigt samarbete till båda parter fördel skulle vara ett samhälle i vilket jag skulle få det bättre.	⊗5	⊗4	⊗3	⊗2	⊗1	⊗0 ⊗ Vet ej
B Ett samhälle där de som har mycket osjälviskt gav till dem som hade mindre skulle skapa ett samhälle som skulle vara bättre för mig.	⊗5	⊗4	⊗3	⊗2	⊗1	⊗0 ⊗ Vet ej
C Ett samhälle där var och en i högre utsträckning tilläts söka det bästa för sig själv vore ett samhälle som vore bättre för mig	⊗5	⊗4	⊗3	⊗2	⊗1	⊗0 ⊗ Vet ej

Bilaga C Koppling Index 1 till frågorna

INTEGRITET

Instämmer

- Q4 (Ansvar för eget liv, inte andras)
- Q18 (Att vittna borde vara frivilligt)
- Q19 (USAModellen är bra)
- Q25 (Moralen som lojalitet och ömsesidig)
- Q28 (Att inte svika samarbeten)
- Q29 (Ömsesidighet även mot eget intresse)
- Q31 (Faktiska principer att följa)
- Q35 (Egenintresse bärande princip)
- Q38 (Jag bjuder på mig själv istället

intresse)

Instämmer ej

- Q1 (Lika hänsyn till andras intressen)
- Q3 (Inte gynna sina egna intressen)
- Q6 (Regler för dem som har det svårt)
- Q7 (Moralisk plikt att återgälda)
- Q8 (Den med mindre har rätt till mer)
- Q10 (Den rike skall hjälpa den fattige)
- Q13 (Största möjliga lycka för de flesta)
- Q14 (Pengar till Röda korset, ej till lån)
- Q15 (En mindre present vore bättre)
- Q16 (Stanna trots löneöverbud, andra)
- Q20 (U-hjälp utan villkor)
- Q21 (Stanna trots löneöverbud, själv)
- Q22 (Barnstöd till mest behov)
- Q23 (Besvärligt med tjänst från ovän)
- Q27 (Hjälpa sina medmänniskor)
- Q30 (Omfördelning även mot eget
- Q32 (Ambitiösa mål som strävan)
- Q33 (Jesus, älska sina fiender)
- Q37 (Osjälviskhet bärande princip)
- Q39 (Ungefärlig balans på längre sikt)
- Q40 (Okej om jag bjuder mest)

RECIPROCITET

Instämmer

- Q7 (Moralisk plikt att återgälda)
- Q12 (Villkorat samarbete, själv)
- Q15 (En mindre present vore bättre)
- Q16 (Stanna trots löneöverbud, andra)
- Q17 (Ingen rättighet utan skyldighet)
- Q21 (Stanna trots löneöverbud, själv)
- Q23 (Besvärligt med tjänst från ovän)
- Q24 (Villkorat samarbete, andra)
- Q25 (Moralen som lojalitet och ömsesidig)
- Q28 (Att inte svika samarbeten)
- Q29 (Ömsesidighet även mot eget intresse)
- Q31 (Faktiska principer att följa)
- Q34 (Talionprincipen)
- Q36 (Ömsesidighet bärande princip)
- Q39 (Ungefärlig balans på längre sikt)

Instämmer ej

- Q6 (Regler för dem som har det svårt)
- Q10 (Den rike skall hjälpa den fattige)
- Q13 (Största möjliga lycka för de flesta)
- Q14 (Pengar till Röda korset, ej till lån)
- Q18 (Att vittna borde vara frivilligt)
- Q19 (USAModellen är bra)
- Q20 (U-hjälp utan villkor)
- Q22 (Barnstöd till mest behov)
- Q26 (Ömsesidighet räcker inte - osjälvisk)
- Q27 (Hjälpa sina medmänniskor)
- Q30 (Omfördelning även mot eget
- Q32 (Ambitiösa mål som strävan)
- Q33 (Jesus, älska sina fiender)
- Q37 (Osjälviskhet bärande princip)
- Q38 (Jag bjuder på mig själv istället)

Q40 (Okej om jag bjuder mest)

ALTRUISM

Instämmer

- Q1 (Lika hänsyn till andras intressen)
- Q3 (Inte gynna sina egna intressen)
- Q6 (Regler för dem som har det svårt)
- Q8 (Den med mindre har rätt till mer)
- Q10 (Den rike skall hjälpa den fattige)
- Q13 (Största möjliga lycka för de flesta)
- Q14 (Pengar till Röda korset, ej till lån ömsesidig)
- Q20 (U-hjälp utan villkor)
- Q22 (Barnstöd till mest behov intresse)
- Q26 (Ömsesidighet räcker inte - osjälvisk)
- Q27 (Hjälpa sina medmänniskor)
- Q30 (Omfördelning även mot eget intresse)
- Q32 (Ambitiösa mål som strävan)
- Q33 (Jesus, älska sina fiender)
- Q37 (Osjälviskhet bärande princip)
- Q38 (Jag bjuder på mig själv istället)
- Q40 (Okej om jag bjuder mest)

Instämmer ej

- Q4 (Ansvar för eget liv, inte andras)
- Q12 (Villkorat samarbete, själv)
- Q15 (En mindre present vore bättre)
- Q17 (Ingen rättighet utan skyldighet)
- Q23 (Besvärligt med tjänst från ovän)
- Q24 (Villkorat samarbete, andra)
- Q25 (Moralen som lojalitet och
- Q28 (Att inte svika samarbeten)
- Q29 (Ömsesidighet även mot eget
- Q31 (Faktiska principer att följa)
- Q34 (Talionprincipen)
- Q35 (Egenintresse bärande princip)
- Q36 (Ömsesidighet bärande princip)
- Q39 (Ungefärlig balans på längre sikt)

Bilaga D Korrelation mellan frågorna i enkäten

Korrelation på minst 0.35 och enstjärnig signifikans enligt Pearson, tvåsvansad.

Positiv korrelation

Q1 (Lika hänsyn till andras intressen)	Q3 (Inte gynna sina egna intressen)
Q1 (Lika hänsyn till andras intressen)	Q13 (Största möjliga lycka för de flesta)
Q1 (Lika hänsyn till andras intressen)	Q27 (Hjälpa sina medmänniskor)
Q3 (Inte gynna sina egna intressen)	Q30 (Omfördelning även mot eget intresse)
Q3 (Inte gynna sina egna intressen)	Q37 (Osjälviskhet bärande princip)
Q6 (Regler för dem som har det svårt)	Q37 (Osjälviskhet bärande princip)
Q8 (Den med mindre har rätt till mer)	Q10 (Den rike skall hjälpa den fattige)
Q8 (Den med mindre har rätt till mer)	Q14 (Pengar till Röda korset, ej till lån)
Q8 (Den med mindre har rätt till mer)	Q20 (U-hjälp utan villkor)
Q8 (Den med mindre har rätt till mer)	Q22 (Barnstöd till mest behov)
Q8 (Den med mindre har rätt till mer)	Q37 (Osjälviskhet bärande princip)
Q10 (Den rike skall hjälpa den fattige)	Q26 (Ömsesidighet räcker inte - osjälvisk)
Q10 (Den rike skall hjälpa den fattige)	Q27 (Hjälpa sina medmänniskor)
Q10 (Den rike skall hjälpa den fattige)	Q37 (Osjälviskhet bärande princip)
Q12 (Villkorat samarbete, själv)	Q24 (Villkorat samarbete andra)
Q13 (Största möjliga lycka för de flesta)	Q27 (Hjälpa sina medmänniskor)
Q13 (Största möjliga lycka för de flesta)	Q30 (Omfördelning även mot eget intresse)
Q14 (Pengar till Röda korset, ej till lån)	Q22 (Barnstöd till mest behov)
Q14 (Pengar till Röda korset, ej till lån)	Q37 (Osjälviskhet bärande princip)
Q16 (Stanna trots löneöverbud, andra)	Q21 (Stanna trots löneöverbud, själv)
Q25 (Moralen som lojalitet och ömsesidig)	Q35 (Egenintresse bärande princip)
Q26 (Ömsesidighet räcker inte - osjälvisk)	Q27 (Hjälpa sina medmänniskor)
Q26 (Ömsesidighet räcker inte - osjälvisk)	Q37 (Osjälviskhet bärande princip)
Q27 (Hjälpa sina medmänniskor)	Q30 (Omfördelning även mot eget intresse)
Q27 (Hjälpa sina medmänniskor)	Q33 (Jesus, älska sina fiender)
Q27 (Hjälpa sina medmänniskor)	Q37 (Osjälviskhet bärande princip)
Q27 (Hjälpa sina medmänniskor)	Q40 (Okej om jag bjuder mest)
Q29 (Ömsesidighet även mot eget intresse)	Q36 (Ömsesidighet bärande princip)
Q30 (Omfördelning även mot eget intresse)	Q37 (Osjälviskhet bärande princip)

Negativ korrelation

Q4 (Ansvar för eget liv, inte andras)	Q10 (Den rike skall hjälpa den fattige)
Q8 (Den med mindre har rätt till mer)	Q35 (Egenintresse bärande princip)
Q25 (Moralen som lojalitet och ömsesidig)	Q26 (Ömsesidighet räcker inte - osjälvisk)
Q31 (Faktiska principer att följa)	Q32 (Ambitiösa mål som strävan)
Q33 (Jesus, älska sina fiender)	Q34 (Talionprincipen)
Q39 (Ungefärlig balans på längre sikt)	Q40 (Okej om jag bjuder mest)

Alla samband i överensstämmelse med modellen

Bilaga E. Nya frågor till Index2

E 1 De nya frågorna i komprimerad form

Inl En person du känner gör dig en tjänst som har ett visst ekonomiskt värde.

Q50 Det är skönt att betala honom och inte stå i skuld.

Q51 Ett krav på gentjänst är inte så mycket en börda som ett band i en personlig relation. Balans på lång sikt är önskvärd, men inte 'nollställning'.

Inl. En person har betett sig ojust mot dig, men det har nu ingen ytterligare effekt utan är en historia som du kan dra ett streck över eller reagera mot av principiella eller psykologiska skäl.

Q52 Kritik/bråk leder inte till något positivt. Det blir bara så att jag ökar på min egen irritation ännu mer. Dra ett streck, gå vidare.

Q53 Det är rätt att bråka lite. Ytterligare besvär för mig själv, men han bör få svettas lite för sitt beteende - inte komma undan utan någon kritik.

Inl. Du har bokat in en lunch med en kompis. Ett nyt lunchalternativ dyker upp och konkurrerar om samma tid.

Q54 Är det nya alternativet mer intressant så är det rätt att söka ändra på det första beslutet.

Q55 Endast i extrema fall ändras den första tiden. Avtal skall hållas.

Inl. Du skall köpa en begagnad cykel. Du har att välja mellan en affär med begagnade cyklar eller köp utav en vän.

Q56 Det är bäst att inte blanda vänskap och affärer.

Q57 Ett vänskapspris kan vara bra för oss båda, men framförallt är det önskvärt med en personlig istället för en mer opersonlig lösning.

Q58 En person är generös mot Dig men du har ingen omedelbar möjlighet till en gentjänst. Om du kan hjälpa en tredje person bör Du följa det goda exemplet och i Din tur hjälpa någon annan.

Q59 Du ser en person vara hygglig mot en annan person. Det goda exemplet bör belönas så att Du själv söker göra den generöse personen en tjänst.

E2 Frågorna i komplett form

(Som ny femte sida frågeformuläret under 'parfrågor')

50. En person du känner gör dig en tjänst som har ett visst ekonomiskt värde.

A. Det är skönt att betala honom och inte stå i skuld. α5 α4 α3 α2 α1 α0
α Vet ej

B. Ett krav på gentjänst är inte så mycket en börda som ett band i en personlig relation. Balans på lång sikt är önskvärd, men inte 'nollställning'. α5 α4 α3 α2 α1 α0
α Vet ej

52. En person har betett sig ojust mot dig, men det har nu ingen ytterligare effekt utan är en historia som du kan dra ett streck över eller reagera mot av principiella eller psykologiska skäl.

A. Kritik/bråk leder inte till något positivt. Det blir bara så att jag α5 α4 α3 α2
α1 α0
 ökar på min egen irritation ännu mer. Dra ett streck, gå vidare. α Vet ej

B. Det är rätt att bråka lite. Ytterligare besvär för mig själv, men α5 α4 α3 α2
α1 α0
 han bör få svettas lite för sitt beteende - inte komma undan utan någon kritik. α Vet ej

54. Du har bokat in en lunch med en kompis. Ett nytt lunchalternativ dyker upp och konkurrerar om samma tid.

A. Är det nya alternativet mer intressant så är det rätt att söka α5 α4 α3 α2 α1 α0
 ändra på det första beslutet. α Vet ej

B. Endast i extrema fall ändras den första tiden. Avtal skall hållas. α5 α4 α3 α2
α1 α0
α Vet ej

56. Du skall köpa en begagnad cykel. Du har att välja mellan en affär med begagnade cyklar eller köp utav en vän.

A. Det är bäst att inte blanda vänskap och affärer. α5 α4 α3 α2 α1 α0
α Vet ej

B. Ett vänskapspris kan vara bra för oss båda, men framförallt är det önskvärt med en personlig istället för en mer opersonlig α5 α4 α3 α2 α1 α0
 lösning. α Vet ej

- 58 A. En person är generös mot Dig men du har ingen omedelbar
☐1 ☐0
möjlighet till en gentjänst. Om du kan hjälpa en tredje person bör
ej
Du följa det goda exemplet och i Din tur hjälpa någon annan.
- ☐5 ☐4 ☐3 ☐2
☐ Vet
- B. Du ser en person vara hygglig mot en annan person. Det goda
☐1 ☐0
exemplet bör belönas så att Du själv söker göra den generöse
personen en tjänst.
- ☐5 ☐4 ☐3 ☐2
☐ Vet ej

E3 Tillägsfrågorna och de tre typklasserna

INTEGRITET

Instämmer

- Q50 (Betala och inte stå i skuld)
- Q52 (Dra ett streck, gå vidare)
- Q54 (Ändra lunchbokningen)
- Q56 (Blanda inte vänskap och affärer)

Instämmer ej

- Q51 (Balans men inte 'nollställning')
- Q53 (Det är rätt att bråka lite)
- Q55 (Avtal skall hållas)
- Q57 (Personlig före ops. lösning)
- Q58 (Hjälpa enligt föredöme)
- Q59 (Hjälpa just hjälparen)

RECIPROCITET

Instämmer

- Q51 (Balans men inte 'nollställning')
- Q53 (Det är rätt att bråka lite)
- Q55 (Avtal skall hållas)
- Q57 (Personlig före ops. lösning)
- Q59 (Hjälpa just hjälparen)

Instämmer ej

- Q50 (Betala och inte stå i skuld)
- Q52 (Dra ett streck, gå vidare)
- Q54 (Ändra lunchbokningen)
- Q56 (Blanda inte vänskap och affärer)
- Q58 (Hjälpa enligt föredöme)

ALTRUISM

Instämmer

- Q52 (Dra ett streck, gå vidare)
- Q58 (Hjälpa enligt föredöme)
- Q59 (Hjälpa just hjälparen)

Instämmer ej

- Q53 (Det är rätt att bråka lite)

E 4 Korrelationer för de nya frågorna och överensstämmelse med modellen

Positiv korrelation

Enligt modellen

Q6 (Regler för dem som har det svårt)	Q59 (Hjälpa just hjälparen)
Q17 (Ingen rättighet utan skyldighet)	Q59 (Hjälpa just hjälparen)
Q33 (Jesus, älska sina fiender)	Q59 (Hjälpa just hjälparen)
Q50 (Betala och inte stå i skuld)	Q54 (Ändra lunchbokningen)

Motstridigt modellen

Q13 (Största möjliga lycka för de flesta)	Q50 (Betala och inte stå i skuld)
Q17 (Ingen rättighet utan skyldighet)	Q58 (Hjälpa enligt föredöme)
Q27 (Hjälpa sina medmänniskor)	Q53 (Det är rätt att bråka lite)
Q38 (Jag bjuder på mig själv istället)	Q55 (Avtal skall hållas)
Q58 (Hjälpa enligt föredöme)	Q59 (Hjälpa just hjälparen)

Negativ korrelation

Enligt modellen

Q19 (USAModellen är bra)	Q59 (Hjälpa just hjälparen)
Q25 (Moralen som lojalitet och ömsesidig)	Q56 (Blanda inte vänskap och affärer)
Q50 (Betala och inte stå i skuld)	Q51 (Balans men inte 'nollställning')
Q52 (Dra ett streck, gå vidare)	Q53 (Det är rätt att bråka lite)
Q54 (Ändra lunchbokningen)	Q55 (Avtal skall hållas)
Q56 (Blanda inte vänskap och affärer)	Q57 (Personlig föreopers. lösning)

Motstridigt modellen

Q17 (Ingen rättighet utan skyldighet)	Q57 (Personlig föreopers. lösning)
Q18 (Att vittna borde vara frivilligt)	Q52 (Dra ett streck, gå vidare)
Q18 (Att vittna borde vara frivilligt)	Q56 (Blanda inte vänskap och affärer)
Q20 (U-hjälp utan villkor)	Q58 (Hjälpa enligt föredöme)
Q38 (Jag bjuder på mig själv istället)	Q54 (Ändra lunchbokningen)

Bilaga F Moment i experimentet

Introduktion

Den här försöket är en del av ett forskningsprojekt vid Handelshögskolan av Jan Tullberg. Försöket består av tre olika delar och beräknas ta ca 1.5 timme.

- Den första är ifyllande av formulär om attityder.
- Den andra delen är en ordtävling för att fördela rollerna i en serie spel.
- Det tredje delen består av en serie om tre fördelningsspel. I var och en av dessa skall 100 kr delas mellan Dig en motspelare.

Ersättning

Ersättning beror på resultat i de tre spelen. Som lägst kan Du få 0 kr i ersättning och som högst 300 kr. Erfarenhetsmässigt kommer de allra flesta att få mellan 100 och 200 kronor. Ersättningen utbetalas under nästa månad.

Sekretess

Alla Dina svar behandlas konfidentiellt och Din anonymitet skyddas. Det är endast när ersättningen skall beräknas i en datakörning som Ditt namn kopplas ihop med Dina svar.

Information

Instruktionerna kommer också i fortsättningen att ske både muntligt och skriftligen. Det kommer också att ges tillfälle till frågor.

Har Du någon fråga Du vill ställa nu?

Personformulär

Namn

Adress

Postadress

Postgironummer
(personkonto)

eller

Banknamn

kontonummer

Ordtävling

Använd följande bokstäver och sök skapa så många ord som möjligt under 2 minuter. Orden skall vara på svenska. Namn godkänns inte. Orden får vara korta, dock minst två bokstäver. Bokstäverna får användas om och om igen, men de får inte dubbleras i samma ord. Felaktiga ord ger inga avdrag så låt fantasin flöda.

Exempel: Av bokstäverna Ö K E N kan man få poäng för ök, kö, ek, kön men inte för Ken (namn), ö (en ensam bokstav), eken (bara ett e i det givna ordet).

Har Du någon fråga Du vill ställa nu?

Bokstäverna Du skall använda är V Ä N L I G T

1.....

2.....

3.....

Spelregler

I detta spel skall 100 kr fördelas mellan två spelare. Den ena kallad Budgivaren föreslår en fördelning. Pengarna fördelas enligt Budgivarens förslag med en avgörande begränsning. Den andre spelaren - Svararen - skall få minst lika mycket som han/hon angivit som minimikrav. Om detta minimikrav inte uppfyllts (precis eller mer än väl) så får ingen av de två spelarna någonting alls.

Du kommer att lottas ihop med en annan person och den av er två som har den högsta poängen i ordtävlingen blir Budgivare och den med lägre poäng blir Svarare. Eftersom vi inte vet om Du blir Budgivare eller Svarare, då varken poängräkning eller lottning har utförts när vi nu övergår till fördelningsspelet, vill vi ha Dina svar för båda eventualiteterna.

De hundra kronorna kan bara fördelas i enheter om 5 kronor, dvs Du kan endast välja mellan följande belopp: 100-95-90-85-80-75-70-65-60-55-50-45-40-35-30-25-20-15-10-5-0.

Tre spel kommer att genomföras. Vid varje spel sker en ny lottning så Du får en ny motspelare.

Spel 1

Svar som Budgivare

Om jag blir Budgivare fördelar jag de hundra kronorna så att jag behåller kr och erbjuder kr till den som blir Svarare. (OBS Summan skall bli 100 kr.) Om Svararen kräver mer än vad som erbjudits av mig, kommer vi båda att få 0 kr.

Svar som Svarare

Om jag blir Svarare kräver jag kr.
Om Budgivaren erbjuder mig detta eller ett högre belopp får jag det belopp som Budgivaren erbjuder. Om Budgivaren erbjuder ett lägre belopp än vad jag nu kräver som minimum, så får vi båda 0 kr.

Regel för både Budgivare och Svarare

De hundra kronorna kan bara fördelas i enheter om 5 kronor, dvs Du kan endast välja mellan följande belopp:

100-95-90-85-80-75-70-65-60-55-50-45-40-35-30-25-20-15-10-5-0.

Är Du helt säker på att Du har förstått spelets regler?

Regeltest

Var vänlig och besvara följande två frågor som testar att Du förstått spelets regler

Om situationen uppstår - helt hypotetiskt - att Budgivaren föreslår 60 kr till sig själv och 40 kr till Svararen medan Svararen kräver minst 20 kronor för sig själv

Hur mycket får Budgivaren?

Hur mycket får Svararen?

En annan hypotetisk situation är att Budgivaren föreslår 70 kr till Budgivaren och 30 kr till Svararen medan Svararen kräver minst 40 kr till sig själv

Hur mycket får Budgivaren?

Hur mycket får Svararen?

Ytterligare frågor

Vad tror Du de andra spelarna i genomsnitt vill ha till sig själva? Det kan ses som en svår fråga om det är första gången Du spelar spelet. Tänk efter och gör en gissning efter bästa förmåga. Summan av de två beloppen behö ver inte bli 100 kr.

Budgivaren föreslår åt sig själv kr
Svararen kräver att få minst kr

Vad tycker Du är en rättvis fördelning i spelet? Kanske också en svår fråga som behöver en kort reflektion innan Du gör din bedömning. Låt summan av de två beloppen bli 100 kr.

Budgivaren bör få kr
Svararen bör få kr

Spel 2

Återigen kommer två spelare att lottas ihop. I denna spelvariant är reglerna annorlunda då Svararen inte har någon rätt att ställa krav. Svararen blir inte ens tillfrågad, utan får exakt så mycket som Budgivaren beslutar att ge till honom/henne. Vem som blir Budgivare avgörs också denna gång av vem av er två som fått mest poäng i ordtävlingen.

Har Du någon fråga Du vill ställa nu?

Svar som Budgivare

Om jag blir Budgivare fördelar jag de hundra kronorna så att jag behåller kr och ger kr till Svararen. (Summan skall bli 100 kr.)

Inget svar önskas av Svararen

Spel 3

Ni två har lottats ihop och spelet är återigen av den första typen - Svararen minimikrav måste uppfyllas för att de 100 kronorna skall fördelas mellan spelarna enligt Budgivarens förslag. Först senare kommer det att klargöras vem av er två som blir Budgivare respektive Svarare. (Detta bestäms också denna gång av resultaten i ordtävlingen.) Ni har nu möjlighet att komma överens om en frivillig preliminär uppgörelse.

Ni har fem minuter på er att diskutera hur de 100 kr skall fördelas mellan Budgivare och Svarare. Ni kanske inte kommer överens, men om ni kommer överens så är överenskommelsen inte bindande. Efter diskussionen får ni enskilt fylla i era svar som såväl Budgivare som Svarare.

Tävlingsledningen beräknar sedan vem som blir Budgivare och vem som blir Svarare. Budgivarens förslag genomförs, om det inte är så att Svararen krävt mer än han/hon erbjuder - då får ingen av er två någonting i denna spelomgång.

Har Du någon fråga Du vill ställa nu?

Svarsformulärtill spel 3

Svar som Budgivare

Om jag blir Budgivare fördelar jag de hundra kronorna så att jag behåller kr och erbjuder kr till den som blir Svarare. (Summan skall bli 100 kr). Om Svararen kräver mer än vad som erbjudits av mig, kommer vi båda att få 0 kr.

Svar som Svarare

Om jag blir Svarare kräver jag kr.

Om Budgivaren erbjuder detta eller ett högre belopp åt mig så får jag det belopp som Budgivaren erbjuder. Om Budgivaren erbjuder ett lägre belopp än vad jag nu kräver så får vi båda 0 kr.

Känner ni varandra sedan tidigare ja nej oklart

Vi enades om en uppgörelse ja nej oklart

Mitt utgångsbud var Budgivare.....kr Svarare kr

Motpartens utgångsbud var Budgivare..... kr Svararekr

Uppgörelsens innehåll Budgivare..... kr Svararekr

Jag framförde följande argument för mitt önskemål/krav

.....

.....

.....

.....

.....

Min motpart framförde följande argument för sitt önskemål/krav

.....

.....

.....

.....

.....

Bilaga G Praktiska erfarenheter.

Syftet med detta avsnitt är att ge läsaren mer än en bild av hur experimentet genomfördes och jag vill här passa på att delge andra mina praktiska erfarenheter. Vad jag har kommit på eller lärt mig genom misstag kan möjligtvis vara någon annan forskare till nytta.

Rekryteringsproblem

Trots hygglig belöning var det svårt att rekrytera försökspersoner. Exklusivitet och knapphet verkar vara de faktorer som ger effekt. I rekryteringen till en grupp (F3.7) i den senare delen av försöket presenterades en lista som hade 24 rutor och endast den som var noterad i en ruta var garanterad en plats i experimentet. Några studenter hade övertecknat och infann sig i hopp om en viss 'no show' och försöket genomfördes med 26 personer. Den framgångsrika metoden upprepades vid försöksgrupp F4 med 30 platser för reservation vilken fulltecknades (och resulterade i två 'no show'). Skillnaden är slående mot de två tidigare presentationerna i aulan där samma argument - intressant, lönsamt, bidrag vetenskapen - presenterades, men ingen lista.

Ordtävlingen

Här var en kort muntlig och skriftlig förklaring tillräcklig. En enda försöksperson missförstod och fick för sig att bokstäverna bara fick användas en gång totalt, dvs de räcker till tre-fyra ord. I en tidig version fanns markerade platser för ett stort antal svar, men detta togs bort för en mer neutral utformning för att inte få FP att känna sig lågpresterande.

Ett elementärt fel jag gjorde var att tro mig kunna hålla i huvudet vilka ord som var godkända och vilka som inte godkändes. Först halvägs i processen gjorde jag en systematisk lista (rätt och fel) och rekonstruerade mina tidigare domslut.

Det är ju en fördel om samma bokstäver kan användas i olika grupper, men det finns ju risk för förberedelser. Ett sätt att (nödottrigt) kamouflera detta är att variera det grundord som ges. I detta fall användes 'tävling' och 'vänligt'.

Kontrolluppgifter

Vad gäller ersättning till deltagarna utförde jag en liten innovation. Med gällande regler är det ytterst svårt att lämna ersättningar över 100 kr, som inte ställer krav på kontrolluppgift. Ibland ger forskare lotter, men det förändrar inte den legala situationen. Så hur skall man göra? Erfarenheten säger att skatteplikt förtar attraktiviteten att ställa upp som försöksperson rejält (Drottz-Sjöberg 1999). I många ekonomiska experiment söker man skydda försökspersonerna från kritik av andra FP genom att förutom ersättningen också ge ett slumpgenererad ersättning. Ett högt ersättningsbelopp skall då inte kunna kopplas till ett själviskt beteende, utan tur och otur spelar in och döljer handlandet. I detta experiment gjordes ingen sådan manöver (utan salience prioriterades) så sekretessfrågan är högst relevant.

Jag löste frågan så att ersättningar upp till 90 kronor betalades av mitt företag. I nästa intervall betalade jag personligen och den tredje nivån betalade min hustru. Detta ledde till en del extra besvär och en del bankavgifter, men är legalt helt korrekt.

Denna lösning tycks mig den bästa möjliga i den regelsituation som föreligger. Som en kommentar kan berättas att forskare i andra länder har mindre problem med en nitisk skattelagstiftning, men ibland kan lagar om tillstånd för lotteri och spel vara avsevärda byråkratiska stötestenar.

Systematik och sekretess

Experimentet har ju en rad olika moment så för att systematisera får alla ett blad med 8 klistermärken med en fyrsiffrig kod. Dessa skall sedan sättas på olika dokument. Det första är ett personformulär med namn och bankkonto. Detta skrivs sedan aldrig ut på dator eller förvaras på Handelshögskolan. Detta personformulär används endast för framräkning av ersättningen. Genom att antalet lappar med den individuella koden är fixt per person så kan fel snabbt korrigeras ('Alla fyra klisterlappar kvar?'). Trots över 700 dokument så blev det inte ett enda herrelöst. Detta system tycks mig säkert och gav dessutom förhoppningsvis FP ett solitt intryck av ett effektivt anonymitetsskydd. Personformuläret samlades in före nästa moment. Så gjordes också i fortsättningen av andra blanketter efter varje avslutat moment. Generellt delades informationen upp i separata bitar för att ge största möjliga effekt, men också för att hålla isär olika avsnitt. Det fanns ju ingen anledning att framhålla en koppling mellan attityd och spelbeteende.

Mitt klisterlappsystem med olika dokument möjliggjorde en extra dubbelblind behandling. Jag gjorde så att nummer och radnummer överensstämde för inmatning av allt beteende. Sedan gjordes ett separat dokument för alla attitydfrågor och i det skrevs svaren in i en annan ordning. När jag bearbetade data så hade jag alltså attityderna och beteendet separerat. Först när personerna blivit klassade i olika grupper var det dags att knyta ihop. (Jag gjorde dock en förenkling vid de sista 28 personer, grupp F4, och matade in dem i den fusionerade databasen.) Metodologiskt ser jag dock detta som en vettig teknik för att undvika forskarbias vid klassificeringar som implicerar gränsfallsbedömningar.

Gruppdynamik

I en försöksgrupp förekom en del gruppdynamik. En FP deklarerade högt och kraftfullt 'antingen lika eller ingenting'. En annan FP framförde lite mer lågmält 'vi som har så lite skall inte ta från varann'. De som svarade kunde nog fått ett intryck av att det fanns hårda svarare som skulle ställa höga krav. I fortsättningen framhölls kraftigare att ihoplottningen kunde bli med en person som inte ingick i den aktuella gruppen. Detta för att dämpa känslan av en stämning och samsyn som man konformistiskt skall anpassa sig till. En mer generell betraktelse och svårigheten att veta hur andra spelar, öppnar också för att agera mer enligt vad man tycker är rätt. I fortsättningen betonades tydligt att man kunde lottas mot andra personer än den egna gruppen. På Handels framhölls att andra tilltänkta försökspersoner var icke-ekonomer såsom biologistudenter.