



UNIVERSITY OF GOTHENBURG
DEPT OF POLITICAL SCIENCE

Skänka pengar och må bra?

Ett experiment om produktbaserad biståndsgivning och
känslor av välbefinnande

Examensarbete i statsvetenskap

VT 2014

Rubin Hessel

Handledare: Maria Solevid och Sebastian Lundmark

Antal ord: 10124

Abstract

Uppsatsens syfte att ta reda på om individer är mer benägna att skänka pengar om en privat biståndsorganisation erbjuder produkter i en gåvoshop som sedan skickas till människor i ett redan på förhand bestämt område, jämfört med om organisationen erbjuder mer generell biståndsgivning till organisationen i stort. Vidare är syftet att testa om det finns ett samband mellan möjligheten att köpa produkter i en gåvoshop och känslor av välbefinnande hos biståndsgivaren vid gåvotillfället. Slutligen är uppsatsens syfte att undersöka om benägenheten att skänka pengar genom möjligheten att köpa produkter i en gåvoshop jämfört med att skänka pengar generellt till en organisation ser olika ut i olika grupper av medborgare. Studien utformas genom ett experiment som genomförs med hjälp av frivilliga på centralstationen i Göteborg. Hypoteserna prövas genom ett independent sample t-test och genom en regressionsanalys med interaktionsvariabler. Resultatet visar att personer som ges möjlighet att köpa produkter inte blir mer benägna att skänka pengar och känner inget högre välbefinnande än personer som ges möjlighet att skänka pengar generellt till organisationen. Däremot verkar högutbildade personer påverkas i högre grad av möjligheten att köpa produkter och det finns ett signifikant samband när utbildning interageras med effekten av typ av bistånd på benägenheten att skänka pengar.

Innehållsförteckning

1. Inledning.....	4
1.1 Syfte	7
1.2 Definitioner och avgränsningar	8
1.2.1 Privat biståndsgivning	8
1.2.2 Generell- och produktbaserad biståndsgivning	8
1.3 Disposition.....	9
2. Teoretisk bakgrund.....	9
2.1 Altruism och socialt Kapital.....	9
2.2 Warm Glow Giving	10
2.4 Tidigare forskning om svenskarnas biståndsvilja.....	12
2.5 Frågeställningar och hypoteser.....	13
2.5.1 Frågeställning 1	13
3.5.2 Frågeställning 2	14
3.5.3 Frågeställning 3	14
3. Metod och material.....	15
3.1 Design.....	15
3.2 Experimentet	16
3.2.1 Intern och extern validitet.....	16
3.2.2 Statistisk power	18
3.2.3 Randomisering.....	18
3.2.4 Genomförande.....	19
3.2.5 Enkätens utformning och operationaliseringar.....	19
4. Resultat.....	22
4.1 Randomiseringskontroll	22
4.2 Påverkar typ av bistånd benägenheten att skänka pengar?.....	23
4.3 Påverkar typ av bistånd känslor av välbefinnande?.....	25
4.4 Ser benägenheten att skänka pengar till produktbaserad - och generell biståndsgivning olika ut beroende på kön, ålder, utbildning, ideologisk inriktning och inkomst?.....	26
5. Slutsats och diskussion.....	29
Källförteckning.....	32

1. Inledning

Det svenska statliga biståndet är ett av de högsta i världen sett till andel av landets BNP (OECD 2012). Arbetet handläggs av Sida, som på uppdrag av Sveriges riksdag och regering bidrar med förmedling av resurser, kompetens och kunskap till 33 samarbetsländer i olika delar av världen. Regeringarna i mottagarländerna får ett stort ansvar att själva se till så att pengarna och kunskapen når ut till landets befolkning och biståndsarbetet är viktigt för att länderna på lång sikt skall utvecklas i en riktning som leder till minskat behov av stöd. Däremot arbetar inte Sida i samma utsträckning med direkt bistånd, det vill säga med punktinsatser i länder i akut behov av hjälp (Sidas kommunikationsavdelning 2013). Privata biståndsorganisationer fungerar alltså som en komplettering till det statliga biståndet i Sverige, där de privata biståndsorganisationernas arbete utgör en viktig del för människors lika värde och rättigheter i världen. Politiska beslut står bakom hur stor andel av BNP som bör gå till Sidas arbete vid varje budgetförslag (Sidas kommunikationsavdelning 2014) och i motsats påverkas privata organisationer istället av människors direkta vilja att skänka pengar, vilket gör att privata organisationer måste optimera sina insamlingsmetoder för att kunna existera. Enligt statistiken är svenskens biståndsvilja hög. Mellan 2002 och 2011 ökade den privata biståndsgivningen till internationellt hjälparbete i landet från 3,4 till 5,2 miljarder kronor. Idag har ökningen överstigit 2 miljarder (Ekengren & Oscarsson 2013). Ett fantastiskt resultat kan tyckas, men frågan är vilka faktorer som påverkar svenskarnas biståndsvilja?

Inom biståndsforskningen diskuteras framför allt tre olika förklaringsfaktorer som på en övergripande nivå beskriver orsaker till människors benägenhet att skänka pengar. Först och främst poängteras ekonomiska faktorer. Negativa kurvor i världsekonomin skapar en oro för den egna välfärden, vilket leder till att människor mer försiktigt spenderar sina pengar. Biståndsviljan sjönk exempelvis i Sverige 2009, vilket förklaras som en effekt av finanskrisen i världen åren innan (Abrahamsson & Ekengren 2010). Det diskuteras även hur politiska beslut som påverkar individens privatekonomi, också kan komma att påverka benägenheten att skänka pengar. Ett exempel är införandet av skattereduktion för gåvor i Sverige 2012 (Skatteverket 2014) där tanken är att mer skatt tillbaka på deklarationen också ökar människors incitament till privat biståndsgivning (Breman 2008).

För det andra poängteras vikten av information om mottagaren. På olika sätt förklaras och utreds hur biståndsgivaren måste få information om hur, var och varför människor på andra platser behöver stöd i form av bistånd för att incitamenten att skänka pengar skall existera

(Breman 2008). Fadderbarnet har varit ett tidigt exempel på hur privata biståndsorganisationer har försökt utnyttja informationen kring mottagaren för att förstärka drivkraften för privat biståndsgivning och redan under 60-talet etablerades konceptet fadderbarn i Sverige av några av landets största privata biståndsorganisationer (Sunnermark 2014¹). Vidare påverkar stora katastrofer i världen benägenheten till biståndsgivning genom att informationen om mottagaren ökar i form av nyhetssändningar och insamlingskampanjer. Tsunamikatastrofen 2004 och jordbävningen på Haiti 2010 har gjort stora avtryck i den svenska biståndsstatistiken, vilket dels beror på att svenskar fanns bland de drabbade, men också för att andelen information under och efter katastroferna ökade och också påverkade medvetenheten om en mottagare i behov av hjälp (Ekengren & Oscarsson, 2013).

Slutligen handlar en stor del av biståndsforskningen om hur korruptionsskandaler, både i mottagarlandet men också inom biståndsorganisationen, skadar förtroendet och försämrar människors vilja att skänka pengar. Det skapas en misstänksamhet mot den drabbade biståndsorganisationen, men också ett ifrågasättande mot hela branschen vilket inte bara gör människor mer selektiva i sin biståndsgivning, utan även mer skeptiska till biståndsgivning över lag (Bauhr, Charron & Nasiritousi 2013). Svenska Röda Korset är ett exempel, där förskingringsskandalen 2009 allvarligt skadade förtroendet för organisationens arbete, vilket fick negativa påföljder för hela organisationen (Stockholm TT 2012).

Även inom andra forskningstraditioner har orsaker till givande undersökts. Den italienska nationalekonomen Andreoni (1990) har genom formella modeller ställt upp altruistiska och egoistiska orsaker till biståndsgivning, för att skapa en teori om varför människor väljer att skänka egentjänade pengar till okända människor, som dessutom befinner sig på ett stort geografiskt avstånd. Man kan säga att ekonomiska incitament, så som skattereduktion och kurvor i världsekonomin enligt Andreoni grundar sig i mänsklig egoism medan information om mottagaren och korruptionsskandaler snarare handlar om altruism. Andreoni utvecklade

¹ Hej Rubin,

Tack för ditt mail.

Sos barnbyar är en internationell organisation med huvudkontor i österrike och där har man erbjudit fadderskap sedan 1960. I Sverige har man kunnat bli fadder sedan 1964. På den tiden var organisationen representerad i Sverige i form av en kommitté som förmedlade fadderskap via vårt huvudkontor. 1972 bildades sos barnbyar Sverige och i samband med det startades insamlingsarbetet på den svenska marknaden.

Med vänliga hälsningar
Erika sunnemark
Ansvarig regelbundet givande
Sos barnbyar

en teori där han kombinerar altruism med en känsla av välbefinnande i samband med biståndsgivning. Teorin kallas Warm Glow Giving och kontentan är att människor är imperfekta altruister, det vill säga ger pengar dels på grund av tron på en bättre värld, men också på grund av att det uppstår känslor av välbefinnande hos individen i samband med biståndsgivning som en frivillig, aktiv handling (Andreoni 1990).

Ett fenomen som uppkommit inom det privata biståndet i Sverige under senare år och som är utforskat inom biståndsforskningen, men som empiriskt kan undersökas med hjälp av teorin om Warm Glow Giving, är att privata biståndsorganisationer ger biståndsgivaren möjlighet att köpa produkter som sedan portioneras ut till redan på förhand bestämda områden. Unicef lanserade exempelvis en gåvoshop 2007 (Lantz 2014²), där biståndsgivaren istället för att skänka en hel summa till organisationen, kan välja att köpa myggnät till familjer i Afrika eller ett antal sprutor med vaccin till barn i Sierra Leone (Unicef 2014). Röda Korset erbjuder en liknande gåvoshop sedan 2013 (Sjöstrand 2014³), där biståndsgivaren bland annat kan köpa matpaket till Syrien (Röda Korset 2014). Det kan diskuteras om fenomenet egentligen är nytt, eller kan likställas fadderbarnet, men en väsentlig skillnad mellan att ha ett fadderbarn och den nya trenden att kunna köpa produkter som skickas till människor i olika områden, är att biståndsgivaren inte binder upp sig på en månatlig summa eller till en specifik organisation utan kan istället helt fritt välja när, var, hur och till vem biståndet kommer att gå. Även om informationen kring mottagaren är hög i fallet med fadderbarn, har alltså frivilligheten för biståndsgivaren att välja mottagare i samband med biståndsgivning ökat.

Inom nationalekonomin diskuteras ekonomiska förklaringar till biståndsgivning, vilka bland annat grundar sig i egoistiska och altruistiska argument. Forskningen behöver integrera både incitamenten för privatpersoners benägenhet att skänka pengar med hur organisationer arbetar

² Hej Rubin,

Tack för ditt mejl. Vi lanserade gåvoshopen 2007. Hör av dig om du har fler frågor.

Med vänliga hälsningar,
Frida Lantz, stolt Världsförälder
Givarservice/fundraising assistant
UNICEF Sverige

³ Hej Rubin,

Webbshopen har inte funnits så länge, vi lanserade den i december 2013

Vänlig hälsning,
Sonja Sjöstrand,
Röda Korsets Infoservice

med insamling, för att ytterligare kunna förklara effekten av Warm Glow i samband med biståndsgivning, vilket gör att det blir intressant att undersöka fenomenet inom ramen för en statsvetenskaplig kontext. Även om Sverige redan gör mycket för det internationella biståndsarbetet, både på en statlig nivå, men också genom privata biståndsorganisationer, torde det vara av stor vikt att privata biståndsorganisationer organiserar sitt arbete på ett sådant sätt att de insamlade medlen är så många som möjligt. Anledningen till att biståndsorganisationerna utvecklar sina insamlingsmetoder och att vissa har lanserat gåvoshopar, är självklart för att biståndsgivningen på ett eller annat sätt skall öka. Frågan är om metoden med gåvoshopar är effektiv och faktiskt bidrar till en högre benägenhet att skänka pengar till privat bistånd? Om teorin om Warm Glow Giving stämmer borde den nya trenden att organisationer erbjuder produkter också öka viljan att skänka pengar till organisationen, då biståndsgivningens frivillighet är större än någonsin. I förlängningen skulle ett sådant resultat kunna öppna upp för en diskussion kring hur det statliga biståndet bör presentera sitt arbete. Även om statlig biståndsgivning inte är frivillig på samma sätt som privat biståndsgivning, är det statliga biståndet ändå beroende av medborgarnas stöd, dels för att beslut om hur stor andel av skatten som bör gå till biståndsarbete tas via politiska representanter, men också för att det statliga biståndet inte skall mista sin legitimitet hos folket. Beroende på vilket resultat som går att utläsa i följande uppsats kan en diskussion kring om det statliga biståndet bör presentera sitt arbete mer i form av produkter föras, för att konkret visa vad resurserna har gått till och för att på så sätt öka medborgarnas stöd för det statliga biståndsarbetet.

1.1 Syfte

För att utvidga förståelsen för de mekanismerna som får människor i Sverige att skänka pengar till privat bistånd är uppsatsens syfte att ta reda på om individer är mer benägna att skänka pengar om biståndsorganisationen i fråga erbjuder produkter, jämfört med om organisationen inte gör det. Vidare är syftet att testa om det finns ett samband mellan möjligheten att köpa produkter och känslor av välbefinnande hos biståndsgivaren vid gåvotillfället. Slutligen är uppsatsens syfte att undersöka om benägenheten att skänka pengar genom möjligheten att köpa produkter i en gåvoshop jämfört med att skänka pengar generellt till en organisation ser olika ut i olika grupper av medborgare.

1.2 Definitioner och avgränsningar

För att tydliggöra de tre mest centrala begrepp som kommer att användas i uppsatsen, följer ett kortfattat stycke nedan som definierar dessa.

1.2.1 Privat biståndsgivning

Privata biståndsorganisationer kan vara allt ifrån religiösa samfund, fonder och finansiering av utbildning samt ideella organisationer som kämpar för jämlikhet och rättvisa, både i Sverige och i resterande delarna av världen. Av den totala andelen bistånd inom den privata sektorn går 40 procent till internationellt hjälparbete (Breman 2006). I den här uppsatsen kommer privat bistånd referera till de organisationer som står för biståndsarbetet på den internationella arenan. De resterande 60 procenten som arbetar med bland annat ideell verksamhet, bistånd och fonder i Sverige, tillhör självklart det privata biståndet, men kommer alltså inte att ingå i begreppet inom ramen för denne uppsats. Den enkla anledningen är att bistånd inom Sverige inte är relevant för frågan. Svenskt eller internationellt bistånd som går till medicinsk forskning kommer inte heller att ingå i begreppet.

1.2.2 Generell- och produktbaserad biståndsgivning

Generell biståndsgivning kommer att syfta till den del av det privata biståndet som innefattar enskilda eller månatliga gåvor till privata biståndsorganisationer i stort eller till fadderbarn. Produktbaserad biståndsgivning kommer att syfta till den typ av biståndsgivning som sker genom att avsändaren köper en på förhand presenterad produkt, som sedan skickas till en på förhand bestämd grupp människor eller till ett på förhand bestämt område. Produkter som går till biståndsgivaren, men där en del av priset går till bistånd, exempelvis vid köp av Pampers blöjor där ett barn i världen får vaccin för varje paket blöjor som säljs (Procter & Gamble 2014), kommer inte att ingå i begreppet produktbaserad biståndsgivning. För det första skulle helt andra faktorer spela in inom ramen för den typen av bistånd, exempelvis förtroendet för företaget i fråga. För det andra vill jag isolera den typ av biståndsgivning som rent teoretiskt sker på genuint altruistiska grunder, alltså utan att biståndsgivaren får en produkt i gengäld, för att i experimentsituationen tydligare kunna isolera effekterna av mina stimuli.

1.3 Disposition

Uppsatsens teoretiska ramverk kommer att bestå av teorin om socialt kapital som förklarar traditionen av altruism i Sverige och orsaken till svenskens givmildhet, samt teorin om Warm Glow Giving och frivillighetens betydelse för känslor av välbefinnande hos biståndsgivaren i samband med biståndsgivning. Teorierna kommer att förklaras mer ingående i uppsatsens första del, där teori och tidigare forskning presenteras som första avsnitt, följt av ett resonemang kring uppsatsens bidrag till redan befintlig forskning och slutligen en mer utförlig beskrivning av de frågeställningar och hypoteser som ligger till grund för undersökningen. I uppsatsens andra del presenteras val av metod, design, operationaliseringar och genomförande. Uppsatsens tredje del kommer att bestå i en redovisning och tolkning av resultatet, samt en diskussion kring slutsatsdragning och förslag inför framtida studier. En diskussion kring alternativa förklaringsfaktorer kommer att föras genom hela arbetet.

2. Teoretisk bakgrund

2.1 Altruism och socialt Kapital

En grundläggande värdering som krävs för att privatpersoner ska skänka egentjänade pengar till okända människor, som dessutom befinner sig på ett stort geografisk avstånd, är tankar om altruism. Altruism innebär att individer kan tänka sig att hjälpa andra utan krav på något i gengäld främst på grund av en tro på en bättre värld. Begreppet står i motsats till egoism, som innebär att allt agerande på något sätt gynnar den egna personen. Altruism och egoism används för att på olika sätt förklara det mänskliga agerandet och många handlingar är ofta en kombination av de båda begreppen (Hepburn 2005).

En viktig faktor för möjligheten till altruistiska handlingar i ett samhälle är graden av socialt kapital. Begreppet förknippas främst med Robert Putnam, en amerikansk professor i statsvetenskap som under 90-talet diskuterade och utvecklade tankar om det sociala kapitalets betydelse för den fungerande demokratiska staten. Socialt kapital kan beskrivas som den sammanlagda summan av tillit mellan olika aktörer i samhället, där normer och nätverk har en betydande roll (Putnam, Leonardi & Nanetti 1994, 163-185). Istället för att tvinga fram tillit mellan två parter genom övervakning från en tredje part förespråkas ”mjuka lösningar”, så som samarbete, utarbetade gemensamma normer och öppenhet i beslutsprocesser. Även andra

forskare har undersökt begreppet. Coleman menar bland annat att socialt kapital består av enheter med gemensamma egenskaper. Den första egenskapen handlar om någon form av nätverk inom den sociala strukturen och dessa nätverk underlättar ett visst handlande hos aktörerna, oavsett om aktörerna består av individer eller organisationer (Coleman 1990). Statsvetaren Bo Rothstein har definierat begreppet genom att hävda att man kan multiplicera antalet kontakter med graden av förtroende i dessa kontakter, för att få fram summan av det sociala kapitalet (Rothstein 2003). Den viktigaste poängen är att det krävs en ömsesidig tillit mellan berörda parter, för att det kollektiva agerandet skall bli så effektivt som möjligt (Putnam et al 1994, 163-185). Inom filantropin är vikten av socialt kapital stor, då det krävs tillit mellan biståndsgivare och biståndsorganisation för att man som biståndsgivare skall välja att skänka pengar. Tankar om altruism och visionen att människor på andra platser skall få det bättre måste genomsyra organisationens arbete och det krävs att alla individer som arbetar inom organisationen, strävar efter samma moraliska tankar om vad biståndet bör användas till. Egoism, exempelvis i form av att man som chef för en biståndsorganisation tar ut ett orimligt högt arvode, leder också till att biståndsgivaren tappar förtroendet och till slut inte vill skänka pengar till organisationen.

2.2 Warm Glow Giving

Warm Glow Giving utvecklar orsaken till altruistiskt handlande, men i motsats till egoism står teorin inte helt som motpol till synen att människor agerar utanför egenintresset. Teorin härstammar från den italienska nationalekonomen Andreoni som på 90-talet presenterade teorin som en förklaring till varför människor ger bort pengar till privata biståndsorganisationer (Andreoni, 1990). Warm Glow Giving, även kallad imperfekt altruism, innebär att människor motiveras till altruistiskt handlande genom en kombination av ren altruism och att man som givare får något i gengäld vid gåvotillfället. Andreoni presenterar sitt resultat i formella tal vilka tyvärr inte är applicerbara inom en statsvetenskaplig kontext. Däremot är den övergripande teorin i sig väldigt intressant när det kommer till filantropi och varför människor väljer att skänka pengar och hans främsta slutsats handlar om att orsaker till biståndsgivning inte direkt kan kategoriseras in under altruism eller egoism, utan snarare handlar om en kombination mellan de båda motpolerna. Breman (2012) sammanfattar teorin med att alla typer av gåvor dels grundas i någon form av altruism, men också påverkas av att

det uppstår ett välbefinnande i samband med biståndsgivningen och att biståndsgivaren av den anledningen blir mer villig att skänka pengar.

2.3 Tidigare forskning om Warm Glow Giving

Även om det främst finns forskning inom nationalekonomin som rent matematiskt beskriver Warm Glow Giving, har teorin även testats empiriskt i samband med biståndsforskning. Ett första test som inte direkt testar Warm Glow Giving men som ändå ger ett viktigt resultat för vidare forskning är det så kallade diktatorspelet. Liknande experiment har genomförts i olika länder, och gemensamt för experimenten är att frivilliga experimentdeltagare ges en summa pengar som sedan antingen kan behållas eller skänkas till olika typer av bistånd. Deltagaren beslutar helt själv hur stor del av summan som skall gå till bistånd, därav namnet diktatorspel. Genomgående i resultaten är att människor oavsett land, religion och kön i ganska stor utsträckning väljer att skänka bort delar eller hela summan till en okänd mottagare, det vill säga teoretisk av genuint altruistiska skäl (Camerer, 2003).

Nationalekonomer i samarbete med neuroforskare, (neuroeconomics), har med hjälp av magnetrontgenkameror testat vad som fysiskt händer i hjärnan vid olika former av biståndsgivning för att empiriskt ge stöd för teorin om Warm Glow i samband med biståndsgivning. I ett första test kopplade neurologer helt enkelt magnetrontgenkameror, vilka ger en tredimensionell bild av hjärnan och vilka delar av den som är aktiv, på experimentdeltagarna vid ett diktatorspel. Resultatet visade att i samband med den aktiva handlingen att ge pengar aktiverades också belöningscentrat i hjärnan hos försökspersonerna (Breman 2012, 18).

Vidare har det gjorts studier för att testa om det spelar roll om donationen är frivillig eller inte. Teorin om Warm Glow Giving hävdar att det är det aktiva valet att donera pengar som står i centrum, inte vad pengarna används till, då altruism kopplas ihop med känslor av välbefinnande som uppkommer i samband med att individen ger. Ett forskarteam ville undersöka om individen upplever samma välbefinnande även om donationen inte är frivillig. Burghart, Harbaugh & Mayr (2007) genomförde ett experiment där deltagarna delades in i två olika grupper. Samtliga deltagare fick 100 dollar var, men i den ena gruppen tog forskarna en summa av pengarna och gav till en ideell organisation, medan deltagarna i den andra gruppen helt frivilligt fick donera hela eller delar av sina 100 dollar. Resultatet visar att aktiviteterna i

belöningscentrat aktiverades i de båda fallen, men aktiviteterna var högre i den grupp som frivilligt fick donera pengar (Burghart et al 2007). Alltså verkar Andreonis teori om Warm Glow Giving och idén att människor dels ger på grund av altruism, men också på grund av känslor av välbefinnande, att stämma.

Breman (2008) har genomfört ett experiment som inte explicit testar Warm Glow Giving i samband med biståndsgivning, men som ändå skulle kunna handla om samma fenomen. Experimentet gick ut på att deltagare gavs möjlighet att donera pengar antingen direkt till en klinik i Zambia eller via ett konto hos hälsoministeriet, en organisation som tillhör Sida, som indirekt finansierade samma klinik. Resultatet visar att experimentdeltagarna i högre utsträckning var villiga att donera pengar direkt till kliniken, trots det faktum att kontrollen för korruption torde vara högre om pengar skulle ha gått via Sida (Breman 2008).

2.4 Tidigare forskning om svenskarnas biståndsvilja

Det finns mycket forskning om svenskarnas biståndsvilja, främst på grund av SOM-institutets årliga undersökningar och det har under lång tid ställts frågor om hur högt stödet för statligt bistånd är hos allmänheten, hur inställningen till statligt- respektive privat bistånd ser ut i olika samhällsgrupper, samt hur det allmänna läget i ekonomin både på en nationell och en internationell nivå påverkar inställningen till statlig- och privat biståndsgivning (Abrahamsson & Ekengren 2010). Generellt har det visat sig att faktorer som kön, ålder, utbildningsnivå, ideologisk inriktning samt inkomst på olika sätt påverkar inställningen och benägenheten att skänka pengar till bistånd (Ekengren & Oscarsson 2013). Kvinnor har traditionellt sett varit mer benägna att stötta olika former av biståndsgivning, något som under senare år har jämnat ut sig (Abrahamsson & Ekengren 2010). Män uppvisar däremot mer skepsis och vill veta mer om organisationen och vad pengar kommer att gå till före en eventuell biståndsgivning (FRII 2014), även om män i lika hög grad som kvinnor idag skänker pengar. Yngre personer har visat sig mer positiva till statlig biståndsgivning och skänker mindre pengar till privat bistånd än äldre. Yngre tenderar också att vara medlemmar i biståndsorganisationer i lägre utsträckning än äldre. Högutbildade är mer positiva till biståndsgivning generellt och skänker också ofta mer pengar, vilket skulle kunna förklaras med att högutbildade ofta också har en högre inkomst. Människor med en vänsterideologisk inriktning är mer positiva till statlig biståndsgivning, och skänker också mer pengar än personer som ställer sig till höger på den ideologiska skalan. De som varken identifierar sig som vänster- eller högerideologer har ofta

ett lägre engagemang och skänker mindre pengar till bistånd (Abrahamsson & Ekengren 2010). Inkomst är omdiskuterat och enligt statistiken skänker låginkomsttagare i nästan lika stor utsträckning som höginkomsttagare (FRII 2014).

2.5 Frågeställningar och hypoteser

För att få möjlighet att på ett nytt sätt undersöka människors incitament till biståndsgivning och altruistiskt handlande i Sverige, är uppsatsens främsta bidrag att testa ett samband mellan typ av biståndsgivning och teorin om Warm Glow Giving. Som påvisats under avsnittet tidigare forskning är fenomenet med produktbaserad biståndsgivning dels väldigt nytt, men också utforskat. Nedanstående frågeställningar och hypoteser grundas på tidigare forskning om Warm Glow Giving och den svenska biståndsviljan. Socialt kapital kommer alltså inte att testas empiriskt i uppsatsen, men är ändå nödvändig för att på ett övergripande sätt förklara de grundläggande kriterier som krävs i en stat för att biståndsgivning och altruistiskt handlande skall existera. Då sociala faktorer så som kön, ålder, utbildningsnivå, ideologisk inriktning samt inkomst har visat sig påverka svenskens benägenhet att skänka pengar på olika sätt, kommer jag också att undersöka om sambandet mellan typ av biståndsgivning och benägenheten att skänka pengar ser olika ut i olika grupper.

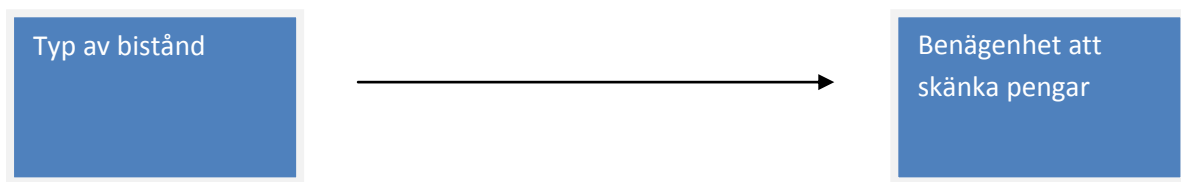
2.5.1 Frågeställning 1

Påverkar typ av bistånd benägenheten att skänka pengar?

Hypotes 1

Personer som ges möjlighet till produktbaserad biståndsgivning kommer att ha en högre benägenhet att skänka pengar till organisationen jämfört med personer som ges möjlighet till generell biståndsgivning. Då biståndsgivaren i högre utsträckning själv kan styra vad pengarna används till genom produktbaserad biståndsgivning, vilket i förlängningen ökar frivilligheten i samband med biståndsgivningen, är det rimligt att produktbaserad biståndsgivning ger ökad benägenhet att skänka pengar till en privat biståndsorganisation, jämfört med generell biståndsgivning.

Figur 1: Oberoende och beroende variabel för frågeställning 1.



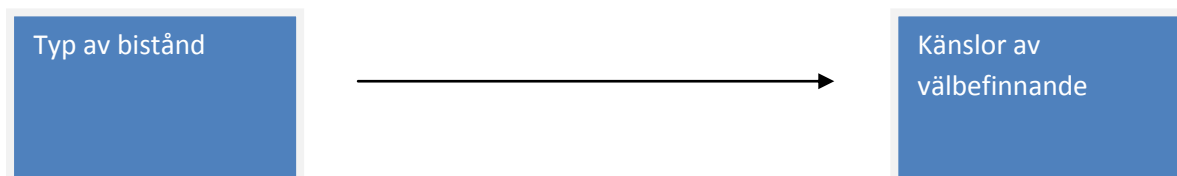
3.5.2 Frågeställning 2

Påverkar typ av bistånd känslor av välbefinnande?

Hypotes 2

Då teorin om Warm Glow Giving poängterar att vi skänker pengar på grund av att vi mår bra av det, känslor som i tidigare experiment har visat sig öka vid frivilliga donationer, är det rimligt att anta att individer som ges möjlighet till produktbaserad biståndsgivning också i högre utsträckning kommer att känna sig nöjdare, jämfört med individer som ges möjlighet till generell biståndsgivning.

Figur 2: Oberoende och beroende variabel för frågeställning 2.



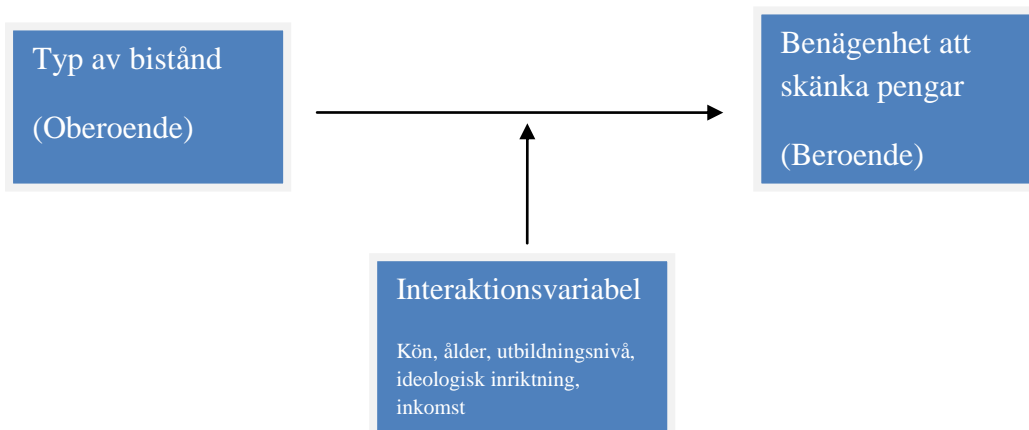
3.5.3 Frågeställning 3

Ser benägenheten att skänka pengar till produktbaserad- och generell biståndsgivning olika ut beroende på kön, ålder, utbildning, ideologisk inriktning och inkomst?

Då tidigare forskning inom ramen för biståndsgivning i Sverige inte har behandlat generell- och produktbaserad privat biståndsgivning finns det inga belägg för att kön, ålder, utbildningsnivå, politisk färg eller inkomst kan ha effekt på benägenheten att skänka pengar till produktbaserad biståndsgivning. Internationella studier med så kallade diktatorspel har visat att oavsett härkomst väljer de flesta människor att donera en del eller hela summan pengar i experimentsituationen (Camerer 2003), vilket är ytterligare ett argument för att

människors olika bakgrund inte bör påverka benägenheten att skänka pengar till generell- och produktbaserad biståndsgivning. Samtidigt har det inte testats empiriskt tidigare och eftersom samtliga faktorer på ett eller annat sätt påverkar människors benägenhet till biståndsgivning kommer de att prövas för interaktion med den oberoende och den beroende variabeln. Frågeställningen illustreras genom Figur 3.

Figur 3: Interaktionsmodell



3. Metod och material

3.1 Design

På grund av avsaknaden av redan befintlig data krävs någon form av empirisk datainsamling. Eftersom uppsatsens huvudsyfte är att undersöka benägenheten att skänka pengar beroende på typ av bistånd, är det alltså främst effekten av den oberoende variabeln (typ av bistånd), som skall testas mot den beroende variabeln (benägenheten att skänka pengar). Syftet är också att testa om Warm Glow Giving i samband med produktbaserad biståndsgivning kan fungera som kausal mekanism, där hypotesen är att känslor av välbefinnande i och med den ökade frivilligheten i samband med produktbaserad biståndsgivning också ökar benägenheten att skänka pengar till en privat biståndsorganisation. Alltså skall även känslor av välbefinnande testas som beroende variabel på den oberoende variabeln (typ av bistånd). Då experiment är det bästa sättet att isolera ett fenomen och testa kausalitet är studien utformad med hjälp av en experimentell design (Esaiasson, Gilljam, Oscarsson, Wägnerud 2012, 327).

3.2 Experimentet

Två experimentgrupper, som löpande i texten kommer att benämnas Experimentgrupp 1 och Experimentgrupp 2, skall utsättas för varsitt stimuli och resultaten kommer att jämföras mellan de båda grupperna. Experimentet kommer att genomföras med hjälp av en informationstext om en fiktiv biståndsorganisation, samt en enkät. Stimulit kommer att vara på vilket sätt organisationen tar emot pengar och manipulationen i de båda grupperna skall ge svar på om respondenterna i Experimentgrupp 2 blir mer benägna att skänka pengar då gruppen ges möjlighet till produktbaserad biståndsgivning, till skillnad från respondenterna i Experimentgrupp 1 som kommer att ges möjlighet till generell biståndsgivning. Jag kommer även i experimentet att kontrollera för om respondenterna i Experimentgrupp 2 känner ett högre välbefinnande än respondenterna i Experimentgrupp 1. Dessutom kommer information om respondenternas kön, ålder, utbildningsnivå, ideologisk inriktning samt inkomst att insamlas, dels som kontroll för att randomiseringen har fungerat som tänkt men också för att bevaka frågeställning 3. Då det väsentliga för min undersökning är att se om min manipulation i form av mitt stimuli ger olika utfall i de båda grupperna, kommer en kontrollgrupp inte vara nödvändig. Huvudfrågan i min undersökning handlar om hur mycket pengar respondenten kan tänka sig att skänka till min fiktiva organisation och en kontrollgrupp som inte får läsa en informationstext om organisationen kan inte heller svara på frågan om hur mycket pengar man kan tänka sig att skänka. Vidare skulle en kontrollgrupp inte heller kunna besvara frågan om välbefinnande. Då tanken är att välbefinnandet skall öka i gruppen som ges möjlighet till produktbaserad biståndsgivning är alltså även denna fråga helt beroende av informationstexten och en kontrollgrupp blir överflödig.

		T1
Experimentgrupp 1:	Behandling i form av generell biståndsgivning	MÄTNING
Experimentgrupp 2:	Behandling i form av produktbaserad biståndsgivning	MÄTNING

3.2.1 Intern och extern validitet

För att den interna validiteten i en experimentsituation skall vara god, krävs att det inte finns några väsentliga skillnader mellan experimentets olika grupper. Intern validitet innebär att experimentet som sådant har genomförts utan systematiska fel i urvalet, för att resultatet skall anses giltigt (Esaiasson et al 2012, 327-345). Då faktorer som kön, ålder, utbildningsnivå,

ideologisk inriktning samt inkomst tidigare har visats påverka svenskens benägenhet att skänka pengar, krävs att jag genom en randomisering ser till att Experimentgrupp 1 och Experimentgrupp 2 har en relativt jämn fördelning av personer med dessa olika bakgrundsfaktorer. Eftersom experimentets syfte är att jag skall kunna uttala mig om orsak och verkan i samband med stimulit, är det den interna validiteten som i första hand är väsentlig i mitt experiment (Esaiasson et al 2012, 327-345).

Då frågeställning 3 skall undersöka om effekten av stimulit på benägenheten att skänka pengar ser likadan ut i samband med sociala faktorer så som kön, ålder, utbildningsnivå, ideologisk inriktning samt inkomst är det också viktigt att jag har ett urval av olika människor med olika bakgrund. Ett vanligt sätt för att hitta experimentdeltagare är att använda sig av studenter i någon form. Eftersom studenter tillhör ungefär samma ålderskategori, har ungefär samma utbildningsnivå samt inkomst, är alltså studenter inte ett bra alternativ till min studie. För att på ett enkelt sätt hitta människor i olika samhällsgrupper, kommer jag istället att använda mig av personer som rör sig på centralstationen i Göteborg. Även om urvalet i hög grad kommer att bestå av göteborgare, är det troligt att jag hittar människor med olika kön, i olika ålder, med olika utbildningsnivå, olika ideologisk inriktning samt olika inkomst. Även om det kan diskuteras om höginkomsttagare och låginkomsttagare, vänsterideologer och högerideologer, gamla och unga i lika utsträckning använder sig av tåg och buss som färdmedel, kan det ändå argumenteras för att både äldre, höginkomsttagare och högerideologer i form av resenärer som reser mycket i tjänsten, samt yngre, låginkomsttagare och vänsterideologer som snarare tar buss istället för bilen, samtliga befinner sig på centralstationen. Även om någon grupp är överrepresenterad kommer min randomisering se till att grupperna utformas relativt lika, vilket gör att överrepresentation i någon grupp inte kommer skada den interna validiteten (Esaiasson et al 2012, 327-345).

Den externa validiteten är viktig i det avseendet att jag skall kunna uttala mig om någon form av generaliserbarhet (Esaiasson et al 2012, 327-345) Jag kommer inte att kunna säga något om svensken generellt då mitt urval inte består av ett slumpmässigt urval av hela Sveriges befolkning, men däremot kommer jag kunna uttala mig om psykologiska mekanismer och ett förhållande mellan orsak och verkan, vilket skulle kunna öppna upp för framtida studier i ämnet.

3.2.2 Statistisk power

Eftersom experimentet inte gjorts tidigare är det svårt att säga något om hur stora grupper som behövs för att möjliggöra för slutsatsdragning. Det brukar talas om att det krävs statistisk power för att skillnader i resultatet skall få ett signifikant värde, det vill säga inte beror på slumpen. Statistisk power skapas genom att antal deltagare i de olika grupperna är tillräckligt hög (Sundell 2012). I en experimentsituation menas att 30-40 personer är en nedre, men fullt tillräcklig gräns för att det ska finnas tillräckligt tydliga samband, även om storleken självklart är beroende av experimentets syfte och utformning (Esaiasson et al 2012, 327-345). De experiment som gjorts om Warm Glow Giving i samband med olika former av biståndsgivning har använt sig av riktiga pengar, samt i vissa fall även elektroder som mätt hjärnaktiviteter på experimentdeltagarna, vilket gör att jag inte kan använda mig av tidigare studiers power. Mitt experiment kommer bli av en betydligt mer hypotetisk karaktär, då jag varken har tillgång till riktiga pengar eller magnetröntgenkameror, och kan alltså inte likställas med tidigare studier. Jag har helt enkelt fått kompromissa mellan att ha en säkerhetsmarginal och att inte skapa allt för stora grupper inom ramen för tid och resurser. Då 30-40 personer anses fullt tillräckligt, men ändå är en nedre gräns beslutade jag att grupperna skall bestå av 80 personer vardera. Då har jag dels garderat mig för ett eventuellt svinn samtidigt som jag har dubbelt så många respondenter mot vad som anses tillräckligt.

3.2.3 Randomisering

Två viktiga moment i samband med ett experiment är selektionen och tilldelningen av experimentdeltagarna. Selektionen innebär på det sätt deltagarna väljs ut och tilldelningen handlar om att slumpen delar in deltagarna i de olika experimentgrupperna. Anledningen till god selektion och tilldelning är för att undvika systematiska skillnader mellan grupperna som skulle kunna påverka effekten av experimentets stimuli, vilket i ett senare skede skulle kunna skada experimentets interna validitet och i förlängningen ogiltigförklara experimentet (Esaiasson et al 2012, 327-345). Ett problem med att använda människor på centralstationen är att jag personligen måste utföra selektionen av experimentdeltagarna, då jag helt enkelt kommer att fråga om frivilligt deltagande. Däremot kommer tilldelningen ske slumpmässigt och då framsidan är likadan på samtliga enkäter kommer jag att omedvetet dela in deltagarna i Experimentgrupp 1 och Experimentgrupp 2.

3.2.4 Genomförande

Personer tillfrågades helt enkelt om frivillig medverkan i ett universitetsprojekt, där den enda information som gavs på förhand var att jag genomförde ett arbete inom ramen för min c-uppsats i statsvetenskap och att texten, samt att enkäten skulle handla om privat biståndsgivning. Människors bemötande var över lag gott, särskilt som loggan för Göteborgs Universitet syntes tydligt på enkätens första sida och många tog sig tid att läsa igenom enkäten och texten noga, vilket säkrar att respondenterna faktiskt uppfattat mitt stimuli. Efter ifyllnad av enkäten bjöds samtliga experimentdeltagare på en godis som tack för hjälpen och informerades om att de ingått i en experimentell studie. Jag anser inte att experimentet har varit oetiskt även om deltagarna på förhand inte förstod att de medverkade i ett experiment, då jag nämnde ordet experiment i introduktionstexten på sida 1 i undersökningen (Bilaga 2, Bilaga 3), samt berättade i efterhand att de deltagit i ett experiment och avslöjade syftet med undersökningen.

3.2.5 Enkätens utformning och operationaliseringar

Båda experimentgrupperna fick först läsa fem meningar om mig och projektet, att det var ett experiment och att medverkan var helt frivillig, samt kunde avslutas när helst respondenten önskade. Därefter följde fyra frågor. På sida två fick respondenterna läsa en kortfattad informationstext och på sida tre fick de svara på ytterligare fem frågor.

Stimuli

På sida två utsattes grupperna för stimuli, vilket alltså är den del i mitt experiment som skall orsaka en reaktion och i bästa fall visa positiva skillnader i resultatet (Esaiasson et al 2012, 327-345). Mitt stimuli, i form av en informationstext kring den fiktiva biståndsorganisationen Human Health Organization, kom att ge experimentgrupperna två olika möjligheter att skänka pengar till organisationen. Respondenterna i Experimentgrupp 1 fick enbart läsa en informationstext, samt blev uppmanade att stödja organisationen via biståndsgivning generellt. Respondenterna i Experimentgrupp 2 fick läsa samma informationstext, men uppmanades att köpa produkter i organisationens gåvoshop, som skulle skickas till människor i nöd. I båda grupperna var texten som uppmanade deltagarna att skänka pengar på olika sätt orange, främst av anledningen att säkerställa att respondenterna skulle uppmärksamma den. Längst ner på sidan presenterades fem olika produkter med pris i Experimentgrupp 2. Stimulit var alltså att Experimentgrupp 1 kunde skänka pengar till organisationen, medan

Experimentgrupp 2 kunde köpa produkter (Bilaga 2, Bilaga 3). Ett problem i samband med stimulit var hur jag skulle kunna utforma produkterna i Experimentgrupp 2 utan att utomliggande faktorer skulle spela in, men ändå skapa ett tydligt stimuli. Jag försökte efterlikna en biståndsorganisation i informationstexten så mycket som möjligt och önskvärt hade varit om jag hade kunnat presentera en bild på produkterna som erbjöds. Problemet med bilder blev att de kunde påverka mer än genom att det faktiskt handlar om en produkt och det skulle bli svårt att argumentera för om det egentligen hade varit produkten eller bilden som skapat effekten. Det fick bli en kompromiss, där jag i textform presenterade produkterna med pris, antal och en ”köp nu” text, helt enkelt för att efterlikna en webshop i så stor utsträckning som möjligt, men utan bilder (Bilaga 2, Bilaga 3).

Operationalisering av benägenheten att skänka pengar

På sidan tre följde fem ytterligare frågor. Den första frågan, Fråga 5, var en direkt operationalisering av benägenheten att skänka pengar till Human Health Organization. I stället för att ha en ja, nej eller kanske fråga, var den uppställd som en ordinalskala där minsta summan att skänka var ”ingenting alls” och högsta summan var ”500kr eller mer” (Bilaga 2, Bilaga 3). Den främsta orsaken till att jag valde en ordinalskala är att jag tvivlade på hur tydligt resultatet hade blivit om jag valt ett ja, nej eller kanske alternativ. Förmodligen hade jag fått ett överdrivet positivt svar där båda grupperna i hög mån hade svarat ja. Nu fick jag istället möjlighet att jämföra mindre skillnader i respondenternas benägenhet att skänka pengar beroende på vilken experimentgrupp de tillhörde.

Operationalisering av känslor av välbefinnande

Fråga 7 handlade om hur respondenten kände sig för stunden. Denna fråga var tänkt som en operationalisering och ett explicit test av mekanismen Warm Glow Giving och syftet med frågan var att kunna besvara hypotes 2. Även här ställdes svaren upp på en ordinalskalenivå, nu i sju steg, där 1 stod för Mycket ledsen och besviken och 7 stod för Mycket nöjd och glad (Bilaga 2, Bilaga 3). Istället för att använda mig av frågor som på liknande sätt har använts för att mäta människors nöjdhet, exempelvis frågan ”Hur nöjd är du med livet”? var tanken att ”Hur skulle du säga att du känner dig just nu?” mer direkt anspelar på hur respondenten känner sig efter den hypotetiska biståndsgivningen. Nöjdhet med livet är en intressant variant av att förklara välbefinnande, men i mitt fall skulle en sådan uppställning inte hjälpa mig att besvara hur effekten av mitt stimuli även påverkar respondenternas nöjdhet för stunden. Det

skulle kunna gå att argumentera för att frågan borde ha placerats direkt efter frågan 5, det vill säga efter frågan om hur mycket pengar respondenten kan tänka sig att skänka till Human Health Organization, för att mer direkt koppla välbefinnandet till biståndsgivningen. Anledningen till att jag ville ha minst en fråga emellan är att jag inte ville göra respondenten misstänksam och tankfull kring sambandet mellan fråga 5 och 7.

Interaktionsvariabler

På sida ett, efter den korta informationstexten, fick respondenterna svara på fyra uppvärmningsfrågor; ålder, kön, utbildningsnivå samt politisk inriktning (Bilaga 2, Bilaga 3). Dels var frågorna tänkta att fungera som en introduktion till enkäten, men de finns även med som kontroll för att randomiseringen ska ha fungerat som tänkt. Frågornas tredje syfte var en operationalisering av mina interaktionsvariabler i hypotes 3. För att kunna kontrollera om någon av faktorerna verkar korrelera med benägenheten att skänka pengar till generellt- respektive produktbaserat bistånd, var det alltså av vikt att de fanns med i enkäten. Då mitt stimuli inte påverkade respondenternas svar på de fyra frågorna valde jag att lägga dem först i enkäten.

Fråga 9 var ytterligare en kontrollfråga för att randomiseringen fungerat som tänkt, men också en kontroll för om inkomst kunde fungera som en interaktionsvariabel på effekten av min oberoende variabel på min beroende variabel, det vill säga i benägenheten att skänka pengar till generell- jämfört med produktbaserad biståndsgivning (Bilaga 2, Bilaga 3). Denna fråga togs från SOM-institutets undersökning (SOM-institutet 2013, 4) men svarsalternativen utformades något annorlunda. Medelinkomsten för personer mellan 20-65 år i Sverige låg 2012 på 287.900kr (SCB, 2014) och av den anledningen valde jag en intervallskala med två alternativ under medelinkomst, ett alternativ för medelinkomst samt två alternativ över medelinkomst. Alternativet ”Vill inte svara” fanns med på grund av att frågan kunde tänkas vara känslig och istället för ett nollresultat eller att mina respondenter skulle kunna känna sig kränkta, gav jag dem helt enkelt möjlighet att inte svara på frågan, men ändå ge ett svar (Bilaga 2, Bilaga 3). Även om fråga 9 egentligen mer hör samman med frågorna 1-4, som placerades på enkätens första sida, valde jag att lägga den sist i enkäten, främst på grund av att jag inte ville få respondenterna att börja tänka på den egna inkomsten före frågan om hur stor summa man kunde tänka sig att skänka. Dessutom hade det kunnat finnas en risk att fler

personer slutat svara på enkäten, då en fråga om inkomst kunnat framkalla skepsis kring undersökningens syfte.

4. Resultat

4.1 Randomiseringskontroll

På grund av en förskjutning av genomförandet, samt på grund av ett visst svinn då en del respondenter valde att slänga enkäten, blev det slutgiltiga antalet insamlade enkäter 119st. Mitt insamlade material har kodats och förts in i det statistiska dataprogrammet SPSS (Bilaga 1).

Ett första steg i analysen är att göra en så kallad randomiseringskontroll för att säkerställa att slumpen och mitt urval har fungerat korrekt och gjort grupperna homogena (Esaiasson et al, 2012, 346-391). I mitt fall fungerar Experimentgrupp 1 och Experimentgrupp 2 som populationer, där det exakta värdet på standardavvikelsen är okänt. Randomiseringskontrollen kommer att göras via ett independent sample t-test, vilket innebär en hypotesprövning för att jämföra om skillnader mellan medelvärdet i två normalfördelade populationer skiljer sig signifikant från varandra (Djurfeldt, Larsson & Stjärnhagen 2010, 202-204) Signifikansnivån visar hur stor sannolikhet det är att skillnader mellan grupperna har uppstått på grund av slumpen (Esaiasson et al, 2012, 346-391). Jag kommer både i randomiseringskontrollen, men även i övriga analyser att använda mig av en signifikansnivå på 95 procent. Det innebär helt enkelt att jag med 95 procent säkerhet kan uttala mig om att det finns skillnader mellan grupperna som inte har uppstått på grund av slumpen, givet att resultatet visar en signifikansnivå som är mindre än 0,05 (Esaiasson et al, 2012, 346-391). Då kön, ålder, utbildningsnivå, ideologisk inriktning samt inkomst på olika sätt har visat sig påverka individers benägenhet att skänka pengar, är det alltså dessa faktorer som kommer att undersökas via randomiseringskontrollen. Skulle jag finna systematiska skillnader mellan Experimentgrupp 1 och Experimentgrupp 2 i könsfördelning, åldersfördelning, utbildningsnivå, ideologisk inriktning eller inkomst skulle det kunna skada den interna validiteten i experimentet och påverka effekterna av mitt stimuli på ett negativt sätt. I randomiseringskontrollen är målet alltså att skillnaderna i gruppernas medelvärden måste ligga över 0,05 (Esaiasson et al, 2012, 346-391).

Den enda snedfördelningen som gick att utläsa mellan grupperna var att Experimentgrupp 1 består av 55 personer, medan Experimentgrupp 2 bestod av 64 personer. Trots det fanns det inga signifikanta skillnader mellan gruppernas könsfördelning, medelålder, generella utbildningsnivå, politiska inriktning samt medelinkomst, vilket gör att experimentets interna validitet kan anses hög. Signifikansvärdet låg i samtliga grupper långt över 0,05, vilket tyder på att slumpen effektivt har fördelat respondenterna och det fanns således inga systematiska skillnader mellan grupperna som kan tänkas ha påverkat mitt resultat. Båda grupperna hade en något högre andel kvinnor, (0,33 procentenheter i Experimentgrupp 1 och 0,37 procentenheter i Experimentgrupp 2) men då båda grupperna låg på ungefär samma överrepresentation skall inte heller detta ha påverkat resultatet.

4.2 Påverkar typ av bistånd benägenheten att skänka pengar?

Hypotes 1 testas via ett independent sample t-test för att jag, som i randomiseringskontrollen, ska kunna jämföra gruppernas medelvärde (Djurfeldt et al 2010, 202-204). Vad jag testar är helt enkelt hur effekten av den oberoende variabeln (typ av bistånd) ser ut på den beroende variabeln (benägenheten att skänka pengar), där jag använder en säkerhetsnivå på 95 procent.

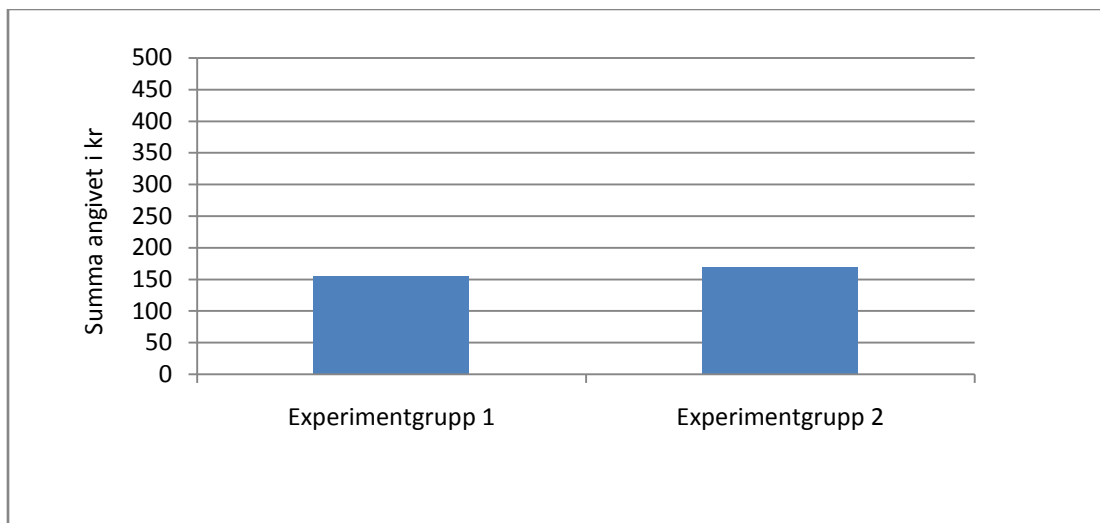
Tabell 1: Benägenhet att skänka pengar i de två experimentgrupperna

	Experimentgrupp 1 (Generellt bistånd)	Experimentgrupp 2 (Produktbaserat bistånd)
Inget alls	12	16
100kr	19	19
200kr	13	13
300kr	7	6
400kr	1	1
500kr eller mer	3	8
Summa procent	100	100
Antal svar	55	63

Som ni kan se i Tabell 1 är det 5 personer fler i Experimentgrupp 2 än i Experimentgrupp 1 som kan tänka sig att skänka 500kr eller mer till Human Health Organization. Däremot ser fördelningen i övrigt väldigt jämn ut. I Diagram 1 illustreras hur skillnad i medelvärdet ser ut mellan de båda experimentgrupperna. Även om Experimentgrupp 2 fick ett högre medelvärde (168,27kr) än Experimentgrupp 1 (154,55kr) låg signifikansnivån på 0,151 vilket innebär att skillnaderna som går att utläsa mellan grupperna sannolikt har berott på slumpen. En

förklaring till varför resultatet inte blev mer signifikant kan vara en brist på power i experimentgruppernas storlek, samtidigt är det svårt att säga hur stora grupperna hade behövt vara. Då medelvärdet för svenskens månatliga biståndsgivning ligger på 141kr (FRII 2014) kan utläsas att respondenterna i både Experimentgrupp 1 och Experimentgrupp 2 inte hamnat på en överdrivet positiv eller negativ nivå. Detta tyder på att respondenterna har tagit enkäten på allvar och inte slumpmässigt kryssat sina svar och av den anledningen är mitt resultat trovärdigt.

Diagram 1: Medelvärde av summan respondenterna kunde tänka sig att skänka



4.3 Påverkar typ av bistånd känslor av välbefinnande?

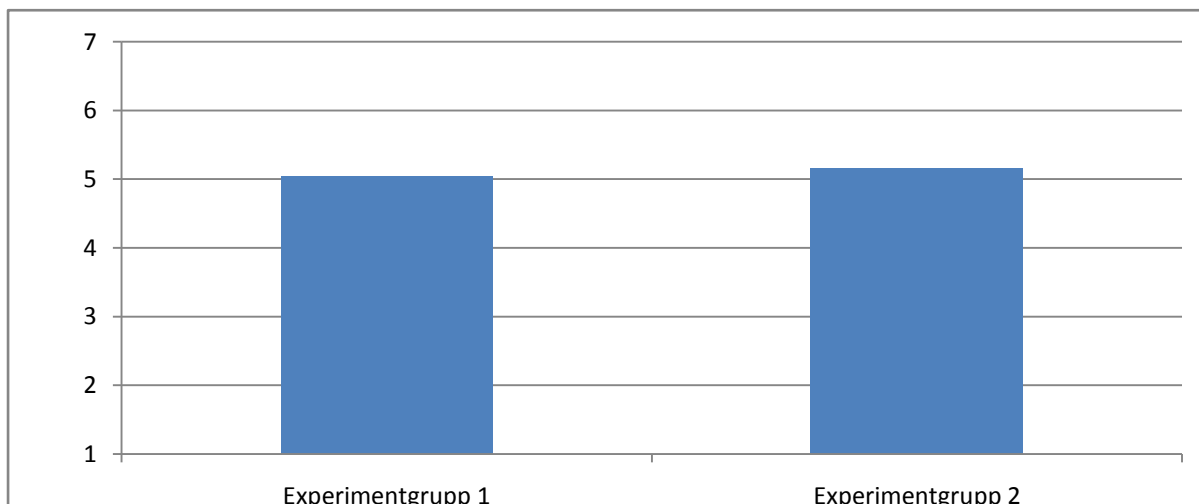
Om vi skänker pengar på grund av att vi mår bra av det är det rimligt att anta att individer som ges möjlighet till produktbaserad biståndsgivning också i högre utsträckning kommer att känna sig nöjdare, jämfört med individer som ges möjlighet till generell biståndsgivning.

Tabell 2: Upplevd nöjdhet i de två experimentgrupperna

	Experimentgrupp 1 (Generellt bistånd)	Experimentgrupp 2 (Produktbaserat bistånd)
1 = Mycket Ledsen och Besviken	0	0
2	1	1
3	4	3
4	14	19
5	15	13
6	15	18
7 = Mycket Nöjd och Glad	6	10
Summa procent	100	100
Antal svar	55	64

Jag använde samma analysverktyg för att testa hypotes 2, det vill säga ett independent sample t-test med en säkerhetsnivå på 95 procent. I Tabell 2 kan utläsas hur fördelningen såg ut mellan Experimentgrupp 1 och Experimentgrupp 2 i de olika svarsalternativen. Det fanns inget samband alls mellan känslor av välbefinnande hos givaren vid gåvotillfället och möjligheten till produktbaserad biståndsgivning. Signifikansen låg på 0,439 procentenheter det vill säga långt över 0,05, vilket innebär att skillnader som fanns i deltagarnas känslor av välbefinnande med stor sannolikhet har orsakats av slumpen. I Diagram 2 illustreras hur gruppernas medelvärde såg ut. Ett problem med mitt experiment och en faktor som skulle kunna ha påverkat resultatet för hypotes 2 är att experimentsituationen varit väldigt hypotetisk. Att uppleva välbefinnande i samband med fiktiv biståndsgivning kanske inte aktiverar starka känslor av välbefinnande på samma sätt som i tidigare experiment, där respondenterna fått hantera riktiga pengar.

Diagram 2: Medelvärde av upplevd nöjdhet i de båda experimentgrupperna



Kommentar: Medelvärdet av upplevd nöjdhet i de båda experimentgrupperna där 1 står för "Mycket ledsen och besviken" och 7 står för "Mycket nöjd och glad"

4.4 Ser benägenheten att skänka pengar till produktbaserad - och generell biståndsgivning olika ut beroende på kön, ålder, utbildning, ideologisk inriktning och inkomst?

Frågeställning 3 testas genom en regressionsanalys med interaktionseffekter, vilket till skillnad från ovanstående regressioner kan visa olika faktorerers effekt på effekten av den oberoende variabeln på den beroende variabeln (Sundell, 2014). Exempelvis kan vi tänka oss att det dels finns en effekt på den beroende variabeln (benägenheten att skänka pengar) på grund av kön, men också att kön påverkar effekten av den oberoende variabeln (typ av bistånd) på den beroende variabeln (benägenheten att skänka pengar). Enkelt förklarat kommer jag att testa om kön, ålder, utbildningsnivå, ideologisk inriktning och inkomst var för sig på ett signifikant sätt påverkar effekten av typ av bistånd på benägenheten att skänka pengar (University of Washington 2014).

Det finns ingen signifikant interaktionseffekt av vare sig kön, ålder, ideologisk inriktning eller inkomst på sambandet mellan typ av bistånd och benägenheten att skänka pengar. Det här betyder med andra ord att sambandet mellan bistånd och skänka pengar *inte* ser olika ut bland män/kvinnor, olika åldersgrupper, personer som står till vänster eller höger respektive har olika inkomst. Som illustreras i tabellen nedan är dessutom effekten av den oberoende variabeln på den beroende variabeln under kontroll för interaktionsvariablerna i vissa fall negativ. När interaktionsvariabeln utbildning testas går det däremot att utläsa ett signifikant

resultat vilket betyder att sambandet mellan typ av bistånd och benägenhet att skänka pengar ser olika ut i olika utbildningsgrupper, vilket innebär är lågutbildade personer, medelutbildade personer och högutbildade personer påverkas olika av typ av bistånd i benägenheten att skänka pengar. Högutbildade personer är mindre benägna att skänka pengar till bistånd än lågutbildade personer, vilket går att utläsa av den negativa regressionskoefficienten. För varje utbildningssteg minskas benägenheten att skänka pengar med 148,32 kr. Interaktionsvariabeln grupp x utbildning är däremot positiv. Tolkningen av koefficienten är att högutbildade personer är mer benägna att skänka pengar när produktbaserad biståndsgivning erbjöds. Alltså är högutbildade personer mer benägna att skänka pengar till produktbaserad biståndsgivning än medelutbildade och lågutbildade när utbildningsnivå interagerar med effekten av typ av bistånd på benägenheten att skänka pengar.

Tabell 3: Effekten av kön, ålder, utbildningsnivå, ideologisk inriktning samt inkomst på effekten av typ av bistånd på benägenheten att skänka pengar.

	Interaktion kön	Interaktion ålder	Interaktion utbildning	Interaktion ideologi	Interaktion inkomst
Grupp	57,90	0,15	-176,64	10,65	-33,64
Kön	30,96				
Ålder		0,01			
Utbildning			-148,32***		
Inkomst					-20,81
Ideologi				50,07	
Grupp x kön	-29,46				
Grupp x ålder		0,09			
Grupp x utbildning			89,31***		
Grupp x inkomst					22,38
Grupp x ideologi				8,42	
Konstant	94,65	135,64	452,42	49,63	189,76
R ²	0,008	0,04	0,83	0,51	0,0,3
Antal svar	117	117	118	110	108

Kommentar: *** p≤.01, ** p≤.05, *p≤.10.

För kodning av de olika svarsalternativen se Bilaga 1.

Genom följande ekvation: $\hat{y} = a + b_1x_1 + b_2x_2 + b_3x_1x_2$ översatt den beroende variabeln = konstanten + (koefficient för den oberoende variabeln * värdet för den oberoende variabeln) + (koefficient för kontrollvariabeln * värdet för kontrollvariabeln) + (koefficient för interaktionsvariabeln * värdet för interaktionsvariabeln), kan de olika gruppernas benägenhet

att skänka pengar till typ av bistånd i interaktion med respondenternas utbildningsnivå att räknas ut⁴ (Sundell, 2014).

För att enkelt illustrera resultatet används nedan korstabell.

Tabell 4: Medelvärde av summan respondenterna kunde tänka sig att skänka under interaktion för utbildning

	Lågutbildad	Medelutbildad	Högutbildad
Experimentgrupp 1	216kr	157kr	98kr
Experimentgrupp 2	128kr	158kr	188kr

Kommentar: För kodning av utbildningsnivåerna se Bilaga 1.

Det finns alltså en ökad benägenhet för biståndsgivning hos högutbildade i Experimentgrupp 2 jämfört med högutbildade i Experimentgrupp 1. Lågutbildade i Experimentgrupp 1 var mer benägna att skänka pengar än lågutbildade i Experimentgrupp 2. Medelutbildade var ungefär lika benägna att skänka pengar i både Experimentgrupp 1 och Experimentgrupp 2. För att tolka resultatet kan man helt enkelt säga att högutbildade personer tycks påverkas positivt av produktbaserad biståndsgivning jämfört med generell biståndsgivning, medan lågutbildade personer tycks påverkas negativt. Medelutbildade personer tycks inte påverkas särskilt av produktbaserad biståndsgivning jämfört med generell biståndsgivning. Via ett independent sample t-test gick det inte att se några resultat som tydde på att utbildning skulle ha påverkat benägenheten att skänka pengar beroende på typ av bistånd. Däremot, när effekten av utbildning interageras med effekten av typ av bistånd på benägenheten att skänka pengar, kunde jag alltså få fram att högutbildade personer var mer benägna att skänka pengar till produktbaserad biståndsgivning jämfört med medelutbildade och lågutbildade.

⁴Lågutbildad i experimentgrupp 1: $\hat{y} = 452 - 177 * 1 - 148 * 1 + 89 * 1 = 222$

Medelutbildad i experimentgrupp 1: $\hat{y} = 452 - 177 * 1 - 148 * 2 + 89 * 2 = 157$

Högutbildad i experimentgrupp 1: $\hat{y} = 452 - 177 * 1 - 148 * 3 + 89 * 3 = 98$

Lågutbildad i experimentgrupp 2: $\hat{y} = 452 - 177 * 2 - 148 * 1 + 89 * 2 = 128$

Medelutbildad i experimentgrupp 2: $\hat{y} = 452 - 177 * 2 - 148 * 2 + 89 * 4 = 158$

Högutbildad i experimentgrupp 2: $\hat{y} = 452 - 177 * 2 - 148 * 3 + 89 * 6 = 188$

5. Slutsats och diskussion

Uppsatsens syfte var att utvidga förståelsen för de mekanismer som får människor i Sverige att skänka pengar till privat bistånd genom att ta reda på om individer var mer benägna att skänka pengar om biståndsorganisationen i fråga erbjöd produkter, jämfört med om organisationen inte gjorde det. Syftet var också att testa om det fanns ett samband mellan möjligheten att köpa produkter och känslor av välbefinnande hos biståndsgivaren vid gåvotillfället. Slutligen var uppsatsens syfte att undersöka om benägenheten att skänka pengar genom möjligheten att köpa produkter i en gåvoshop jämfört med att skänka pengar generellt till en organisation såg olika ut i olika grupper av medborgare. Övergripande grundades syftet i den svenska biståndsviljan och anledningen till frågornas relevans inom ramen för en statsvetenskaplig kontext var att försöka se vilka mekanismer som får svensken att skänka pengar, främst av två anledningar. En första orsak var att det privata biståndet utgör en stor och viktig del av det svenska internationella biståndet och kompletterar det statliga biståndsarbetet i att värna om människors rättigheter runt om i världen. Privata organisationer arbetar främst med punktinsatser i länder i mer akut behov av hjälp varför det är viktigt att förståelsen för vad som får svensken att skänka pengar hela tiden utvecklas. Inom nationalekonomin pratas det om faktorer som påverkar givande, men inom statsvetenskapen krävs att man även utvärderar de mekanismer som ligger bakom biståndsviljan och interagerar dessa med hur organisationer arbetar med insamlingar, för att få en bredare förståelse för hur organisationer kan optimera sina insamlingsmetoder och på så sätt i större utsträckning kunna bidra till arbetet för människors lika värde och rättigheter i världen. Uppsatsen ämnade också öppna upp för en diskussion om det statliga biståndets sätt att presentera sitt arbete, vilket är en viktig del för att den statliga biståndsorganisationen Sida upprätthåller förtroendet hos medborgarna. Då det visat sig i tidigare studier att svensken är mer benägen att skänka pengar direkt till en klinik i Zambia än via Sida som indirekt finansierade samma klinik, är det inte orimligt att anta att även statligt bistånd på ett eller annat sätt påverkas av möjligheten att köpa produkter där mål för biståndet blir mer konkret.

För att sammanfatta mitt resultat gick det bara att utläsa att utbildningsnivå på något sätt korrelerar med benägenheten att skänka pengar beroende på typ av bistånd. Resultatet och det faktum att Hypotes 1 och Hypotes 2 falsifierades beror med största sannolikhet på experimentets utformning. Önskvärt hade varit om det redan funnits en experimentell design som testat Warm Glow Giving på produktbaserad biståndsgivning jämfört med generell biståndsgivning någon annan stans än i Sverige. På så sätt hade en redan testad modell kunnat

appliceras på den svenska kontexten och erfarenheter från en sådan studie hade kunnat ge mig möjlighet till större kunskap om effekten av min design. Då det inte existerade forskning kring produktbaserad biståndsgivning jämfört med generell biståndsgivning identifierade jag en möjlighet att utforma ett eget experiment, där dels utformning av stimuli och mina operationaliseringar kan diskuteras. En möjlig orsak till resultatet av min undersökning och det faktum att jag endast fick signifikans i en av analyserna, kan vara att experimentsituationen blev allt för hypotetisk. I tidigare experiment av Warm Glow Giving har dels riktiga pengar använts och vidare elektroder som mäter aktiviteter i hjärnan. Om respondenterna istället hade fått möjlighet att via en dator själva klicka i en faktiskt summa som i den ena gruppen skulle gå till generell biståndsgivning och i den andra gruppen till olika produkter i en gåvoshop, kanske skillnaderna i resultatet hade uppstått. Om inte hade resultatet från en sådan studie mer säkert kunnat ge bevis för att det inte finns något samband mellan produktbaserad biståndsgivning och ökad benägenhet att skänka pengar.

Att det inte fanns något samband alls mellan typ av bistånd och känslor av välbefinnande vid gåvotillfället kan bero på två saker. För det första omfattade inte experimentsituationen riktiga pengar och av den anledningen kanske inte väckte samma känslor som när respondenterna i experimenten med diktatorspel faktiskt fick möjlighet att på riktigt hjälpa en mottagare. För det andra kan diskuteras om respondenterna kände sig nöjda eller mindre nöjda på grund av den hypotetiskt skänkta summan, eller om det snarare hängde ihop med andra faktorer så som att de hade varit snälla och hjälpt mig i mitt arbete eller att jag hade stört dem i deras vardag.

Det fanns ett signifikant samband mellan interaktionen av utbildning på effekten av typ av bistånd på benägenheten att skänka pengar. Det innebär att högutbildade personer reagerade mer positivt och var villiga att skänka en högre summa pengar i stimulit med produktbaserad biståndsgivning. I andra sammanhang brukar det talas om att högutbildade umgås i kretsar där social status är viktigt, vilket gör att högutbildade personer i vissa fall överdriver sitt svar i enkätsammanhang för att inte sänka sin sociala status. I mitt fall är det osannolikt att ett sådant fall skulle kunna vara en alternativ förklaring till mitt resultat, då högutbildade personer i Experimentgrupp 1 i så fall också i högre utsträckning borde ha varit mer givmilda. Trots ett signifikant resultat är det viktigt att komma ihåg att antalet respondenter i de båda experimentgrupperna är relativt lågt, vilket gör att små skillnader i svar kan få ganska stora effekter på signifikansnivån. Alltså kan jag inte utifrån detta resultat dra slutsatsen att min huvudhypotes trots allt fungerar inom vissa grupper, då experimentet skulle behöva

genomföras i större skala och med ett större urval av personer med olika utbildningsnivå, vilket är mitt främsta förslag inför framtida studier. Helt klart är effekten intressant och förslag till vidare studier skulle vara att genomföra ett experiment i större omfattning där utbildningsnivå och produktbaserad biståndsgivning testas ytterligare i samband med benägenheten att skänka pengar. En sådan studie bör utformas mer konkret än vad min studie har varit, då det tydligare går att bevisa ett empiriskt samband om experimentsituationen är mindre hypotetisk, då effekterna av stimulit kan isoleras bättre.

Då min hypotes att produktbaserad biståndsgivning skulle generera en större benägenhet till biståndsgivning och ökade känslor av välbefinnande falsifierades via mitt resultat, är det orealistiskt att jag utifrån resultatet för en vidare diskussion kring huruvida privata biståndsorganisationer bör utforma sina insamlingsmetoder eller hur Sida bör presentera sitt arbete. Samtidigt är det ändå intressant att fortsätta titta på orsaker till varför människor är mer benägna att skänka pengar direkt till ett mål än via Sida som indirekt finansierar samma mål. Man kan tänka sig att det ändå handlar om någon form av välbefinnande vid gåvotillfället, även om mekanismen i sig inte grundar sig i frivillighet, utan i någon form av målbaserad. Därför är ytterligare förslag till framtida studier i ämnet att vidareutveckla Warm Glow Giving och identifiera de mekanismer som ökar individers känslor av välbefinnande i samband med biståndsgivning för att fortsätta utreda om det kan finnas ett samband mellan känslor av välbefinnande och typ av bistånd, både på den privata - och den statliga arenan.

Källförteckning

Avhandlingar

Breman, Anna. 2006. *The Economics of Altruism, Paternalism and Self-Control*, Avhandling. Stockholm: EFI vid Handelshögskolan i Stockholm.

Böcker

Breman, Anna. 2008. *Forskning om filantropi. Varför skänker vi bort pengar?* Stockholm, Ekonomiska forskningsinstitutet (EFI).

Esaiasson, Peter, Gilljam, Mikael, Oscarsson, Henrik & Lena Wängnerud. 2012. *Metodpraktikan*. Stockholm, Nordstedts Juridik.

Djurfeldt, Göran, Larsson Rolf & Stjärnhagen Ola. 2010. *Statistisk verktygslåda - samhällsvetenskaplig orsaksanalys med kvantitativa metoder*. Lund, Studentlitteratur.

E-böcker

Hepburn, Ronald W. 2005. *Egoism and Altruism*. In *The Oxford Companion to Philosophy*. New York: Oxford University Press. E-bok.

Putnam, Robert D. Leonardi, Robert & Nanetti, Raffaella Y. 1994. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. New Jersey: Princeton University Press. E-bok

Hemsidor

University of Washington. 2014. Finding Interactions. *University of Washington*.

<http://courses.washington.edu/smartpsy/interactions.htm>

(Hämtad 2014-05-18)

Procter & Gamble. 2014. Pampers och Unicef. *Pampers*.

<http://www.pampers.se/unicef>

(Hämtad 2014-03-29)

Röda Korset. 2014. Webshop. *Redcross*.

<http://shop.redcross.se/>

(Hämtad 2014-05-25)

SCB. 2014. Statistikdatabasen. Sammanräknad förvärvsinkomst, medelinkomst för boende i Sverige hela året, tkr efter kön, ålder, inkomstklass och år. *SCB*.

http://www.statistikdatabasen.scb.se/pxweb/sv/ssd/START__HE__HE0110__HE0110A/SamForvInk1/table/tableViewLayout1/?rxid=07b0e191-38a8-4eff-94a8-8159dc2f998c

(Hämtad 2014 – 05 – 25)

Sidas kommunikationsavdelning. 2013. Vårt uppdrag. *Sida*.

<http://www.sida.se/Svenska/Om-oss/vart-uppdrag/>

(Hämtad 2014-04-15)

Sida kommunikationsavdelning. 2014. Budget. *Sida*.

<http://www.sida.se/Svenska/Om-oss/Budget/>

(Hämtad 2014-14-29)

Skatteverket. 2014. Skattereduktion för gåvor.

<http://www.skatteverket.se/privat/skatter/betalafatillbaka/skattereduktionforgavor.4.5fc8c94513259a4ba1d800064144.html>

(Hämtad 2014-04-20)

Stockholm TT. 2012. Röda Korset säger upp 70 anställda. *SVD*.

http://www.svd.se/naringsliv/nyheter/sverige/roda-korset-sager-upp-70-anstallda_7074983.svd

(Hämtad 2014-05-25)

Sundell Anders. 2012. Guide: Statistisk ”power” och urvalsstorlek i experimentell design. *Spss-akuten*.

<http://www.spssakuten.se/>

(Hämtad 2014–05–13)

Sundell, Anders. 2014. Regressionsanalys: Interaktionseffekter med kontinuerliga variabler. *Spss-akuten*.
<http://www.spssakuten.se/>
(Hämtad 2014-05-13)

Unicef. 2014. Gåvoshop. *Unicef*.
<http://unicef.se/gavoshop>
(Hämtad 2014-05-01)

Rapporter

OECD. 2012. *Development: Aid to developing countries falls because of global recession*.
OECD

FRIL. 2014. *Finansiering av ideell verksamhet – förutsättningar, verklighet och framtid*.
FRIVILLIGORGANISATIONERNAS INSAMLINGSRÅD i samarbete med PWC.

SOM-institutet. 2013. *Riks-SOM I*. SOM-INSTITUTET. SAMHÄLLE, OPINION, MEDIER.

Vetenskapliga artiklar

Abrahamsson, Hans & Ann-Marie Ekengren. 2010. *Förvagad biståndsvilja*. I
Nordiskt ljus. Sören Holmberg & Lennart Weibull. Göteborgs universitet,
SOM-institutet.

Andreoni, James. 1990. *Impure Altruism and Donations to Public Goods: A Theory of Warm-Glow Giving*. *The Economic Journal*, Vol. 100, No. 401, pp. 464-477

Bauhr, Monika., Charron., Nicholas & Nasiritousi, Neghmeh. 2013. *Does Corruption Cause Aid Fatigue? Public Opinion and the Aid-Corruption Paradox I*. *International Studies Quarterly* (2013), 1-12

Coleman, James. 1990. *Foundations of Social Theory*. The Belknap Press of Harvard University Press. ISBN 0-674-31225-2

Ekengren, Ann-Marie & Oscarsson, Henrik. 2013. *Svensk biståndspolitik* i Lennart Weibull, Henrik Oscarsson & Annika Bergström (red) Vägskalet. Göteborgs universitet: SOM-institutet. ss 597-609

Burghart D.R., Harbough W.T., och Mayr U. 2007. *Neural Responses to Taxation and Voluntary Giving Reveal Motives for Charitable Donations*, Science, vol. 316, nr 5831, ss,1622-1625.

Rothstein, Bo. 2003. *Sociala fällor och tillitens problem*. Stockholm: SNS förlag. ISBN 91-7150-852-X

Kodning SPSS

Typ av bistånd

- 1 = Experimentgrupp 1
- 2 = Experimentgrupp 2

Fråga 1: Är Du kvinna eller man?

- 1 = Kvinna
- 2 = Man

Svar saknas, fler svarsalternativ – kodat som system missing

Fråga 2: Vilket år är Du född?

Kodat: exakt ålder anges

Svar saknas, fler svarsalternativ – kodat som system missing

Fråga 3: Vilken skolutbildning har Du? Om Du ännu inte avslutat Din utbildning, markera den Du genomgår för närvarande.

- 1 = Grundskola (*eller motsvarande obligatorisk skola*)
- 2 = Examen från gymnasium, folkhögskola (*eller motsvarande*)
- 3 = Eftergymnasial utbildning, ej högskola/universitet
- 4 = Examen från högskola/universitet

Vid interaktionen där utbildning är kodad i tre steg, det vill säga Lågutbildad, Medelutbildad och Högutbildad ser kodningen ut enligt nedan:

- 1 + 2 = 1: Lågutbildad
- 3 = 2: Medelutbildad
- 4 = 3: Högutbildad

Svar saknas, fler svarsalternativ – kodat som system missing

Fråga 4: Man talar ibland om att politiska åsikter kan placeras in på en vänster–högerskala. Var någonstans skulle Du placera Dig själv på en sådan skala?

- 1 = Klart till vänster
- 2 = Något till vänster
- 3 = Varken till vänster eller till höger
- 4 = Något till höger

5 = Klart till höger

Vid interaktionen där ideologisk inriktning är kodad i två steg, det vill säga Vänsterideologer och Högerideologer ser kodningen ut enligt nedan:

1 + 2 = 1: Vänsterideologer

4 + 5 = 2: Högerideologer

3, svar saknas, fler svarsalternativ – kodat som system missing

Fråga 5: Hur mycket pengar skulle Du kunna tänka Dig att skänka till Human Health Organisation?

0 = Inget alls

100 = 100kr

200 = 200kr

300 = 300kr

400 = 400kr

500 = 500kr eller mer

Svar saknas, fler svarsalternativ – kodat som system missing

Fråga 6: Hur stort förtroende har Du för biståndsorganisationer i allmänhet?

1 = Mycket stort förtroende

2 = Ganska stort förtroende

3 = Varken stort eller litet förtroende

4 = Ganska litet förtroende

5 = Mycket litet förtroende

Svar saknas, fler svarsalternativ – kodat som system missing

Fråga 7: Hur skulle Du säga att Du känner dig just nu? Svara med hjälp av nedanstående skala. 1 = Mycket ledsen och besviken, 7 = Mycket nöjd och glad.

1 = 1

2 = 2

3 = 3

4 = 4

5 = 5

6 = 6

7 = 7

Fråga 8: Hur stor chans tror Du att det är för pengarna att nå det tänkta målet?

1 = Mycket stor chans

- 2 = Ganska stort chans
- 3 = Varken stor eller liten chans
- 4 = Ganska liten chans
- 5 = Mycket liten chans

Svar saknas, fler svarsalternativ – kodat som system missing

Fråga 9: Vilken är Din uppskattade årsinkomst före skatt? (Pension, studiemedel etc. ska räknas in).

- 1 = 0-100.000kr
- 2 = 101.000kr-200.000kr
- 3 = 201.000kr – 300.000kr
- 4 = 301.000kr – 400.000kr
- 5 = 401.000kr – eller mer
- 6 = Vill inte svara

Vid interaktion för inkomst ser kodning ut enligt nedan:

- 1 + 2 = 1: Låginkomsttagare
- 3 = 2: Medelinkomsttagare
- 4 + 5 = 3: Höginkomsttagare

6, svar saknas, fler svarsalternativ – kodat som system missing



UNIVERSITY OF GOTHENBURG
DEPT OF POLITICAL SCIENCE

Mitt namn är Rubin Hessel och jag läser min sjätte och sista termin på Statsvetarprogrammet vid Göteborgs Universitet. Jag skriver just nu min c-uppsats om biståndsgivning och följande experiment kommer att användas som underlag till mitt arbete. Jag är mycket tacksam för att Du tar Dig tid att hjälpa mig med min undersökning.

Nedan följer fyra frågor. På sida två kommer Du att få läsa en kort informationstext om biståndsorganisationen Human Health Organization och därefter svara på fem ytterligare frågor. Medverkan är helt frivillig och kan avslutas när helst Du önskar. Enkäten besvaras helt anonymt och svaren kommer aldrig kunna återknytas till en specifik individ.

Fråga 1: Är Du kvinna eller man?

Kvinna Man

Fråga 2: Vilket år är Du född?

År

Fråga 3: Vilken skolutbildning har Du? Om Du ännu inte avslutat Din utbildning, markera den Du genomgår för närvarande.

- Grundskola (*eller motsvarande obligatorisk skola*)
- Examen från gymnasium, folkhögskola (*eller motsvarande*)
- Eftergymnasial utbildning, ej högskola/universitet
- Examen från högskola/universitet

Fråga 4: Man talar ibland om att politiska åsikter kan placeras in på en vänster–högerskala. Var någonstans skulle Du placera Dig själv på en sådan skala?

Klart till vänster	Något till vänster	Varken till vänster eller till höger	Något till höger	Klart till höger
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Human Health Organization

I regeringskorridorer, slumområden, flyktingläger och avlägsna byar gör vi vårt yttersta för att den mest grundläggande mänskliga rättigheten ska bli tillgodosedd – nämligen rätten att överleva.

Vi arbetar för:

1. Att alla barn i världen ska överleva sina första levnadsår.

Varje dag dör 1 400 barn på grund av smutsigt vatten och bristfällig hygien. Det är fler dödsfall än som orsakas av krig och konflikter. De flesta dör på grund av att de får svår diarré som torkar ut kroppen. Uttorkning blir snabbt ett livshotande tillstånd för små barn.

2. Att motverka svåra sjukdomar så som Malaria och HIV/AIDS.

Att hiv-testa alla gravida kvinnor är oerhört viktigt då man kan förhindra att barnet smittas genom att ge en blivande mamma bromsmediciner. Många barn som idag bär på hiv har smittats genom sina mammor, under graviditeten, i samband med förlossningen eller amning.

3. Att bygga sanitets- och vattenfaciliteter för att motverka spridningen av skadliga bakterier i utsatta områden.

780 miljoner människor saknar tillgång till rent vatten. Många tvingas använda flodvatten eller öppna grävda brunnar och dammar med förorenat vatten. Det leder till att 1 400 barn dör varje dag på grund av smutsigt vatten, brist på toaletter och dålig kunskap om hygien.

För att vårt arbete ska bli möjligt behöver vi Din hjälp. Tänk på att varje krona räknas i kampen mot sjukdomarna. Tveka inte, skänk en slant idag och hjälp en eller flera medmänniskor i kampen för överlevnad.



UNIVERSITY OF GOTHENBURG
DEPT OF POLITICAL SCIENCE

Fråga 5: Hur mycket pengar skulle Du kunna tänka Dig att skänka till Human Health Organisation?

Inget alls 100kr 200kr 300kr 400kr 500kr eller mer

Fråga 6: Hur stort förtroende har du för biståndsorganisationer i allmänhet?

Mycket stort förtroende Ganska stort förtroende Varken stort eller litet förtroende Ganska litet förtroende Mycket litet förtroende

Fråga 7: Hur skulle Du säga att Du känner dig just nu? Svare med hjälp av nedanstående skala.

Mycket ledsen och besviken Mycket nöjd och glad

1 2 3 4 5 6 7

Fråga 8: Hur stor chans tror Du att det är för pengarna att nå det tänkta målet?

Mycket stor chans Ganska stor chans Varken stor eller liten chans Ganska liten chans Mycket liten chans

Fråga 9: Vilken är Din uppskattade årsinkomst före skatt? (Pension, studiemedel etc. ska räknas in).

- 0-100.000kr
- 101.000kr-200.000kr
- 201.000kr – 300.000kr
- 301.000kr – 400.000kr
- 401.000kr – eller mer
- Vill inte svara



UNIVERSITY OF GOTHENBURG
DEPT OF POLITICAL SCIENCE

Mitt namn är Rubin Hessel och jag läser min sjätte och sista termin på Statsvetarprogrammet vid Göteborgs Universitet. Jag skriver just nu min c-uppsats om biståndsgivning och följande experiment kommer att användas som underlag till mitt arbete. Jag är mycket tacksam för att Du tar Dig tid att hjälpa mig med min undersökning.

Nedan följer fyra frågor. På sida två kommer Du att få läsa en kort informationstext om biståndsorganisationen Human Health Organization och därefter svara på fem ytterligare frågor. Medverkan är helt frivillig och kan avslutas när helst Du önskar. Enkäten besvaras helt anonymt och svaren kommer aldrig kunna återknytas till en specifik individ.

Fråga 1: Är Du kvinna eller man?

Kvinna

Man

Fråga 2: Vilket år är Du född?

År

Fråga 3: Vilken skolutbildning har Du? Om Du ännu inte avslutat Din utbildning, markera den Du genomgår för närvarande.

- Grundskola (*eller motsvarande obligatorisk skola*)
- Examen från gymnasium, folkhögskola (*eller motsvarande*)
- Eftergymnasial utbildning, ej högskola/universitet
- Examen från högskola/universitet

Fråga 4: Man talar ibland om att politiska åsikter kan placeras in på en vänster–högerskala. Var någonstans skulle Du placera Dig själv på en sådan skala?

Klart till
vänster

Något till
vänster

Varken till vänster
eller till höger

Något till
höger

Klart till
höger

Human Health Organization

I regeringskorridorer, slumområden, flyktingläger och avlägsna byar gör vi vårt yttersta för att den mest grundläggande mänskliga rättigheten ska bli tillgodosedd – nämligen rätten att överleva.

Vi arbetar för:

1. Att alla barn i världen ska överleva sina första levnadsår.

Varje dag dör 1 400 barn på grund av smutsigt vatten och bristfällig hygien. Det är fler dödsfall än som orsakas av krig och konflikter. De flesta dör på grund av att de får svår diarré som torkar ut kroppen. Uttorkning blir snabbt ett livshotande tillstånd för små barn.

2. Att motverka svåra sjukdomar så som Malaria, HIV/AIDS och Polio.

Att hiv-testa alla gravida kvinnor är oerhört viktigt då man kan förhindra att barnet smittas genom att ge en blivande mamma bromsmediciner. Många barn som idag bär på hiv har smittats genom sina mammor, under graviditeten, i samband med förlossningen eller amning.

3. Att bygga sanitets- och vattenfaciliteter för att motverka spridningen av skadliga bakterier i utsatta områden.

780 miljoner människor saknar tillgång till rent vatten. Många tvingas använda flodvatten eller öppna grävda brunnar och dammar med förorenat vatten. Det leder till att 1 400 barn dör varje dag på grund av smutsigt vatten, brist på toaletter och dålig kunskap om hygien.

För att vårt arbete ska bli möjligt behöver vi Din hjälp. I vår gåvoshop kan Du köpa produkter som går direkt till människor i nöd. Tveka inte, köp en produkt idag och hjälp en eller flera medmänniskor i kampen för överlevnad.

2st Myggnät Malaria	150st Vätskeersättning	30 förpackningar Malariamedicin	40st HIV-test	400st Pooliovaccin
60kr Köp nu	100kr Köp nu	200kr Köp nu	350kr Köp nu	500kr Köp nu



UNIVERSITY OF GOTHENBURG
DEPT OF POLITICAL SCIENCE

Fråga 5: Hur mycket pengar skulle Du kunna tänka Dig att skänka till Human Health Organisation?

Inget alls 100kr 200kr 300kr 400kr 500kr eller mer

Fråga 6: Hur stort förtroende har du för biståndsorganisationer i allmänhet?

Mycket stort förtroende Ganska stort förtroende Varken stort eller litet förtroende Ganska litet förtroende Mycket litet förtroende

Fråga 7: Hur skulle Du säga att Du känner dig just nu? Svara med hjälp av nedanstående skala.

Mycket ledsen och besviken Mycket nöjd och glad

1 2 3 4 5 6 7

Fråga 8: Hur stor chans tror Du att det är för pengarna att nå det tänkta målet?

Mycket stor chans Ganska stor chans Varken stor eller liten chans Ganska liten chans Mycket liten chans

Fråga 9: Vilken är Din uppskattade årsinkomst före skatt? (Pension, studiemedel etc. ska räknas in).

- 0-100.000kr
- 101.000kr-200.000kr
- 201.000kr – 300.000kr
- 301.000kr – 400.000kr
- 401.000kr – eller mer
- Vill inte svara