



UiT Norges arktiske universitet

Handelshøgskolen ved UiT

Økonomisk trygghet

Betydningen av personlige faktorer

Frida Malnes Pettersen og Rikke Sævik

Masteroppgave i økonomi og administrasjon, BED-3901, mai 2022

Forord

Fem år som økonomistudent er kommet til en ende, og dagene på skolebenken er over for denne gang. Det føles som en evighet siden første dag vi møtte opp på Handelshøgskolen i Tromsø, men samtidig har tiden gått altfor fort. Denne masteroppgaven markerer slutten på et femårig studieløp i økonomi og administrasjon, og vi kan endelig ta på oss tittelen som siviløkonomer. Studenttiden har gitt oss vennskap for livet, mye glede og latter, og ikke minst kunnskap som vil være verdifull når vi nå skal ta steget ut i arbeidslivet.

Arbeidet med masteroppgaven har vært spennende, utfordrende, morsomt og lærerikt. Vi har fått muligheten til å fordype oss i et fagfelt som vi begge brenner og engasjerer oss for, som også har gjort opplevelsen vår helt unik. Fra start har vi hatt felles mål og forventninger for oppgaven som har resultert i et fantastisk samarbeid og et godt vennskap.

Denne prosessen hadde ikke blitt den samme uten god hjelp fra vår erfarne og evnerike veileder Håvard Hansen. Takk for gode innspill og tilbakemeldinger, og ikke minst din unike evne til å gjøre vanskelige ting enkelt. Din erfaring, faglige kompetanse og gode humør har vært både motiverende og smittende fra start til slutt, noe vi har lært mye av. En stor takk rettes også til vår biveileder Kåre Skallerud for at kontordøren din alltid har stått åpen når vi har hatt behov for umiddelbar hjelp og innspill.

Vi vil også takke familie og venner for god støtte og oppmuntring gjennom studietiden. Avslutningsvis ønsker vi også å sende en stor takk til alle medstudenter for fem fantastiske år og en fin studietid. Våre gode venner på masterkontoret – takk for faglige tips og mange gode kaffepauser. Masterløpet hadde ikke vært det samme uten dere.

God lesning.

Tromsø, mai 2022

Frida Malnes Pettersen og Rikke Sævik

Sammendrag

Økonomisk trygghet handler om at man føler seg trygg på at man har handlefrihet og kan betale for seg, både i nåtid, men også i fremtiden (Kempson & Poppe, 2018). Hvor økonomisk trygg en føler seg kan påvirkes av en rekke faktorer, derav personlighet og verdier. Formålet med denne oppgaven er å undersøke hvordan et utvalg av personlige faktorer påvirker individers grad av økonomisk trygghet. Det teoretiske rammeverket tar utgangspunkt i teori om økonomisk trygghet samt de utvalgte faktorene. Disse er risikotilbøyelighet, Need for Cognition, subjektiv økonomisk kunnskap, økonomisk selvkontroll, materialisme og intern kontrollplassering. I tillegg anser vi livskvalitet å være et resultat av økonomisk trygghet. Med utgangspunkt i teorien er det utarbeidet en begrepsmodell.

Oppgavens problemstilling utforskes gjennom en kvantitativ spørreundersøkelse distribuert gjennom Facebook. Bakgrunnen for spørreskjemaet tar utgangspunkt i det teoretiske rammeverket, og er utformet med lukkede spørsmål og svaralternativer. Totalt genererte undersøkelsen svar fra 326 respondenter, med en gjennomsnittsalder på 36 år. Innsamlet data ble videre analysert i analyseverktøyet SPSS.

Resultatene fra denne undersøkelsen viser at subjektiv økonomisk kunnskap, økonomisk selvkontroll og intern kontrollplassering har en positiv påvirkning på økonomisk trygghet. Materialisme viser og en svak negativ påvirkning på økonomisk trygghet, men bør tolkes med varsomhet som følge av lavere signifikansnivå. Til slutt viser våre funn at økonomisk trygghet har en positiv påvirkning på livskvalitet.

Oppgavens funn gir nyttig informasjon på teoretisk og praktisk nivå. Studien undersøker faktorer som ikke er blitt undersøkt tidligere og skiller seg av den grunn fra andre studier på området. Funnene bidrar også til individers forståelse av hva som påvirker deres økonomiske trygghet, og kan hjelpe med å øke bevissthet og ansvar over egen personlig økonomi. Dette kan hjelpe individer å takle økonomisk stress, opprettholde kontroll over økonomien, og dermed bidra til økt livskvalitet. Resultatene vil også være nyttig for banker og andre finansielle tjenester ved at de kan forstå kundene sine bedre og dermed tilby bedre tilpasset bistand.

Nøkkelord: Økonomisk trygghet, personlig økonomi, personlige faktorer, livskvalitet

Innholdsfortegnelse

1	Innledning	1
1.1	Bakgrunn	1
1.2	Oppgavens nytteverdi	3
1.3	Formål og problemstilling	3
1.4	Oppgavens struktur	4
2	Teoretisk rammeverk.....	5
2.1	Økonomisk trygghet	5
2.1.1	Risikotilbøyelighet	10
2.1.2	Need for Cognition.....	12
2.1.3	Subjektiv økonomisk kunnskap	14
2.1.4	Økonomisk selvkontroll	16
2.1.5	Materialisme.....	19
2.1.6	Kontrollplassering	21
2.1.7	Livskvalitet.....	23
2.2	Begrepsmodell	24
3	Metodisk tilnærming.....	26
3.1	Forskningsdesign	26
3.2	Spørreskjema, utvalg og prosedyrer	26
3.3	Operasjonalisering av begreper	28
3.3.1	Økonomisk trygghet.....	28
3.3.2	Risikotilbøyelighet	29
3.3.3	Need for Cognition.....	30
3.3.4	Subjektiv økonomisk kunnskap	31
3.3.5	Økonomisk selvkontroll	32
3.3.6	Materialisme.....	33

3.3.7	Intern kontrollplassering	34
3.3.8	Livskvalitet	34
3.4	Undersøkelsens troverdighet	35
3.4.1	Validitet	35
3.4.2	Reliabilitet	36
4	Analyse og resultater	38
4.1	Utvalg	38
4.2	Faktoranalyse og reliabilitetsanalyse	39
4.2.1	Økonomisk trygghet	40
4.2.2	Risikotilbøyelighet	41
4.2.3	Need for Cognition	42
4.2.4	Subjektiv økonomisk kunnskap	42
4.2.5	Økonomisk Selvkontroll	43
4.2.6	Materialisme	44
4.2.7	Intern kontrollplassering	45
4.2.8	Livskvalitet	46
4.3	Korrelasjonsanalyse	47
4.4	Regresjonsanalyse	48
4.5	Modifisert begrepsmodell	50
5	Diskusjon og konklusjon	53
5.1	Effekten av subjektiv økonomisk kunnskap på økonomisk trygghet	53
5.2	Effekten av økonomisk selvkontroll på økonomisk trygghet	55
5.3	Effekten av intern kontrollplassering på økonomisk trygghet	56
5.4	Effekten av økonomisk trygghet på livskvalitet	58
5.5	Effekten av materialisme på økonomisk trygghet	59
5.6	Effekten av risikotilbøyelighet på økonomisk trygghet	61

5.7	Effekten av NFC på økonomisk trygghet	62
5.8	Teoretiske implikasjoner	62
5.9	Praktiske implikasjoner	63
5.10	Begrensninger og forslag til videre forskning	64
	Referanseliste	66
	Vedlegg	77
	Vedlegg 1 - Oversettelse av operasjonalisering	77
	Vedlegg 2 – Spørreundersøkelse	81
	Tabelloversikt	
	Tabell 1: Operasjonalisering av økonomisk trygghet	29
	Tabell 2: Operasjonalisering av risikotilbøyelighet	30
	Tabell 3: Operasjonalisering av Need for Cognition	31
	Tabell 4: Operasjonalisering av subjektiv økonomisk kunnskap	32
	Tabell 5: Operasjonalisering av økonomisk selvkontroll	33
	Tabell 6: Operasjonalisering av materialisme	33
	Tabell 7: Operasjonalisering av intern kontrollplassering	34
	Tabell 8: Operasjonalisering av livskvalitet	35
	Tabell 9: Deskriptiv statistikk	39
	Tabell 10: Faktoranalyse - Økonomisk trygghet	41
	Tabell 11: Faktoranalyse - Risikotilbøyelighet	42
	Tabell 12: Faktoranalyse - Subjektiv økonomisk kunnskap	43
	Tabell 13: Faktoranalyse - Økonomisk selvkontroll	44
	Tabell 14: Faktoranalyse - Materialisme	45
	Tabell 15: Faktoranalyse - Intern kontrollplassering	46

Tabell 16: Faktoranalyse - Livskvalitet.....	46
Tabell 17: Korrelasjonsmål	47
Tabell 18: Korrelasjonsmatrise	48
Tabell 19: Regresjonsanalyse - betydningen av personlig faktorer	49
Tabell 20: Regresjonsanalyse - betydningen av økonomisk trygghet på livskvalitet	50
Tabell 21: Resultater etter hypotesetesting	52

Figurliste

Figur 1: Overordnet begrepsmodell	25
Figur 2: Modifisert begrepsmodell.....	51

1 Innledning

Truls og Trine bor i Tromsø, en mellomstor by i Norge. De gikk begge på lærerskolen, er utdannet lektor, og underviser i norsk. Begge fikk seg jobb etter endt studie og har samme ansiennitet og lønn. Både Truls og Trine har en familie på 5, med 3 barn og ektefelle. De er jevnaldrende og bor begge i et rekkehus i samme nabolag. Til tross for dette har de stor variasjon i den økonomiske tryggheten. Truls har god kontroll på sin personlige økonomi, og bekymrer seg lite over dette i hverdagen. Når strømregningen kommer og er høyere enn aldri før, har han en bufferkonto som kan brukes i slike tilfeller. Dette gjør Truls lite bekymret og føler lite stress over uventende utgifter som kan dukke opp. Med god kontroll på økonomien har Truls gode forutsetninger for å møte nåværende og kommende økonomiske forpliktelser, og han er heller ikke bekymret for fremtiden. Trine har derimot en annen forståelse, og stresser så mye over egen økonomi og gjeld at det går utover hennes livskvalitet. Når strømregningen kommer oppstår det panikk og stress som gjør henne både fysisk og psykisk dårlig. Trine har ingen buffer hun kan benytte seg av når slike ting oppstår, fordi prioriteringene aldri har vært å skaffe seg et økonomisk sikkerhetsnett. Dette gjør at utforutsette utgifter må tas fra andre prioriteringer. Trine stresser over at strømregningen er høy, og hun må prioritere annerledes som fører til at hun må revurdere ferieturen i sommer med hele familien. Denne avgjørelsen fører til enda høyere stress, fordi samvittigheten ovenfor barna er stor. Stresset og bekymringene bygger seg opp i en dominoeffekt som går utover Trines livskvalitet, og resulterer i at hele sommeren er ødelagt. Truls kan derimot dra på sommerferie til den spanske solkysten med stor glede, og gi barna ferien de har gledet seg til lenge, uten dårlig samvittighet og bekymring. Sett utenifra er Truls og Trine to like mennesker med samme sosiodemografiske faktorer. Hvordan kan det da ha seg at de tross for dette har et så ulike forhold til personlig økonomi?

1.1 Bakgrunn

Mennesker som føler stress og frustrasjon som Trine finnes overalt i dagens samfunn, og personlig økonomi er blitt et stort tema i hverdagen (Brüggen et al., 2017). Økonomi er noe som opptar oss alle, og det er ingen tvil om at personlig økonomi er en stor del av alles hverdag og liv (Linnes, 2021). Et stressende forhold til dette kan derfor påvirke både levestandard, livskvalitet og trivsel. Viktigheten av å ha en trygg personlig økonomi kan settes på lik linje med god helse, trening og kosthold, da alle disse faktorene er drivere til god

mental helse og velvære (Mentalhelse, 2021). Dagens samfunn blir stadig mer og mer digitalisert, også når det kommer til økonomi. Man finner fristelser hvor enn man går, og tilgangen til penger er kun et tastetrykk unna. Mange mennesker har finansielle problemer, og i løpet av de ti siste årene i Norge har andelen gjeld som har gått til inkasso nesten doblet seg fra 62 milliarder i 2010 til 115 milliarder i 2020 (Frøjd, 2021). Dette kan over tid føre til samfunnsmessige problemer som påvirker den kollektive velferden i landet vårt, og det er derfor et viktig tema både nå og for fremtiden (Brüggen et al., 2017). Evnen individer har til å kontrollere eget pengeforbruk har vist seg å være en sterk faktor knyttet til å føle seg økonomisk trygg (Kempson & Poppe, 2018). Nordmenn er vist å være dårligere til å kontrollere pengeforbruket sitt enn innbyggere i andre land. Man kan derfor si at å endre den økonomiske atferden vil være en sentral del i forsøket på å øke individers økonomiske trygghet. For en bedre forståelse av dette vil det være vesentlig å avdekke hva som påvirker den økonomiske atferden slik at en lettere kan forstå hvordan den kan endres.

Til tross for pengeforbruk har befolkningen i Norge vist seg å skåre høyt på generell økonomisk trygghet i landet, sammenlignet med andre land (Kempson & Poppe, 2018). Store deler av dette kan skyldes at Norge er et land med høyere inntekter og lavere inntektsforskjeller enn mange andre. Kempson og Poppe (2018) beskriver økonomisk trygghet som det å overholde økonomiske forpliktelser hvor en har tilstrekkelig med penger til mat, og evnen til å betale regninger og utgifter til riktig tid. Selv om flertallet av Norges befolkning kjenner en viss type av økonomisk trygghet, finnes det også mange som ikke er det. Det å føle seg økonomisk trygg trenger derfor ikke nødvendigvis å være knyttet til inntekt (CFPB, 2015). Noen mennesker ser ut til å ha og føle økonomisk trygghet selv om de ikke kan kategoriseres som velstående. I tillegg finner man mennesker med mye høyere inntekt som ikke har eller føler de har økonomisk trygghet. På bakgrunn av dette kan det fastsettes at andre forhold vil spille en sentral rolle i individers grad av økonomisk trygghet.

Økonomisk trygghet er et voksende forskningstema og trenger både konseptuell- og empirisk utvikling (Brüggen et al., 2017). Herunder pekes det på faktumet at mennesker med like sosiodemografiske faktorer som for eksempel lik alder og utdanning, kan ha ulik oppfattelse av økonomisk trygghet. Viktigheten av personlige faktorer slik som personlighet, kunnskap, verdier og bruksatferd trekkes frem som nye og spennende forskningsområder som bør ses videre på for å utvide forståelsen av økonomisk trygghet (Brüggen et al., 2017). Personlige

faktorer kan derfor tenkes å være sentrale påvirkere av økonomisk trygghet, som igjen kan påvirke livskvalitet. Dette gapet ser vi som svært relevant for problemet vi ønsker å se på.

1.2 Oppgavens nytteverdi

Økonomisk trygghet handler om at man føler seg trygg på at man har handlefrihet og kan betale for seg, både i nåtid, men også i fremtiden (Kempson & Poppe, 2018). Det finnes mennesker som Trine og Truls overalt, som kan ha et variert forhold til tryggheten rundt egen økonomi, selv med samme forutsetninger. Vi ønsker å belyse temaet for å forstå hvorfor det er så store forskjeller, hva dette kan skyldes, og dermed avdekke faktorer som er viktig å se nærmere på for å minske forskjellene i fremtiden. Økonomisk trygghet vil være et sentralt tema å belyse, da flere går rundt og føler stress, bekymring og har søvnløse netter over tanken på egen økonomi (Linnes, 2021). Målet er å hjelpe individer til å øke bevisstheten og ansvaret over sin personlige økonomi. Dette betyr at de kan bli mer kapable til å opprettholde kontroll over hverdagsøkonomien, ta riktige beslutninger, takle økonomisk stress, og dermed bidra til å fremme individers livskvalitet (Ponchio et al., 2019).

Selv om fokuset ligger på individet, ser vi også at denne typen informasjon kan være fordelaktig for aktører innenfor finanssektoren, som konkurrerer om å hjelpe kundene sine til å oppnå bedre økonomisk trygghet (Zia-ur-Rehman et al., 2021). Ved å avdekke hvilke personlige faktorer som påvirker individers økonomiske trygghet, vil man kunne tilby tilpasset kunnskap om sparing, lån, planlegging, budsjett, bolig, gjeld etc. Det vil være naturlig å tenke at individer med økonomisk utrygghet vil søke hjelp hos slike aktører. Dersom aktørene har bedre kontroll over hva som faktisk kan være årsaken til denne utryggheten vil det være lettere for dem å veilede i riktig retning.

1.3 Formål og problemstilling

Innenfor personlig økonomi og økonomiske forutsetninger ligger det flere faktorer som kan være grunnen til våre individuelle økonomiske valg og hvor trygg vi føler oss i egen økonomi. Dette kan skyldes oppfattet kunnskapsnivå eller for eksempel personlige ulikheter som spiller inn. Ved å se på hvilke personlige faktorer som er med å påvirke individers økonomiske trygghet, vil dette kunne bidra til kunnskap om hvordan man kan motivere og hjelpe individer til å oppnå en større trygghet rundt egen økonomi (Brüggen et al., 2017). Temaet for

oppgaven er derfor å avdekke hvilke personlige faktorer som er med å påvirke individets følelse av økonomisk trygghet eller ei. Dette leder oss derfor til følgende problemstilling:

«Hvordan påvirker personlige faktorer individers grad av økonomiske trygghet?»

For å svare på problemstillingen vil vi presentere relevante teorier og begreper relatert til økonomisk trygghet og personlige faktorer (Brüggen et al., 2017). Tidligere forskning har vist at sosiodemografiske faktorer som livsfase, kjønn og alder er en sentral påvirker på økonomisk trygghet. Vi kan derfor fastslå at alder og hvilket sted man befinner seg i livet vil påvirke i en eller annen grad uansett, og setter derfor disse som våre kontrollvariabler (Muir et al., 2017). Vi ønsker å undersøke om personlige faktorer som går på personlighet og verdier kan virke hemmende eller fremmende for økonomisk trygghet.

1.4 Oppgavens struktur

Oppgaven er delt inn i fem kapitler. I neste kapittel vil vi redegjøre for det teoretiske rammeverket som er med å belyse vår problemstilling og som legger grunnlaget for den empiriske undersøkelsen. Her vil vi beskrive de teoretiske begrepene med tilhørende hypoteser som vi til slutt oppsummerer i undersøkelsens begrepsmodell. I kapittel tre vil vi presentere de metodiske valgene vi har gjort med fokus på forskningsdesign, metode, utvalg og operasjonalisering. Kapittel fire omhandler undersøkelsens analyser og resultater, samt en modifisert begrepsmodell basert på våre funn. Avslutningsvis vil vi i kapittel fem oppsummere og diskutere funnene i vår studie med utgangspunkt i det teoretiske rammeverket og våre resultater. Vi vil også avslutte med teoretiske og praktiske implikasjoner, samt begrensninger og forslag til videre forskning.

2 Teoretisk rammeverk

For å belyse problemstillingen vår vil vi ta utgangspunkt i relevante teorier og begreper innenfor forskningsområdet økonomisk trygghet. Vi vil først presentere økonomisk trygghet som hovedbegrep ved hjelp av eksisterende litteratur på området. I tillegg til dette vil vi legge frem flere personlige faktorer som vi vil argumentere og drøfte opp mot hovedbegrepet. Under økonomisk trygghet og de personlige faktorene vil det presenteres hypoteser som knytter teorien opp mot problemstillingen og til slutt danner vår begrepsmodell. Denne vil videre hjelpe oss å undersøke mulige sammenhenger mellom begrepene, og dermed bidra til å svare på vår problemstilling.

2.1 Økonomisk trygghet

Subjektiv velvære, eller det som også blir kalt *lykke* har vært av stor interesse gjennom hele menneskehetens historie (Diener et al., 2009). Begrepet «Subjective Well-being» har vært et mye omtalt forskningsområde i mange tiår, og har vist seg å være et begrep sammensatt av en rekke separerte variabler (Diener, 2009). Litteraturen har hatt fokus på hvordan og hvorfor individer opplever sine liv som positivt på ulike arenaer (Diener, 2009; Diener et al., 2009; Van Praag et al., 2003). Dette kan for eksempel være knyttet til jobb, helse, fritid eller økonomi (Van Praag et al., 2003). Subjektiv velvære har ulike definisjoner, og sees i sammenheng med lykke og den generelle tilfredsheten individer opplever i sine liv (Diener, 2009). Lykke defineres som en opplevd emosjonell tilstand med svært positive kjennetegn (Sagdahl, 2021). Begrepet beskrives som en egenskap ved et komplett liv, hvor graden av lykke bestemmes av hvor fornøyd man er i sitt eget liv. Lykke sees også i sammenheng med tilfredshet, som beskrives som «en opplevelse av å få oppfylt sine forventninger til omgivelsene eller deler av omgivelsene» (Bojer et al., 1987).

Diener (2009) har trukket frem tre definisjoner av subjektiv velvære. Den første definisjonen sier at lykke er en ønsket kvalitet, og dermed ikke en subjektiv tilstand. Dette sees på som en normativ definisjon fordi det defineres om det som er ønskelig. Den andre definisjonen sier at subjektiv velvære omhandler tilfredshet, og vil derfor være avhengig av hva respondentens standard er på hva som defineres som et godt liv. En tredje betydning beskriver begrepet som at livet inneholder overvekt av positiv affekt fremfor negativ affekt, og dette skaper dermed tilfredshet og lykke. Felles for alle definisjonene er at de på en eller annen måte ser på hva

som påvirker lykken, livskvalitet, og individers opplevde velvære (Van Praag et al., 2003). Selv om debatten har fokusert på hvilken definisjon som forklarer ekte lykke, har målet til forskerne vært å forstå hver av definisjonene samt forholdet mellom dem og deres årsaker (Diener et al., 2009).

Fagfeltets fremtid er avhengig av å forstå forskjellene mellom de ulike typer velvære, og de ulike og lignende årsakene til hver av dem. Den typen velvære som omhandler personlig økonomi omtales som «Financial Well-being». Dette er et fremvoksende forskningsdomene som har fanget oppmerksomheten til forskere over hele verden (Tahir et al., 2021). Den økonomiske delen av lykke, tilfredshet og velvære blir sett på i stor sammenheng med generell velvære i livet (Netemeyer et al., 2018), som vi har valgt å kalle økonomisk trygghet.

Trygghetsbegrepet brukes ofte som et synonym på sikkerhet, og det defineres som en tilstand hvor en har fravær fra uønskede hendelser eller frihet fra frykt og fare (Stranden & Rosvold, 2018). Hvor tilfredshet fokuserer på å få oppfylt sine forventninger til omgivelsene, fokuserer trygghetsbegrepet på fravær fra det som er uønsket. Disse kan av den grunn ses på som komplementære i den forstand at de har samme mål. Det finnes derimot mange måter å være trygg. Man kan være trygg på seg selv, trygg i trafikken, trygg på sine venner og trygg i sin livssituasjon (Eriksen, 2006). Utrygghet er på den andre siden en åpenbar motsetning til trygghet. Ved utrygghet kan følelser som maktesløshet og redsel oppstå, hvor for eksempel problemer vokser fram på et nivå der man føler at man ikke har tilstrekkelig mulighet til å påvirke eller rydde opp. Utrygghet rundt økonomi og skuffelse knyttet til denne tilstanden kan være med å forårsake psykisk skade, sviktende fysisk helse, samt redusere ens selvtillit og produktivitet (She et al., 2021). En god psykisk helse avhenger av at en føler seg trygg mesteparten av tiden, selv om det å føle seg trygg til enhver tid er en utenkelig tilstand for folk flest (Holte, 2021). Følelsen av lykke vil derfor kunne sees i sammenheng med trygghet, hvor begge begrepene bygger på hverandre. Individer som er økonomisk trygge, har riktignok vist seg å være lykkeligere enn de som er økonomisk utrygge (Gutter & Copur, 2011).

Økonomisk trygghet har blitt studert i ulike sammenhenger, og blir sett på som et viktig tema både for forbrukere, bedrifter og myndigheter (Brüggen et al., 2017). Økonomisk trygghet blir definert som en tilstand hvor en person fullt kan møte nåværende og kommende økonomiske forpliktelser, samt føle seg trygg i sin økonomiske fremtid (Brüggen et al., 2017; CFPB, 2015;

Riitsalu & Murakas, 2019). Andre mener at økonomisk trygghet handler om å føle seg finansielt sikret hvor en ikke behøver å være bekymret for penger, og det å ha en følelse av tilfredshet med sin økonomiske situasjon står sentralt (Muir et al., 2017). Riitsalu og Murakas (2019) bekrefter dette, og legger vekt på individers evne til å sikre sin langsiktige økonomiske trygghet ved å ha nødvendig kunnskap, ferdigheter, holdninger, selvtillit og motivasjon til å ta fornuftige beslutninger. Begrepet kan sees i motsetning til det å føle seg økonomisk utrygg, hvor usunn pengebruk, dårlig sparingsevne og mangel på sikkerhetsnett til økonomisk motgang er faktorer som kan bidra til økonomisk utrygghet. Dette betyr at en ikke klarer å møte nåværende og fremtidige økonomiske forpliktelser (Brüggen et al., 2017).

Vosloo et al. (2014) anerkjenner videre at eksisterende definisjoner grupperes etter et objektivt og subjektivt aspekt. Noen definisjoner bruker en tilnærming som inkluderer både det objektive og subjektive aspektet, mens andre definerer mer dominerende objektiv økonomisk trygghet, eller subjektiv økonomisk trygghet hver for seg. Det objektive aspektet inkluderer faktorer som inntekt og gjeld for å måle ens økonomiske trygghet ved å se på individets nåværende økonomiske situasjon. Det subjektive aspektet ser derimot på individets oppfatning av den finansielle situasjonen og hvorvidt en føler seg tilfreds (Brüggen et al., 2017). Selv om objektive målinger på økonomisk trygghet kan gi beviser på hvor en person står økonomisk, vil subjektive målinger på økonomisk trygghet hjelpe med å fange individers oppfatninger og reaksjoner til deres økonomiske situasjon og velvære (O'Neill et al., 2005). Individer i samme objektive finansielle situasjon kan dermed føle forskjellig grad av subjektiv økonomisk trygghet, da det vil avhenge av for eksempel hva de sammenligner det med, og hva de foretrekker det å være (Shim et al., 2009). Brüggen et al. (2017) viser til at personlige faktorer og økonomisk atferd vil være en stor påvirkende sett fra både det objektive og det subjektive aspektet. Individer som måles på det subjektive aspektet har en annen vurdering av deres økonomiske trygghet som baserer seg i større grad på personlige faktorer og preferanser fremfor for eksempel inntekt, alder og kjønn (Van Praag et al., 2003). Vår måling vil derfor være fra et subjektivt aspekt da dette vil hjelpe oss å fange opp ikke-finansielle problemstillinger, og dermed kunne definere og måle et personlig fenomen som økonomisk trygghet (Brüggen et al., 2017).

Et annet aspekt med økonomisk trygghet er begrepets tidsperspektiv (Brüggen et al., 2017). Muir et al. (2017) er blant annet en av de som har fokusert på økonomisk trygghet i nåtidens

perspektiv. De definerer økonomisk trygghet som en følelse av trygghet med fokus på sin nåværende økonomiske situasjon. Andre forskere har derimot utvidet denne definisjonen i lys av et bredere tidsperspektiv. Disse har valgt å inkludere både den nåværende situasjonen, samt følelsen av å kunne møte kommende økonomiske hendelser, og tar også hensyn til den økonomiske fremtiden (Brüggen et al., 2017; Norvilitis et al., 2003; Riitsalu & Murakas, 2019). Brüggen et al. (2017) foreslår derfor at begrepet kan sees på som dynamisk ved at det måler både nåværende og fremtidige situasjon som kan endres over tid. Netemeyer et al. (2018) bekrefter denne definisjonen ved å dele økonomisk trygghet inn i to inndelinger. Først trekker forfatterne frem stress relatert til forvaltning av penger i dag for deretter å se på følelsen av forventet sikkerhet i ens økonomiske fremtid. Det trekkes frem at det ikke nødvendigvis finnes en sammenheng med hvordan man ser på sin nåværende økonomiske situasjon og forventet økonomisk situasjon i fremtiden. De som har en dårlig økonomisk situasjon i dag, kan velge å se enten positivt eller negativt på fremtiden. Summerville og Roese (2008) mener at enkeltpersoner er mer sannsynlig å engasjere seg i forbedring av egen atferd når de oppfatter omstendighetene deres som modifiserbare. Dette bekreftes av Netemeyer et al. (2018), som argumenterer for at hvis man velger å se på fremtiden som avgrensede, vil det redusere motivasjon og holdning til forbedring av sin personlige økonomiske situasjon.

Tidligere forskning har valgt ulike måter å se på økonomisk trygghet i forskjellig kontekst (Brüggen et al., 2017). En sentral del av de studiene som finnes undersøker betydningen av sosiodemografiske faktorer slik som alder, kjønn, utdanning, arbeidssituasjon, inntekt og gjeldsnivå. CFPB (2015) argumenterer for at økonomisk kunnskap og økonomisk trygghet er noe som øker i takt med utviklingen i alder. Sentralt her ligger kunnskapen man tilegner seg gjennom å leve livet. Dette bekreftes også av Xiao et al. (2015) som sier at økonomisk evne forventes å øke med alderen, hvor unge voksne i alderen 18-24 år scorer lavest på evne til å styre den personlige økonomien. Riitsalu og Murakas (2019) argumenterer derimot for at økonomisk trygghet har vist å være betydelig lavere i aldersgruppen 32-50 år, hvor argumentene viser til at disse årene inkluderer flest usikre hendelser og beslutninger som kan påvirke økonomien.

Videre er også betydningen av kjønn blitt mye diskutert i lys av økonomisk trygghet. Lusardi og Mitchell (2007) fant i sin studie at kvinner var mer sannsynlig til å ha mindre økonomisk

kunnskap enn menn. Dette bekreftes også av Riitsalu og Murakas (2019) som også legger til at kvinner er mindre trygge på kunnskapen sin enn menn. Farrell et al. (2016) fant at selvtillit til egen kunnskap og økonomistyringskapasitet var et viktig element for å kunne spare mer effektivt og ta opp mindre gjeld. Sentralt i disse studiene er at kvinner scorer lavere på blant annet økonomisk kunnskap enn menn. Videre bekreftes det av Gerrans et al. (2014) at økonomisk status er den viktigste kilden til kvinners økonomiske trygghet. Hos menn har det derimot vist seg å være økonomisk kunnskap som har størst betydning. Det viser derfor til en forskjell i hva som påvirker den økonomiske tryggheten hos ulike kjønn. Lusardi og Mitchell (2007) fant også at utdanningsnivå har en påvirkning på individers finansielle kompetanse og kunnskap, hvor lav utdanning og lav inntekt var assosiert med lavere finansiell kunnskap og kompetanse. Muir et al. (2017) hadde fokus på livsstadier i sin studie, hvor de fant at uventede begivenheter i livet som påvirker økonomien, også påvirker den økonomiske tryggheten. Dette kan for eksempel være uforutsette økonomiske utfordringer som sykdom, bilulykke, samlivsbrudd eller miste jobben.

Mye av den forskningen som har blitt gjort rundt økonomisk trygghet har fokusert på betydningen av demografiske faktorer som beskrevet ovenfor (Brüggen et al., 2017). Denne forskningen har dermed sett på hva som skaper individers følelse av økonomisk trygghet. Brüggen et al. (2017) mener at demografisk informasjon bidrar til å differensiere en populasjon på generell basis og kan derfor forklare økonomisk trygghet til en viss grad. Selv om demografiske faktorer kan gi en noenlunde forklaring, trekkes det frem at det ikke gir nok innsikt til å forklare økonomisk atferd og økonomisk trygghet i seg selv. Flere forskere har videre sagt at personlige faktorer kan være med på å bidra til økt innsikt ut over det som forklares av demografiske faktorer (Brüggen et al., 2017; Netemeyer et al., 2018; She et al., 2021; Shim et al., 2009). I vår oppgave har vi derfor valgt å undersøke dette fagfeltet videre med fokus på personlige faktorer forklaringskraft på økonomisk trygghet.

Økonomisk trygghet har også blitt studert i lys av hva det fører til. Sentralt i denne delen av fagfeltet har vært økonomisk trygghet som bidragsyter til økt livskvalitet (Diener, 2009; Dolan et al., 2008; Gutter & Copur, 2011). Vi vil derfor inkludere dette som en del av vår oppgave. Det vil også være viktig å presisere at økonomisk trygghet er et mål som går ut ifra egne erfaringer og opplevelser om hvordan livet er, og ikke objektive fakta (Netemeyer et al.,

2018). Følelsen av økonomisk trygghet er derfor subjektiv og vil avhenge av individualitet. Dette vil si at det ikke finnes en fasit om hvordan eller hvorfor en føler som en gjør.

Vi har på bakgrunn av dette valgt ut syv personlige faktorer som vi ønsker å undersøke nærmere i sammenheng med økonomisk trygghet. Disse faktorene er risikotilbøyelighet, Need for Cognition, subjektiv økonomisk kunnskap, økonomisk selvkontroll, materialisme, kontrollplassering og livskvalitet, som vi videre vil presentere i kapittelet.

2.1.1 Risikotilbøyelighet

Mange av livets beslutninger innebærer en balanse mellom forventet belønning og risiko (Zuckerman & Kuhlman, 2000). Risiko og risikotaking er begreper som er vanskelig å begrense til én enkel definisjon (Trimpop, 1994). Dette er fordi situasjoner og perspektiver gjør at man oppfatter begrepet forskjellig, og det vil variere ut fra egne preferanser og individers verdier. Zuckerman (1979) definerer risiko som en vurdert sannsynlighet for et negativt utfall, mens Mishra (2014) definerer risiko som en handling med variasjon i utfall. I det daglige språket blir risiko referert til som en sjanse for negativt utfall, og flere bruker begrepet rundt blant annet usikkerhet eller eksponering for fare. Zuckerman (2007) definerer risiko som muligheten for lidelse, skade eller tap; fare, hvor et tap kan være av ulike slag. Yates (1992) oppsummerte og grupperte seks ulike former for tap. Økonomisk tap i form av penger, ytelsestap i form av et produkt, fysisk tap i form av ubehag til død, psykologisk tap i form av selvtillit, sosialt tap i form av andres aktelse, eller tidstap. Det er dermed blitt diskutert et problem med den dominerende oppfatning av risiko og risikotaking fordi den hovedsakelig fokuserer på negative og uheldige sider (Breivik et al., 2017). På den andre siden har det blitt konkludert med at risiko inneholder negative så vel som positive muligheter, avhengig av person, situasjon og kontekst (Zuckerman & Kuhlman, 2000). Beslutninger om å akseptere risiko i en aktivitet avhenger derfor av fordelene eller forventet positive utfall, så vel som risikoen bak (Zuckerman, 2007). For eksempel vil pengespill være et enkelt eksempel på balansen av et risiko og nytte-forhold. Å satse på lotto er basert på mulighetene for å vinne millioner av kroner, sammenlignet med risikoen for å tape en liten sum med penger på selve kupongen. Det kan også sees i sammenheng med bilkjøring, hvor de fleste er klar over risikoen ved å kjøre bil, men fordelene veier opp for risikoen som ligger til grunn.

Nesten alle menneskers beslutninger tas under en viss vurdering av risiko (Mishra, 2014). For oss alle vil hver dag være fylt med situasjoner og avgjørelser som kan inneholde risikable valg, hvor utfallet har større variasjon og stort potensielt for skade, eller trygge valg, hvor utfallet har mindre potensiale for skade og er mer sikkert (Zhang et al., 2019). Har man høy tilbøyelighet for å ta risiko har man derfor en større tendens til å engasjere seg i atferd med tilknytning til for eksempel negative konsekvenser som tap, skade eller fiasko. Selv om man velger å kjøre bil, gå på ski, drikke alkohol, eller jobbe i risikofylte yrker som for eksempel en brannmann, så vil man heller nyte av fordelene som kommer av aktivitetene, enn å tenke på risikoen bak (Zuckerman, 2007). Yates (1992) definerte tre karakteristikker for risiko i alle typer aktiviteter. Disse er potensielle tap, betydningen av tapene, og usikkerheten ved tapene, som igjen vil variere ut ifra situasjon, aktivitet og individuelle forhold.

I økonomien blir risiko typisk sett på som noe negativt, fordi muligheten for tap av penger er til stede (Breivik et al., 2017). Finansiell risiko defineres som viljen til å investere i usikre finansielle prosjekter til stor avkastning kontra å alltid ha penger i banken eller i sikre investeringer. Finansiell risiko omhandler også forholdet til individets økonomiske ressurser, hvor risikoen for å tape 50.000 NOK for eksempel kan være ufarlig for en millionær, men et spørsmål om tak over hode og overlevelse for en person som er mindre privilegert (Zuckerman, 2007). I vår oppgave vil risikotilbøyelighet regnes som et spesifikt personlighetstrekk, hvor vi definerer begrepet som hvor tilbøyelig individer er til å ta valg hvor negative konsekvenser kan bli en realitet (Zhang et al., 2019). Risiko er derimot en motsetning til begrepet trygghet, hvor personlig trygghet handler om å føle seg trygg gjennom for eksempel unngåelse av gjeld, lån, eller ta usikre økonomisk avgjørelser (Schwartz et al., 2012). Det kan derfor trekkes tråder mellom risikotaking og hvorvidt man føler økonomisk trygghet eller ei. Individer kan til enhver tid være utsatt for risiko og støte på problemer i møte med usikkerhet, uheldige situasjoner eller krevende utfordringer (Kempson & Poppe, 2018). Personlig økonomi inneholder mange aspekter av beslutninger og avgjørelser, som tas i henhold til den kunnskapen en har, samt forståelsen av økonomisk risiko. Trygghet innebærer stabilitet og forutsigbarhet, mens risiko innebærer på den andre siden usikkerhet og mulighet for fare (Eriksen, 2006).

Risikotilbøyelighet på individnivå er relativ inkonsekvent på tvers av situasjoner, hvor en person kan være villig til å ta risiko under noen omstendigheter, og unngå risiko under andre

omstendigheter (Zuckerman, 2007). Man kan derfor si at tilbøyeligheten for risiko vil variere ut fra individers verdier og preferanser. Forskning viser at personer med høy grad av tilbøyelighet for å ta risiko gjerne har lav selvkontroll, er impulsiv, og søker spenning og usikkerheter (Mishra, 2014). Det er også vist at miljøet man befinner seg i kan ha en innvirkning på denne typen personlighetstrekk, hvor et stabilt og trygt miljø gjenspeiler seg i villigheten for å ta risiko, og omvendt. Individer med impulsiv atferd og lav selvkontroll har vist seg å ha høyere gjeld grunnet tilbøyelighet til å gjøre uplanlagte kjøp eller å betale mer enn de med lav grad ville gjort (Haws et al., 2012). Dette kan derfor assosieres med unødvendig stress, usikkerhet på ens egen personlige økonomi og mindre grad av økonomisk trygghet. Risikotilbøyelighet sees i sammenheng med individers trygghetsfølelse (Schwartz et al., 2012), hvor lav risikotilbøyelighet vil være forbundet med engstelighet for negative konsekvenser (Harrison et al., 2015). Tahir et al. (2021) ytrer i sin forskning at dette er et område som må forskes mer på, hvor risikotilbøyelighet kan være en avgjørende faktor for økonomisk trygghet og forbrukernes økonomiske beslutninger. På bakgrunn av dette vil vi derfor argumentere for at risikotilbøyelighet vil ha en negativ påvirkning på økonomisk trygghet, som leder oss til følgende hypotese:

H1: Risikotilbøyelighet vil ha en negativ påvirkning på økonomisk trygghet

2.1.2 Need for Cognition

Need for Cognition er et stabilt individuelt trekk som har vist seg å påvirke hvordan individer handler (Petty et al., 2009). Det finnes per dags dato ingen anerkjent oversettelse av begrepet til norsk, og vi velger derfor å bruke det engelske begrepet. Need for Cognition forkortes ofte til NFC og vil videre i oppgaven omtales som NFC. Interessen for fenomenet startet på 1980-tallet og har siden vært et omtalt tema for forskning innenfor mange ulike felt. Den originale artikkelen til Cacioppo og Petty (1982) har stått sentralt i litteraturen siden da, med flere tusen siteringer. I henhold til konseptualiseringen til Cacioppo og Petty (1982) er NFC et trekk ved individer som liker komplekse og vanskelige problemer som man kan tenke over. Disse menneskene blir ofte kalt tenkere og problemløsere og føler seg gjerne tilfreds i situasjoner hvor de får holde på med komplekse problemer. Felles er også behovet og ønsket om å tenke mye på de fleste ting, inkludert egne tanker. Det trekkes frem både positive og negative sider med dette. Tankeprosesser kan for eksempel føre til større konsekvensvurdering og kan være med å beskytte for ytre påvirkning. På den andre siden

trekkes det frem muligheten for at tanker kan vri om på hvordan man oppfatter en ting. Mennesker som har lite NFC tenker mest gjennom ting når det finnes en spesiell grunn til at det bør tenkes igjennom.

NFC er studert i mange ulike kontekster. Haugtvedt og Petty (1992) undersøkte hvordan individers vurderinger ble påvirket av dette trekket. Mennesker med NFC visste seg i denne settingen å være mer sannsynlig til å vurdere all relevant informasjon før de tar en vurdering. Dette sto i kontrast med mennesker med lavere NFC som heller stolte på enkle signaler som kunne si noe om hvilken vurdering de skulle ta. Et annet aspekt med vurderingsevnen som er sett på er hvordan individer påvirkes av intuisjon og følelser. Mennesker med både høy og lav NFC har visst seg å bruke intuisjon og følelser når de tar vurderinger (Petty et al., 2009). Forskjellen er derimot hvordan de bruker og prosesserer de (Jordan et al., 2007). Individer med NFC påvirkes av intuisjon og følelser når vurderinger skal tas, men på en gjennomtenkt måte. Dersom det foreligger en tro og selvtillit på at intuisjonen er bra er det større sannsynlighet for at den brukes i vurderingsgrunnlaget for en avgjørelse. Dette står i motsetning til de ved lav NFC som gjerne tenker mindre gjennom intuisjonen og følelsene sine, og dermed tar vurderinger på et mindre gjennomtenkt grunnlag.

Økt tankeprosessering har også blitt sett på i sammenheng med økt forståelse for helse relaterte tema (Petty et al., 2009). For eksempel fant Hittner (2004) at å tenke og reflektere over de negative og positive konsekvensene av å drikke alkohol var med å påvirke faktisk atferd hos mennesker med NFC. Mennesker som fikk presentert samt tenkte gjennom de negative sidene med alkohol drakk mindre enn de som ble presentert samme fakta, men ikke tenkte noe særlig gjennom det. Det vil være naturlig å tenke at dette kan overføres til andre faktorer som er med på å påvirke helsen.

NFC er et individuelt trekk som har blitt sett på i mange ulike kontekster, og de vi har nevnt ovenfor er bare en liten del av den forskningen som er gjort på temaet. I og med at NFC påvirker så store deler av individers vurderingsevne og oppførsel vil det være spennende å se på i lys av hvordan det påvirker økonomisk trygghet. Riitsalu og Murakas (2019) argumenter for at individer kan sikre sin langsiktige økonomiske trygghet ved å ha nødvendig kunnskap, ferdigheter, holdninger, selvtillit og motivasjon til å ta fornuftige beslutninger. Det vil være naturlig å tro at individer som bruker tid på å reflektere over vurderinger, holdninger og

oppførsel vil være mer klar over både de positive sidene ved å være økonomisk trygg, samt de negative sidene ved å være økonomisk utrygg. Vi argumenterer for at dette vil kunne være med på å bygge en overordnet forståelse av viktigheten av økonomisk trygghet, og hvorfor det er viktig. Selvtillit til egne vurderinger er også et kjennetegn for mennesker med NFC (Barden & Petty, 2008) noe som også dras opp som en viktig faktor for økonomisk trygghet (Riitsalu & Murakas, 2019).

Økonomisk trygghet blir sett i sammenheng med den økonomiske delen av lykke og tilfredshet som igjen har vist seg å ha stor sammenheng med generelt velvære i livet (Netemeyer et al., 2018). Det å ha det bra i livet er en sentral del av god mental helse (Van Praag et al., 2003). Mennesker med NFC har vist seg å ha et bevisst forhold til helserelevante tema (Hittner, 2004; Petty et al., 2009). Det vil derfor være naturlig å tro at disse menneskene også vil være opptatt av økonomisk trygghet. På bakgrunn av nevnte sammenhenger mellom økonomisk trygghet og NFC argumenterer vi for følgende hypotese:

H2: NFC har en positiv påvirkning på økonomisk trygghet

2.1.3 Subjektiv økonomisk kunnskap

Kunnskap kan beskrives som viten, erkjennelse, lærdom eller innsikt (Holmen, 2021). Kunnskap er blant de mest sentrale begrepene og temaene innenfor filosofisk epistemologi og erkjennelsesteori, og har rot helt tilbake i antikken. Begrepet deles ofte inn i to sentrale grupper: objektiv og subjektiv kunnskap (Nejad & Javid, 2018; Park et al., 1994; Riitsalu & Murakas, 2019; Vosloo et al., 2014). Park et al. (1994) definerer kunnskapsbegrepet nettopp etter disse to gruppene. Objektiv kunnskap inkluderer konkret informasjon om noe eller noen lagret i langtidsminnet, kort sagt hva man faktisk kan. Subjektiv kunnskap inkluderer på den andre siden individers egne oppfatninger av hva eller hvor mye de faktisk vet om noe eller noen. Videre skilles det mellom proposisjonell og ferdighetskunnskap avhengig av hva kunnskapen eller viten handler om (Holmen, 2021). Proposisjonell kunnskap omhandler at man vet at noe er tilfelle, mens ferdighetskunnskap handler om at man vet hvordan noe skal gjøres. Uavhengig om det handler om proposisjonell eller ferdighetskunnskap vil begge disse kunne ses fra både et objektivt og subjektivt perspektiv.

De seneste årene har det blitt lettere å tillære seg diverse kunnskap, som bare er et tastetrykk unna. Dette kan være via ulike kanaler som for eksempel Google, sosiale medier, tv, apper og andre digitale løsninger. Diskusjonen om hvorvidt all kunnskap er god kunnskap har også fått et søkelys den senere tiden, hvor det stilles spørsmål til om kunnskap kan føre til noe negativt (Fasting, 2018). Kunnskap sees i all hovedsak i sammenheng med noe positivt, men spørsmålet er om vi bruker den, og ikke minst hvordan. På den andre siden kan man derfor si at kunnskap en ikke trenger eller burde vite kan føre til en viss utrygghet (Eriksen, 2006). For å sette det på spissen vil et enkelt eksempel være kunnskap om at en skal dø om tre år. Her vil man heller leve lykkelig uvitende om at en skal leve et godt og langvarig liv, enn å inneha kunnskap som kan føre til nedsatt livskvalitet og utrygghet. Fasting (2018) argumenterer for at det ikke bare kan skilles mellom god og dårlig kunnskap, men og hvordan kunnskap blir brukt og evnen til å reflektere over hvilken kunnskap som er viktig.

Man kan sitte inne med kunnskap over de aller fleste temaer og konsepter, men i vår oppgave skal vi fokusere på kunnskap om økonomi. Økonomisk kunnskap blir ofte sett i sammenheng med ferdigheter og kompetanse, som også reflekterer på hvordan en benytter seg av kunnskapen en besitter (Fasting, 2018; Riitsalu & Murakas, 2019). Økonomisk kunnskap blir definert som den grunnleggende kunnskapen og ferdighetene en har til å ta gode økonomiske beslutninger (Nejad & Javid, 2018). Økonomisk kunnskap relaterer seg derfor til ferdighetskunnskap, og vil som nevnt også inndeles i objektiv og subjektiv økonomisk kunnskap. Den objektive delen av økonomisk kunnskap defineres som forbrukernes faktiske kunnskap og ferdigheter som igjen påvirker deres økonomiske beslutninger (Nejad & Javid, 2018). For eksempel hva man faktisk kan om hvordan renter, gjeld og penger fungerer. Riitsalu og Murakas (2019) er en av de som har stilt spørsmål ved om denne delen av økonomisk kunnskap er tilstrekkelig for å bidra til forbedring av individers økonomiske trygghet. Dette argumenteres på bakgrunn av at troen på egen kunnskap har mer å si for selvtillit og motivasjon til å ta fornuftige økonomiske beslutninger enn den objektive kunnskapen i seg selv. Forskning har også vist at objektiv økonomisk kunnskap ikke er lett å måle, mye fordi den har hovedfokus på finansielle problemstillinger som for eksempel kunnskap om tall, lån, rente og gjeld (Brüggen et al., 2017).

Den andre delen av økonomisk kunnskap er subjektiv økonomisk kunnskap. Dette defineres som forbrukerens tro og selvoppfatning av ens egne ferdigheter og kunnskap, lettere forklart hva man tror man kan (Flynn & Goldsmith, 1999; Nejad & Javid, 2018). Den subjektive delen av kunnskap har også stor tilknytning til ens tidligere erfaringer og tillit. Flynn og Goldsmith (1999) fant at subjektiv kunnskap er essensielt i henhold til forståelsen av rollen kunnskap spiller i forbrukeratferd. Subjektiv kunnskap har også vist seg å være mer sentral opp imot økonomisk atferd enn objektiv kunnskap, og kan derfor argumenteres å være viktig for oss å se på i lys av økonomisk trygghet (Riitsalu & Murakas, 2019). For eksempel har individer som er mer sikker på sin økonomiske kunnskap vist seg å ta bedre langsiktige investeringsbeslutninger. Dette viser at bruk av selvtilit rundt egen kunnskap er viktig for å kunne anvende dette inn i økonomiske beslutninger.

Vår problemstilling har fokus på individuelle forhold som forklaringsfaktorer, og det vil derfor være sentralt å se på den subjektive delen av kunnskapsbegrepet da den handler om individers egen oppfatning av hva de kan (Nejad & Javid, 2018). Det har også vist å være en mer omfattende tilnærming enn den objektive delen av økonomisk kunnskap, samt at den fanger opp ikke-finansielle faktorer (Brüggen et al., 2017). Dette vil være mer egnet for vår problemstilling da vi ønsker å fange opp nettopp andre faktorer enn de objektive og finansielle. Forskning har også vist at mangel på økonomisk kunnskap har en betydelig innvirkning på gjeld (Norvilitis et al., 2003), og vurderes som negativt for økonomisk trygghet (Brüggen et al., 2017). Lee et al. (2020) fant også at økt kunnskapsnivå fører til høyere generell trygghet og selvtilit i livet. Man kan derfor argumentere for at økonomisk kunnskap fører til større grad av økonomisk trygghet. Individer som er mer sikre på egen kunnskap har vist å være mer sannsynlig til å ta gode langsiktige økonomiske beslutninger som ses på som viktig for den økonomiske tryggheten (Riitsalu & Murakas, 2019). På bakgrunn av disse argumentene utleder vi følgende hypotese:

H3: Subjektiv økonomisk kunnskap har en positiv påvirkning på økonomisk trygghet

2.1.4 Økonomisk selvkontroll

Selvkontroll blir enkelt definert som evnen til å unngå fristelser, opprettholde selvdisiplin og kontrollere atferd (Ponchio et al., 2019). Selvkontroll blir sett på som et viktig

personlighetstrekk, hvor dette igjen kan gjenspeile en rekke individuelle forskjeller i atferd. Ofte forbinder man selvkontroll med spesifikke hendelser. Dette kan for eksempel være å ta sunne matvalg på butikken, eller unngå å bruke penger på impulsjøp. Clarkson (2021) definerer selvkontroll som å motstå fristelser eller undertrykke en følelsesmessig trang. Selvkontroll er også mye mer enn en handling av tilbakeholdenhet. Det er nemlig en bevisst regulering av emosjonelle, mentale og holdningsrelaterte impulser i jakt etter kortsiktige og langsiktige mål. Kort fortalt er selvkontroll det middelet vi bruker for å oppnå våre satte mål (Bearden & Haws, 2012). Målene vi setter oss vil være individuelle, for eksempel som å gå ned i vekt, slutte å røyke, eller spare til egen bolig. Hvis målet er å gå ned i vekt så vil det også medføre mer følsomhet for maten vi spiser, men er målet å spare penger, så vil vi være mer følsomme for prissetting. Målene vi setter oss vil derfor flytte oppmerksomheten vår, endre vår innsats og ikke minst styre oppførsel (Clarkson, 2021). For å nå disse målene vil det være sentralt med selvkontroll, og vår evne til å nå disse vil i ulik grad bidra til vår generelle tilfredshet. Selvkontroll regnes derfor som en av de mest betydningsfulle aspektene av den menneskelige psyken. Dette fordi det omhandler en frivillig handling, men som kan styres, overvåkes og reguleres. Selvkontroll er derfor en av de dydene som vi selv kan håndtere for å direkte forbedre hverdagen vår.

Selvkontroll er et individuelt trekk som berører mange aspekter i livet. I vår oppgave ønsker vi å undersøke selvkontroll i lys av det økonomiske aspektet. Økonomisk selvkontroll definerer vi videre som evnen til å unngå fristelser, opprettholde selvdisiplin og kontrollere atferd knyttet til utgifter og forbruk (Haws et al., 2016; Ponchio et al., 2019). Selvkontroll blir derfor sett på som et middel for å forstå forbrukeratferd (Starr, 2007). Vår rolle som forbrukere krever ofte en utøvelse av selvkontroll, ganske enkelt fordi penger og økonomi er en begrenset ressurs for folk flest (Haws, 2017). En viktig faktor som ligger til grunn for individers økonomiske beslutningstaking vil derfor være forskjeller i forbrukernes selvkontroll. Begrepet blir sett i sammenheng med planmessighet, hvor planmessige individer har vist seg å være god til å styre egen økonomi på grunn av deres positive økonomiske holdning, og ferdigheter til å planlegge på sikt (Donnelly et al., 2012). På den andre siden, kan personer som har god generell selvkontroll fortsatt ha det vanskelig med å begrense utgifter, og noen med mindre grad av generell selvkontroll kan for eksempel ha god kontroll på andre arenaer (Haws et al., 2012). Dette er fordi vi som individer selv bestemmer hvordan vi skal allokere de ressursene vi råder over.

Det kreves selvkontroll for nå våre mål, og det kan være vanskelig å opprettholde denne til tider (Clarkson, 2021). I økonomiske situasjoner vil man i tillegg til begrensning av utgifter, også måtte vurdere fremtidig behov i forhold til for eksempel pensjon, utdanning, bolig etc. (Haws, 2017). Forbrukere står ovenfor beslutninger hvor selvkontrollen blir satt på prøve, og umiddelbare gleder ved forbruk veies opp mot langsiktige økonomiske konsekvenser av deres beslutninger. Individuer med mangel på økonomisk selvkontroll har vist seg å ha høyere gjeld og forbruk på grunn av større tilbøyelighet for å gjøre uplanlagte kjøp (Haws et al., 2012). Lav økonomisk selvkontroll ses i sammenheng med å strekke seg over egne midler når det kommer til økonomiske beslutninger (Bearden & Haws, 2012). Når man har begrenset med ressurser, vil det være nødvendig å bruke selvkontroll til å finne en balanse ved å ta valg mellom umiddelbar og langsiktig forbruk i henhold til egne ressurser (Haws, 2017).

Bearden og Haws (2012) støtter argumentet om at individer med høy økonomisk selvkontroll vil ha mindre sannsynlighet for å foreta uplanlagte kredittkortkjøp enn individer med lav økonomisk selvkontroll. Ved å pådra seg gjeld og utgifter som ens personlige økonomi ikke har ressurser til å drive, kan dette medføre stress og usikkerhet rundt pengehåndtering (Ponchio et al., 2019). Lav økonomisk selvkontroll viser også atferd i impulsive beslutninger, og har vist seg å ha negativ påvirkning på betalingsvillighet og sparing (Bearden & Haws, 2012). Økonomisk trygghet handler om å ikke være bekymret over penger (Muir et al., 2017), samt å føle seg trygg i sin nåværende og fremtidige økonomiske situasjon (Riitsalu & Murakas, 2019). Lav selvkontroll assosieres med følelsen av skam, skyld og stress som følger av dårlige økonomiske beslutninger (Bearden & Haws, 2012). Vi vil derfor argumentere for at mangel på økonomisk selvkontroll vil kunne påvirke den økonomiske tryggheten i en negativ retning. Ponchio et al. (2019) fant også at økonomisk selvkontroll har mer påvirkning på økonomiske beslutninger enn generell selvkontroll. Dette bekreftes blant annet av Haws et al. (2012) som sier at man kan ha god generell selvkontroll, men fortsatt ha vanskeligheter med å ta riktige økonomiske beslutninger. Økonomisk selvkontroll sees på bakgrunn av dette i sammenheng med å føle seg økonomisk sikker, kjenne motivasjon og ha riktige holdninger til å ta fornuftige økonomiske beslutninger (Riitsalu & Murakas, 2019). Dette fører oss videre til følgende hypotese:

H4: Økonomisk selvkontroll vil ha en positiv påvirkning på økonomisk trygghet

2.1.5 Materialisme

Materialisme har vært et omtalt tema i litteraturen helt tilbake til antikken hvor det var diskutert blant Platon, Sokrates og Pythagoras (Kilbourne & LaForge, 2010). Siden den tid har forskningsområder som filosofi, teologi, økonomi, psykologi, sosiologi, antropologi og markedsføring diskutert fenomenet (Richins & Fournier, 1991). På grunn av at materialisme har blitt tatt opp på tvers av så mange forskningsområder finnes det en rekke ulike definisjoner og konseptualiseringer av begrepet.

Sentralt i mange av definisjonene av materialisme ligger viktigheten av eiendeler i individers liv. Oxford University Press (2022) definerer materialisme som en tro om at penger, eiendeler og fysisk komfort er viktigere enn indre verdi. Belk (1984) beskriver materialisme som en tilstand der ytre eiendeler spiller en sentral rolle i en persons liv. Richins og Dawson (1992) definerer materialister som individer som setter eiendeler og det de har anskaffet seg som sentrum i livet. Felles for disse definisjonene er viktigheten av materielle eiendeler i et individs liv. Richins og Fournier (1991) fant at materialistiske mennesker verdsetter status og suksess som følge av de eiendelene de avskaffer seg. Dette bekreftes også av Ponchio et al. (2019) som fant at materialistiske individer har stor sannsynlighet til å verdsette eiendeler på grunn av den økonomiske verdien og statusen de medfører.

Videre fokuserer også mange forfattere på sammenhengen mellom eiendeler som sentralt i livet og tilfredshet. Belk (1984) beskriver ytre eiendeler hos materialister som en av de største kildene til tilfredshet i livet. Ward og Wackman (1971) beskriver materialisme som en orientering der materielle goder og penger er viktig for personlig glede og sosial fremgang. Ofte er det ikke eiendelen i seg selv og den bruksverdien som kommer med eiendelen som fører til tilfredshet og glede. Gleden har heller vist seg å komme fra reaksjonen til andre mennesker som anerkjenner status og verdi tilknyttet den eiendelen som er anskaffet (Richins & Fournier, 1991). Vi definerer derfor materialister som individer hvor eiendeler står sentralt i livet, og glede og suksess som følge av eiendelene er viktig (Richins & Dawson, 1992).

På grunn av viktigheten av eiendeler og den rollen de spiller i glede og tilfredshet forbindes materialisme ofte med noen typiske atferdstrekk. Fromm (2013) forbinder høyt behov for konkurranse og overlegenhet samt usikkerhet med materialistiske individer. Richins og Fournier (1991) presenterer overdreven statusbevissthet, nedlatenhet, misunnelse og

ignoranse som trekk hos materialistiske mennesker. Sentralt hos disse forskerne ligger et relativt negativt syn på materialisme og karakteristiske trekk hos materialister. Dette trekkes også frem som dominerende for forskningsområdet (Richins & Fournier, 1991). Videre trekkes atferd som høy trang til forbruk og bruk av kreditt som typisk for materialister. Dette bekreftes av Garðarsdóttir og Dittmar (2012) som fant at materialistiske mennesker har høyere sjans for høyt og ukontrollert forbruk. I tillegg fant de at disse menneskene også hadde større finansielle bekymringer.

Materialisme har som utledet vist seg å påvirke flere aspekter ved et individs liv. Fokuset på eiendeler og den økonomiske verdien de tilfører en person (Ponchio et al., 2019), samt høy trang til forbruk og bruk av kreditt (Richins & Fournier, 1991), er faktorer som gjør det spennende å utforske dette fenomenet i lys av økonomisk trygghet. Muir et al. (2017) tar for eksempel opp det å ikke være bekymret for penger som en del av sin definisjon på økonomisk trygghet. Da Garðarsdóttir og Dittmar (2012) i sin studie fant at mennesker med materialistiske trekk hadde større finansielle bekymringer og Muir et al. (2017) definerer økonomisk trygghet som fravær av bekymringer vil det være naturlig å tro at materialisme vil ha en negativ effekt på økonomisk trygghet. Å være økonomisk utrygg har på den andre siden blitt sett i sammenheng med usunn pengebruk og dårlig sparingsevne (Brüggen et al., 2017). Garðarsdóttir og Dittmar (2012) forbinder materialistiske individer med atferd som høyt og ukontrollert forbruk, mens Richins og Fournier (1991) trekker frem høy trang til forbruk og kreditt. Det vil være naturlig å tenke at denne typen atferd kan ses i sammenheng med usunn pengebruk og dårlig sparingsevne og vil derfor kunne forbindes med økonomisk utrygghet (Brüggen et al., 2017). Selv om materialisme ses på som en verdi man tilegner seg fra ung alder (Richins, 2004), finnes det forskning som beviser muligheter for endring av egenskaper og verdier senere i livet (Ponchio et al., 2019). I kontekst av økonomisk trygghet, ser vi på personlige verdier som svært sentralt. Siden verdier fokuserer på å oppnå personlige fordeler kan det derfor argumenteres for at ens personlige økonomi og følelsen rundt dette vil påvirkes av verdier (Schwartz et al., 2012). Det kan derfor tenkes at lavere nivå av materialisme vil påvirke økonomisk atferd som videre vil øke økonomisk trygghet. På bakgrunn av disse påstandene argumenterer vi for følgende hypotese:

H5: Materialisme vil ha en negativ påvirkning på økonomisk trygghet

2.1.6 Kontrollplassering

Kontrollplassering, eller «Locus of Control» er et psykologisk begrep som ble formulert på 1950-tallet (Svartdal, 2020b). Begrepet måler i hvilken grad individer tolker hendelser som et resultat av egne handlinger eller eksterne faktorer (Rotter, 1966). She et al. (2021) definerer kontrollplassering som individets tro på hans eller hennes atferd, og i hvilken grad de kan kontrollere hendelsene som påvirker dem. Det psykologiske begrepet deles inn i intern og ekstern kontroll (Rotter, 1966). Intern kontrollplassering handler om at individer tror at livsutfall, hendelser, eller belønninger avhenger eller følger av deres egen atferd og attributter. Individer med intern fokus tror derfor at de kan utøve kontroll over hendelser i livet deres, og at utfall bestemmes av egen innsats og evner. Ekstern kontrollplassering omhandler i hvilken grad individer føler at belønning, hendelser eller utfall er kontrollert av krefter utenfor seg selv, og som skjer uavhengig av hans eller hennes handlinger. Individer med ekstern kontroll tror derfor ikke at deres oppførsel eller beslutninger har stor innvirkning, men heller at ting avgjøres av eksterne krefter, som for eksempel skjebne, tilfeldigheter, miljø eller mennesker rundt.

Konseptet til Rotter (1966) var i utgangspunktet utviklet innenfor det psykologiske feltet, men har med tiden blitt utvidet i en rekke ulike områder. Det psykologiske konseptet har også blitt brukt blant annet innenfor helse, tannhelse, religiøs tro og atferd, utdanningsmiljøer, politikk, og mer nylig også innen organisasjoner. Kontrollplassering har videre bemerket seg å relatere til motivasjon, innsats, prestasjoner, tilfredshet og oppfatning av jobb og arbeidsliv (Furnham, 1986). Videre har forskningen på kontrollplassering vist at flere opparbeider seg mer intern kontroll jo mer voksen en blir (Cairns et al., 1990). Dette kan tenkes å ha en sammenheng med utvikling i alder, hvor man tilegner seg kunnskap, mer erfaring og ikke minst kompetanse på ulike områder. I tråd med dette, trekker også Lefcourt et al. (1981) frem at individer med ekstern kontroll i større grad blir påvirket på det nåværende humør av hendelser fra tre til syv år tilbake i tid enn individer med intern kontroll. Ifølge forskerne, kan dette forklares av at individer med intern kontroll har mer målrettet aktivitet og søker gjerne nye utfordringer, som gjør at tidligere dårlige hendelser blir raskere glemt. Individer med ekstern kontroll har på den andre siden en tendens til å vike unna nye utfordringer som kan komme til å bekrefte deres opplevelse av å ikke ha kontroll.

Kontrollplassering varierer etter hvordan individer oppfatter sitt personlige ansvar i møte med hendelser (Mutlu & Özer, 2021). Den representerer som nevnt i hvilken grad hendelser relaterer seg til ytre faktorer eller individets egne indre trekk. I forskningen til Mutlu og Özer (2021) ble det funnet at individer med intern kontrollplassering var mer motiverte generelt enn personer med ekstern kontrollplassering. Det ble også vist at de med intern kontroll var mer villig til å ta ansvar rundt egen økonomisk atferd. Dette bekreftes av She et al. (2021) som også kunne legge til at de med intern kontroll var mer fornøyd med sin økonomiske status, og hadde mer kontroll over egne besparelser. Flere forskere stiller seg derfor bak tanken om at kontrollplassering er en viktig faktor for å styre økonomisk atferd (Mutlu & Özer, 2021; Perry & Morris, 2005; She et al., 2021; Smidt et al., 2018). Mutlu og Özer (2021) definerer begrepet økonomisk atferd som individers evne til å forvalte egen sparing, utgifter, gjeld, og investeringer. Økonomisk atferd sees dermed på som et samlingsbegrep og kombinasjon av økonomisk kunnskap, motivasjon, risikotoleranse og disponering av utgifter og sparing.

Individer med høy intern kontrollplassering arbeider hardere mot mål, fordi de tror de kan kontrollere utfallet i større grad (Svartdal, 2020b). På den andre siden vil også disse individene være mer tilbøyelig til å klandre seg selv ved dårlig utfall eller hendelser, selv når utfallet ikke trenger å være deres feil. For å eksemplifisere kan vi tenke oss en student som får A på eksamen. En med intern kontrollplassering ville oppfattet dette som et resultat av eget arbeid og evner, mens en med ekstern kontrollplassering heller ville oppfattet dette som et tilfeldig resultat av ytre omstendigheter, og motsatt ved dårlig karakter. Smidt et al. (2018) fant i sin studie at individer med intern kontrollplassering har en tendens til å sette mer ambisiøse karrieremål, og dermed også mer sannsynlig til å følge målene sine. Dette kan enkelt forklares ved at mennesker med intern kontroll har en tendens til å tro at de er herre over sin egen skjebne. De vil derfor ha større tillit til sine egne evner og handlinger, hvor de tror de kan påvirke ytre miljøer i større grad. Perry og Morris (2005) stiller seg bak dette og tilføyer videre at disse individene også har en tendens til å opprettholde god økonomistyring, som å spare penger eller betale regninger tidsnok. Det er også vist at individer med høy intern kontroll har lavere nivåer av økonomisk stress, og større tro på at de har kapasitet til å styre egen økonomi (Cobb-Clark & Schurer, 2012; Mutlu & Özer, 2021; She et al., 2021; Shim et al., 2009). Sentralt i økonomisk trygghet ligger fraværet av finansielle bekymringer (Muir et al., 2017), samt tilstedeværelsen av nødvendig kunnskap og selvtillit (Riitsalu & Murakas,

2019). Det vil derfor være naturlig å tenke seg at intern kontroll vil ha en positiv påvirkning på individers økonomiske trygghet. På bakgrunn av dette ønsker vi å argumentere for at intern kontrollplassering har en positiv påvirkning på økonomisk trygghet, og foreslår derfor følgende hypotese:

H6: Intern kontrollplassering vil ha en positiv påvirkning på økonomisk trygghet

2.1.7 Livskvalitet

Spørsmålet om «det gode liv» og hva som er god livskvalitet finner vi helt tilbake i antikken (Diener, 2009). Diener er en av forfatterne som har stått i spissen for denne forskningen i lang tid, og sentralt i forskningen har begrepet subjektiv velvære vokst frem. Subjektiv velvære inkluderer en kognitiv vurdering av ens helhetlige liv som tilfreds (Eid & Larsen, 2008). Da forskningsområdet er stort og mye forsket på finnes der derav mange definisjoner på begrepet. Noen av definisjonene har vi drøftet tidligere i kapittel 2.1, og felles er at de på en eller annen måte ser på hva som påvirker lykken, livskvalitet, og individers opplevde velvære (Van Praag et al., 2003). Livskvalitet blir også sett på som et resultat av subjektiv velvære (Stone & Mackie, 2013). Vi definerer derfor livskvalitet som en subjektiv evaluering av livet, og hvor fornøyd man selv er ut ifra egne kriterier (Diener et al., 1985). Fokuset ligger her på at et individ subjektivt opplever livet som bra, altså en subjektiv vurdering. Forskning innenfor sosiologi argumenterer for at det er fire hovedfaktorer som sier noe om den overordnede livskvaliteten: helse, økonomisk status, sysselsetting og familieforhold (O'Neill et al., 2005).

Den personlige økonomien og ens evne til å styre den henger derfor sammen med hvordan en person opplever sin livskvalitet (O'Neill et al., 2005; Riitsalu & Murakas, 2019; She et al., 2021). Grad av økonomisk trygghet har vist seg å påvirke hvorvidt man føler positiv eller negativ affekt ovenfor personlig økonomi og vil derfor være med å påvirke livskvaliteten (She et al., 2021). Negativ affekt rundt personlig økonomi har vist seg å kunne føre til psykisk skade og redusere den psykiske helsen, for eksempel som følge av lav selvtillit og produktivitet rundt personlig økonomi (She et al., 2021). Drentea og Lavrakas (2000) fant også at dårlig finansiell håndtering rundt gjeld og kredittkort førte til stress og angst som er med på å redusere livskvaliteten. På den andre siden er positiv affekt rundt personlig økonomi som for eksempel å evaluere ens økonomiske situasjon som bra, vist seg å assosiere med et lavere stressnivå og en høyere livskvalitet (Xiao et al., 2006). Viktige faktorer som har vist

seg å føre til positive utfall rundt personlig økonomi er at man må kunne forstå den kunnskapen, de verdiene og det ansvaret man har når det kommer til personlig økonomi (Serido et al., 2013).

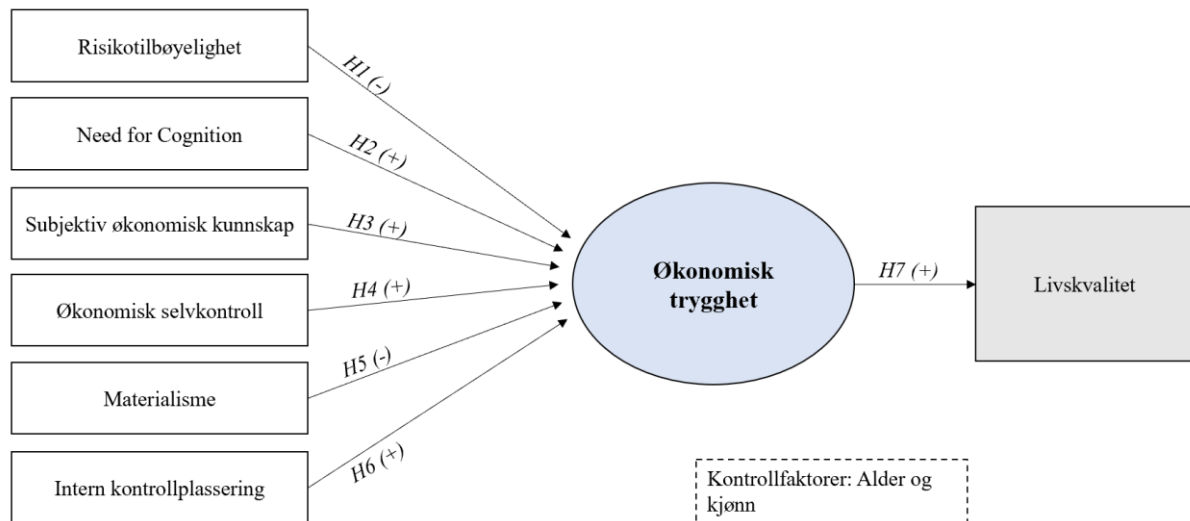
I forskningen til McKevitt og Wolfe (2002) ble det fastslått av individer identifiserte en tilfredshet med den økonomiske situasjonen som nødvendig for å oppnå god livskvalitet. Å føle seg trygg på den nåværende og fremtidige økonomiske situasjonen har derfor vist seg å ha en positivt effekt på livskvalitet (Brüggen et al., 2017). Forskning har også vist en konsekvent sterk sammenheng mellom økonomisk trygghet og individets fysiske og psykiske helse som videre har betydning for livskvalitet (Dolan et al., 2008). Dette bekreftes også av Shim et al. (2009) og Gutter og Copur (2011) som fant at å føle seg økonomisk utrygg blant annet påvirker akademisk fremgang og helse negativt. Sentralt i disse to studiene er fokuset på hvordan økonomisk utrygghet kan redusere motivasjon og produktivitet både på arbeidsplassen, i skolesammenheng, men også ellers i hverdagen. Dette viser til at økonomisk trygghet påvirker store deler av livet, hvor det bekreftes at folk er lykkeligere når de er økonomisk trygge (Gutter & Copur, 2011). Vi ser på livskvalitet som en nødvendig komponent av økonomisk trygghet da flere studier har vist at økt økonomisk trygghet fører til økt livskvalitet (Brüggen et al., 2017; Dolan et al., 2008; McKevitt & Wolfe, 2002). Tidligere studier har sett på hvordan alder, kjønn, livssituasjon og inntekt har påvirker økonomisk trygghet som igjen påvirker livskvalitet (Brüggen et al., 2017; Gerrans et al., 2014; O'Neill et al., 2005; Shim et al., 2009). Vi ønsker å undersøke om vi finner samme effekt som er gjort før i lys av våre variabler for å styrke vår studie. Vi velger derfor følgende hypotese:

H7: Økonomisk trygghet har en positiv sammenheng med livskvalitet

2.2 Begrepsmodell

I dette kapitlet har vi gjennomgått de ulike teoretiske begrepene som skal belyse vår problemstilling. Vi har argumentert for at risikotilbøyelighet og materialisme har en negativ påvirkning på økonomisk trygghet. Vi har også argumentert for at Need for Cognition, subjektiv økonomisk kunnskap, økonomisk selvkontroll og intern kontrollplassering har en positiv påvirkning på økonomisk trygghet. Til slutt har vi diskutert at økonomisk trygghet har en positiv påvirkning på livskvalitet, hvor blant annet trygghet har vist å føre til bedre tilfredshet i livet generelt (Brüggen et al., 2017). Vi har også valgt å bruke demografiske

faktorer som alder og kjønn som kontrollvariabler i vår oppgave. På bakgrunn av tidligere forskning er dette allerede mye forsket på, og har dermed vist seg å forklare økonomisk trygghet kun til en viss grad (Brüggen et al., 2017; Lusardi et al., 2010; Muir et al., 2017; Netemeyer et al., 2018; Riitsalu & Murakas, 2019; Xiao et al., 2015). For å oppsummere det teoretiske rammeverket og våre hypoteser har vi utformet en overordnet begrepsmodell som vist i figur 1.



Figur 1: Overordnet begrepsmodell

3 Metodisk tilnærming

Formålet med denne oppgaven er å finne ut hvordan personlige faktorer påvirker individers økonomiske trygghet. I følgende kapittel vil vi derfor se nærmere på vårt valg av metode, forskningsdesign, utvalg, prosedyre og operasjonalisering.

3.1 Forskningsdesign

For å besvare problemstillingen «*Hvordan påvirker personlige faktorer individers grad av økonomiske trygghet?*», har vi valgt å benytte oss av kvantitativ metode i form av en digital spørreundersøkelse. Ved bruk av en deduktiv tilnærming vil vi teste hypotesene vi presenterte i kapittel to ved hjelp av empirisk data (Johannessen et al., 2015). Dette vil kunne gi oss svar på sammenhengen mellom de ulike begrepene og variablene i begrepsmodellen (figur 1).

Formålet og tematikken i vår oppgave gjør at kvantitativ metode og spørreundersøkelse som design er mest hensiktsmessig. Oppgaven er avhengig av et større antall respondenter og et representativt utvalg for å foreta en hensiktsmessig test av hypotesene (Johannessen et al., 2015). En slik tilnærming er betinget av enkle spørsmålsformuleringer som også gjør det mulig å tallfeste sosiale fenomener (Jacobsen, 2013). Videre er spørreundersøkelse kostnadseffektivt og tidsbesparende, noe som er fordelaktig for vår tverrsnittstudie. Vi ser også at denne typen metodisk tilnærming har vært dominerende innenfor tidligere forskning på området. Dette gjør det mulig å sammenligne resultater med forskningsområdet, samt gi oss en fordel i arbeidet med operasjonalisering av begreper (Johannessen et al., 2015).

Da vår problemstilling i utgangspunktet tar opp spørsmål om kausalitet ville en alternativ tilnærming vært eksperiment. Av praktiske og etiske hensyn vil det derimot ikke være mulig å gjennomføre, da flere av våre variabler ikke kan manipuleres eksperimentelt. Ved spørreundersøkelse som design undersøker vi heller problemstillingen i en mer deskriptiv tilnærming hvor vi har klar teori og hypoteser å jobbe ut ifra (Johannessen et al., 2015).

3.2 Spørreskjema, utvalg og prosedyrer

For å kartlegge vår problemstilling «*Hvordan påvirker personlige faktorer individers grad av økonomiske trygghet?*» har vi benyttet et spørreskjema utformet i Nettskjema. Bakgrunnen for spørreskjemaet har rot i det teoretiske rammeverket presentert i kapittel to. For å sikre

forskningskvalitet har vi fokusert på at målingene vi gjør er basert på samme litteratur som vi har brukt for å definere begrepene. Videre har vi forsøkt å begrense lengden på undersøkelsen slik at det ikke skal virke umotiverende for respondentene. Vi har også valgt å utforme undersøkelsen med lukkede spørsmål og svaralternativer (Johannessen et al., 2015). Dette fordi man i større grad unngår feiltolking av spørsmål, samt at det er fordelaktig når man vil bekrefte eller avkrefte noe konkret som i vårt tilfelle (Jacobsen, 2013). Ved å benytte et digitalt spørreskjema har vi muligheten til å overvåke undersøkelsen mens den pågår. Flere fordeler er at vi enkelt kan eksportere data til analyseverktøyet vi bruker, og respondentene har mulighet til å svare når det passer dem (Bryman et al., 2018). Vi har også valgt å ha undersøkelsen anonym, som for vår tematikk kan sees på som gunstig da økonomi er et personlig tema.

Før publisering av spørreundersøkelsen ble det gjort en pretest hvor veileder, venner og familie gikk gjennom undersøkelsen. Dette ble gjort for å sikre at påstandene var forståelig og at undersøkelsen var gjennomførbar. I etterkant av pre-testen endret vi formuleringen på noen av påstandene som ble beskrevet som uklare.

Oppgavens problemstilling omhandler personlig økonomi, et område som rammer de fleste i befolkningen. Derfor var det naturlig å begrense utvalget minimalt hvor vårt eneste krav var at respondentene måtte være over 18 år. Grunnen til at vi satte denne grensen var at økonomisk ansvar vokser frem i alderen hvor en går over til å være myndig. Deltakelsen i undersøkelsen er frivillig og vi ender derfor opp med et ikke-sannsynlighetsutvalg. Spørreskjemaet ble delt på våre private Facebook-profiler, samt i Facebook-grupper for både økonomistudenter og folk generelt i Tromsø-regionen. Undersøkelsen ble videre delt av venner og familie, som utvidet utvalget til andre aldersgrupper. Dermed endte vi opp med et bekvemmelighetsutvalg (Johannessen et al., 2015). Problemer med et slikt utvalg vil kunne være at enkelte aldersgrupper blir overrepresentert eller underrepresentert og dermed være fare for skjevheter i utvalget. I lys av dette vil det kunne være problematisk å generalisere på statistisk nivå. Derfor vil det være fordelaktig med et større utvalg slik at risikoen for skjevhet og systematiske feil blir mindre (Bryman et al., 2018). I tillegg har vi fokusert på å nå frem til ulike aldersgrupper ved å få venner og familier med ulik alder og bakgrunn til å dele undersøkelsen. Vi valgte å ikke premiere deltakelsen på grunn av at tematikken i oppgaven står sentralt hos de fleste og derav tenkte vi at det ikke ville bli problematisk å få inn nok svar.

I tillegg så vi det som fordelaktig da vi unngår svar som bare er ute etter premie.

Undersøkelsen ble publisert 18. mars og var tilgjengelig frem til 29. mars. Den genererte til sammen 326 besvarelser som vi kunne bruke videre i analysen.

3.3 Operasjonalisering av begreper

I denne delen av oppgaven transformeres de ulike variablene fra det teoretiske rammeverket til å bli målbare variabler. Påstandene vi har benyttet oss av i spørreundersøkelsen er utviklet med utgangspunkt i gjennomgang av tidligere forskning på tilsvarende begreper. Vi har fokusert på å bruke samme litteratur for å hente ut påstander som vi har brukt for å definere begrepene. Dette for å forsikre oss om at vi måler det vi faktisk ønsker å måle. Skalaene med påstander som vi har hentet ut er alle validert og testet ut av tidligere forskere som også gjør det mulig å sammenligne resultater (Bryman & Bell.). Disse skalaene inneholder alle flere elementer som forsikrer måling av hele begrepet. Vi har oversatt påstandene fra engelsk til norsk med mål om å beholde den originale betydningen av påstandene. Oversikt over oversettelsene finnes i vedlegg 1. Det ble benyttet ulike skalatyper i den tidligere forskningen, men vi har valgt å benytte oss konsekvent av 5-punkt Likert-skala fra, *helt uenig (1)* til *helt enig (5)*. Dette for å gjøre det enklere for respondentene å svare, ved at de bare trenger å forholde seg til en type svaralternativer.

Undersøkelsen er bygd opp ved at påstandene ble satt i en bevisst rekkefølge. Fokuset her var å presentere enkle spørsmål til å begynne med for å motivere respondentene slik at de ikke ble lei fra start. Mer komplekse spørsmål ble stilt i midten av undersøkelsen, og avslutningsvis ble respondentene spurt om å oppgi enkle opplysninger som kjønn, alder og arbeidssituasjon. Videre i kapitlet vil vi gå dypere inn i hvert begrep og påstandene knyttet til begrepet. En komplett oversikt over spørreundersøkelsen finnes i vedlegg 2.

3.3.1 Økonomisk trygghet

Økonomisk trygghet måles med utgangspunkt i CFPB (2015) sin skala for økonomisk trygghet. Denne skalaen ble utviklet for å gjenspeile individers helhetlige og subjektive følelse av deres økonomiske situasjon. Skalaen består av 10 påstander som originalt måles ved bruk av en 5-punkts Likert-skala fra *helt uenig (1)* til *helt enig (5)*, som vi også har valgt å benytte oss av. Påstandene er oversatt fra engelsk til norsk med fokus på at det skal måle det

samme teoretiske konseptet. En oversikt over de ulike påstandene som måler økonomisk trygghet presenteres i tabell 1.

Tabell 1: Operasjonalisering av økonomisk trygghet

OT1	«Jeg har alltid penger nok til å takle uforutsette utgifter»
OT2	«Jeg tror jeg min økonomiske fremtid er ganske godt sikret»
OT3	«Min personlige økonomi gjør det ikke mulig å få alt jeg ønsker her i livet»
OT4	«Måten jeg forvalter pengene mine på, gjør at jeg har det ganske bra»
OT5	«Rent økonomisk klarer jeg meg akkurat fra måned til måned»
OT6	«Jeg er ofte bekymret for at pengene jeg har eller vil spare, ikke vil være nok»
OT7	«Å gi en gave vil medføre at andre kostnader må kuttes den måneden»
OT8	«Jeg har alltid penger til overs i slutten av måneden»
OT9	«Jeg er ofte på etterskudd med betaling av regninger»
OT10	«Privatøkonomien min styrer store deler av hverdagen min»

3.3.2 Risikotilbøyelighet

Risikotilbøyelighet måles ved bruk av en 5-punkts Likert-skala fra *helt uenig* (1) til *helt enig* (5) med utgangspunkt i Zhang et al. (2019) sin skala for risikotilbøyelighet. Den opprinnelige skalaen bestod av 14 elementer, hvor de eliminerte seks elementer som viste seg å være dårlig formulert eller duplikater. De siste åtte elementene ble testet og viste seg som mest reliable til å representere begrepet. Skalaen ble utviklet med formål å lage en generell risikotilbøyelighetsskala, som representerer og måler hele begrepet (Zhang et al., 2019). Påstandene er oversatt fra engelsk til norsk med fokus på at de skal dekke samme begrep. Mål på risikotilbøyelighet finnes i tabell 2.

Tabell 2: Operasjonalisering av risikotilbøyelighet

R1	«Å ta risiko gjør livet morsommere»
R2	«Vennene mine vil si at jeg er en som ofte tar risiko»
R3	«Jeg liker å ta sjanser på de fleste områder av livet»
R4	«Jeg tar ofte risiko selv om jeg vet at det kan få konsekvenser»
R5	«Å ta risiko er en viktig del av livet mitt»
R6	«Jeg tar ofte risikable avgjørelser»
R7	«Jeg tror på å ta sjanser»
R8	«Jeg blir tiltrukket, snarere enn redd, av å ta risiko»

3.3.3 Need for Cognition

For å måle individers NFC benyttes en skala utviklet og validert av Cacioppo et al. (1984). Skalaen består av 18 påstander som originalt måles på en 7-punkts likert skala. Vi har valgt å måle skalaen på en 5-punkts likert skala fra *helt uenig* (1) til *helt enig* (5) i samsvar med resten av begrepene våre. Vi brukte samme oversatte versjon av påstandene som i Hansen et al. (2013), som også var basert på Cacioppo et al. (1984) sin skala. Spørsmålene finnes i tabell 3.

Tabell 3: Operasjonalisering av Need for Cognition

NFC1	«Jeg foretrekker komplekse utfordringer fremfor enkle utfordringer»
NFC2	«Å bruke hodet for å nå toppen er en tanke som appellerer til meg»
NFC3	«Jeg liker oppgaver som medfører å finne nye løsninger på problemer»
NFC4	«Å lære nye måter å tenke på er ikke særlig spennende»
NFC5	«Jeg liker når hverdagen er fylt med utfordringer som må løses»
NFC6	«Jeg synes abstrakt tenkning er interessant»
NFC7	«Jeg foretrekker oppgaver som er intellektuelle og viktige, fremfor oppgaver som ikke krever mye tankevirksomhet»
NFC8	«Jeg føler mer lettelse enn tilfredshet når en mentalt krevende oppgave er unnagjort»
NFC9	«Jeg er vanligvis fornøyd med at ting virker, og bryr meg ikke om hvordan de virker»
NFC10	«Jeg bruker ofte tid på å tenke på en del ting selv om de egentlig ikke påvirker meg personlig»
NFC11	«Jeg liker å ta ansvar for å løse situasjoner som krever mye tenking»
NFC12	«Å tenke for mye er ikke særlig morsomt»
NFC13	«Jeg liker bedre ting som krever lite tankevirksomhet enn noe som garantert utfordrer mine evner til å tenke»
NFC14	«Jeg prøver å forutse og gå inn i situasjoner hvor det er en sjanse for at jeg må tenke dypt igjennom ting»
NFC15	«Jeg synes det er tilfredsstillende å vurdere ting over lang tid»
NFC16	«Jeg tenker ikke hardere på ting enn jeg må»
NFC17	«Jeg liker bedre å tenke på små dagligdagse ting enn langsiktige prosjekter»
NFC18	«Jeg liker utfordringer som krever lite tankevirksomhet straks de er lært»

3.3.4 Subjektiv økonomisk kunnskap

Subjektiv økonomisk kunnskap måles med utgangspunkt i Flynn og Goldsmith (1999) sin skala, som er tilpasset finansiell kompetanse. Denne måles originalt ved bruk 7-punkt Likert-skala. Disse ni elementene ble videre testet i fem ulike studier, hvor det til slutt ble tilpasset til fem hovedelementer som viste validitet i forhold til de uttalte målene. Vi har valgt å måle begrepet ved bruk av en 5-punkts Likert-skala hvor respondentene svarer på påstandene fra

helt uenig (1) til helt enig (5). Påstandene er oversatt fra engelsk til norsk med fokus på at de gir informasjon om det samme teoretiske konseptet. De ulike påstandene som måler subjektiv økonomisk kunnskap presenteres i tabell 4.

Tabell 4: Operasjonalisering av subjektiv økonomisk kunnskap

SK1	«Jeg vet ganske mye om personlig økonomi»
SK2	«Jeg føler meg ikke veldig kunnskapsrik om personlig økonomi»
SK3	«I vennekretsen min er jeg en av «ekspertene» på personlig økonomi»
SK4	«Sammenlignet med de fleste andre vet jeg lite om personlig økonomi»
SK5	«Når det kommer til personlig økonomi, kan jeg egentlig ikke så mye»

3.3.5 Økonomisk selvkontroll

For å måle individers økonomiske selvkontroll har vi tatt utgangspunkt i Haws et al. (2016) sin skala på finansiell selvkontroll. Skalaen ble originalt målt med en 5-punkts Likert-skala fra *helt uenig (1)* til *helt enig (5)* som vi har valgt å beholde i målingen av begrepet. Skalaen inneholder 10 elementer, og er en videreutvikling av en generell selvkontroll-skala (Haws et al., 2016). Alle påstander er oversatt fra engelsk til norsk med fokus på å måle det samme teoretiske fenomenet. Påstandene som ble stilt til respondentene er representert i tabell 5.

Tabell 5: Operasjonalisering av økonomisk selvkontroll

S1	«Jeg er flink til å motstå fristende kjøp»
S2	«Jeg har vansker med å bryte dårlige forbruksvaner»
S3	«Jeg kjøper upassende ting»
S4	«Jeg kjøper ofte ting jeg liker, selv om jeg vet at det ikke er lurt rent økonomisk»
S5	«Jeg lar konsekvent være å kjøpe ting som er uheldig for min privatøkonomi»
S6	«Folk vil si at jeg har god selvdisiplin med forbruket mitt»
S7	«Jeg er i stand til å jobbe effektivt mot langsiktige økonomiske mål»
S8	«Noen ganger klarer jeg ikke å la være å kjøpe noe, selv om jeg vet at det er unødvendig»
S9	«Jeg bruker ofte penger uten å tenke gjennom de økonomiske konsekvensene»
S10	«Jeg skulle ønske jeg hadde mer selvdisiplin i hvordan jeg bruker pengene mine»

3.3.6 Materialisme

Materialisme måles med utgangspunkt i Richins og Dawson (1992) sin skala kalt MVS. Originalt består skalaen av 18 påstander som lader på tre ulike faktorer: suksess, sentralitet og lykke. Vi har benyttet oss av Richins (2004) sin forkortede versjon av skalaen som inneholder seks påstander, derav de to påstandene i hver faktor med høyest validitet. Skalaen måles originalt på en 5 punkts likert skala fra *helt uenig* (1) til *helt enig* (5) som vi også har valgt å beholde. Påstandene er oversatt fra engelsk til norsk med fokus på å dekke samme begrep. Spørsmålene presenteres i tabell 6.

Tabell 6: Operasjonalisering av materialisme

M1	«Jeg beundrer folk som eier dyre hjem, biler og klær»
M2	«Tingene jeg eier sier mye om hvor bra jeg har det i livet»
M3	«Å kjøpe ting gir meg mye glede»
M4	«Jeg liker mye luksus i livet mitt»
M5	«Livet mitt ville vært bedre hvis jeg eide en del ting jeg i dag ikke har»
M6	«Jeg ville vært mer fornøyd (glad, lykkeligere) hvis jeg hadde råd til å kjøpe flere ting»

3.3.7 Intern kontrollplassering

Intern kontrollplassering eller Locus of Control blir målt med utgangspunkt i artikkelen til Perry og Morris (2005), som har videreutviklet originalskaalen til Rotter (1966). Skalaen til Perry og Morris (2005) ble målt med en 5-punkt skala hvor respondentene skulle svare «*Hvor ofte føler du deg*» fra *nesten aldri (1)* til *nesten alltid (5)*. I vår måling av begrepet ble det derimot brukt en skala fra *helt uenig (1)* til *helt enig (5)*. Påstandene ble oversatt fra engelsk til norsk med fokus på å dekke samme teoretiske betydning. Påstandene ligger i tabell 7.

Tabell 7: Operasjonalisering av intern kontrollplassering

LOC1	«Mange problemer i livet kan man ikke løse på egenhånd»
LOC2	«Det som skjer i livet er som regel styrt av flokken vi er en del av»
LOC3	«Det er lite jeg selv kan gjøre for å endre de viktige tingene i livet mitt»
LOC4	«Jeg kan gjøre alt jeg bestemmer meg for»
LOC5	«Hva som skjer med meg i fremtiden avhenger kun av meg selv
LOC6	«Konfrontert med livets mange utfordringer, føler jeg meg ofte ganske hjelpeløs»
LOC7	«Jeg har lite kontroll over tingene som skjer med meg»

3.3.8 Livskvalitet

Livskvalitet måles med utgangspunkt i Diener et al. (1985) sin skala kalt *Satisfaction with life scale*. Skalaen besto originalt av 48 elementer som ble redusert til fem endelige påstander. Den beskrives som en skala med høy intern konsistens og høy tidsmessig reliabilitet og egner seg godt sammen med blant annet målinger av personlighetstrekk. Den originale skalaen måles på en 7-punkts likert skala, men vi har valgt å benytte en 5-punkts likert skala fra *helt uenig (1)* til *helt enig (5)* i trå med våre andre begreper. Påstandene er oversatt fra engelsk til norsk med fokus på at de skal dekke samme fenomen. Påstandene presenteres i tabell 8.

Tabell 8: Operasjonalisering av livskvalitet

LK1	«Livet mitt er på mange måter nært mitt ideal-liv»
LK2	«Jeg syns livet mitt egentlig er helt utmerket»
LK3	«Jeg er fornøyd med livet mitt»
LK4	«Så langt har jeg stort oppnådd det jeg ønsker meg i livet»
LK5	«Hvis jeg kunne leve livet mitt om igjen, ville jeg nesten ikke endret på noe»

3.4 Undersøkelsens troverdighet

Forskningsprosessen er svært viktig for å sikre reliabilitet, og prosessen må derfor planlegges og vurderes i forkant ved hjelp av kvalitetsmessige forutsetninger (Botolfsen & Helbostad, 2010). Dette handler om at de metodiske valgene vi har tatt påvirker i hvilken grad undersøkelsen har høy kvalitet og om resultatene er til å stole på. For å sikre troverdigheten til en slik undersøkelse vil det være sentralt å ha fokus på validitet og reliabilitet fra start til slutt i prosessen (Saunders et al., 2012). Videre i delkapittelet vil vi gå nærmere inn på hvilke hensyn vi har tatt for å sikre disse kvalitetskriteriene.

3.4.1 Validitet

Validitet ses på som undersøkelsens gyldighet og omhandler i hvor stor grad undersøkelsen måler det den har hensikt å måle (Johannessen et al., 2015). Ønsket er å representere virkeligheten på en god og relevant måte. Vår oppgave vil ta hensyn til begrepsvaliditet, intern validitet og ekstern validitet.

Begrepsvaliditet sier noe om sammenhengen mellom teorien vi ønsker å måle og operasjonaliseringen (Johannessen et al., 2015). Rettere sagt at påstandene våre måler de begrepene som vi ønsker å måle. Våre definisjoner og operasjonalisering har bakgrunn i tidligere studier med god validitetstesting av variablene. Dette vil derfor være et godt utgangspunkt for begrepsvaliditeten i vår studie. Videre vil vi ved hjelp av en faktoranalyse undersøke konvergent validitet og ved bruk av korrelasjonsanalyse undersøke diskriminant validitet. Dette gjør vi for å si noe om kvaliteten på operasjonaliseringen vår. Konvergent validitet måler i hvilken grad påstandene som har som hensikt å måle samme begrep er konsistente med hverandre (Hair et al., 2014). Diskriminant validitet forsikrer at påstandene

som er ment til å måle den enkelte faktor ikke lader på de andre faktorene (Bryman et al., 2018). På denne måten sikrer vi oss at påstandene knyttet til faktorene er unike og fanger opp et fenomen som de andre påstandene ikke gjør (Hair et al., 2014). Slik kan vi forsikre oss om at faktorene våre ikke overlapper med hverandre.

Intern validitet handler om hvorvidt det foreligger en årsakssammenheng mellom de ulike variablene i undersøkelsen (Bryman et al., 2018). På grunn av at vi utfører en tverrsnittstudie vil vi bare kunne fastslå resultater ved et gitt tidspunkt, og vil ikke kunne undersøke om det finnes samsvar over en tidsperiode. Ved slike undersøkelser vil den interne validiteten ofte være svak (Saunders et al., 2012).

Når det kommer til ekstern validitet undersøkes det om hvorvidt resultatene fra undersøkelsen kan generaliseres (Johannessen et al., 2015). I vår kvantitative studie ønsker man gjerne å generalisere fra utvalget til hele populasjonen (Jacobsen, 2013). Da vi har benyttet oss av et bekvemmelighetsutvalg vil det være begrenset i hvor stor grad studien kan generaliseres. Dette fordi et slikt utvalg kan føre til noe skjevhet og systematiske feil som gjør at vi må tolke resultatene med en viss forsiktighet.

3.4.2 Reliabilitet

Reliabilitet omhandler i hvilken grad måleprosessen er pålitelig og stabil i ulike målesituasjoner (Botolfsen & Helbostad, 2010). Golafshani (2003) definerer reliabilitet som i hvilken grad resultatene er konsistente over tid, og kan derfor ansees som pålitelig hvis resultatene av en studie kan reproduseres med en lignende metodikk. Reliabiliteten til en undersøkelse er derfor knyttet til undersøkelsens data, og omhandler hvilke data som benyttes, hvordan de samles inn og hvordan de analyseres (Johannessen et al., 2015). Det vil si at undersøkelsens reliabilitet blir målt på hvorvidt undersøkelsen blir gjennomført og funnene forblir den samme, selv om den gjennomføres av en annen forsker eller ved et senere tidspunkt. Hvis undersøkelsen får likt resultat etter gjentatte forsøk, vil reliabiliteten være høy (Bryman et al., 2018).

For å sikre undersøkelsens pålitelighet i vår oppgave har vi forsøkt å gjennomføre en godt planlagt forskningsprosess. Dette har vi gjort ved å fokusere på reliabiliteten gjennom innsamling og behandling av data. Som nevnt i kapittel 3.3 har vi tatt utgangspunkt i tidligere studier som har målt samme begreper. Under denne prosessen har vi hatt fokus på å velge

riktige målinger ut ifra hvordan vi ønsket å måle begrepet. Vi har derfor undersøkt hvilke kilder de ulike studiene har brukt som utgangspunkt i operasjonaliseringen, og også hvilke andre studier som har målt samme begreper (Cacioppo et al., 1984; CFPB, 2015; Diener et al., 1985; Haws et al., 2012; Richins & Dawson, 1992; Rotter, 1966; Zhang et al., 2019).

Undersøkelsens pålitelighet er opptatt av robustheten til undersøkelsen, da med fokus på hvorvidt det gir konsistente funn til forskjellige tider og under ulike forhold (Saunders et al., 2012). I tillegg til å teste resultater med andre data for å vurdere hvor pålitelig undersøkelsen er, finnes det også ulike analyser man kan gjennomføre. Den første metoden er en test-retest, hvor forskere gjennomfører en ny undersøkelse med samme spørsmål og respondenter innen kort tid. Den andre metoden går ut på å måle undersøkelsens interne konsistens, hvor det ofte brukes Cronbach's Alpha som et mål på reliabiliteten.

I vår oppgave vil vi måle reliabilitet gjennom intern konsistens av de ulike variablene som kan sees i begrepsmodellen (figur 1). Vi vil måle intern konsistens ved bruk av Cronbach's Alpha, hvor reliabilitetsmålet bør være over 0,7 for å godtas (Hair et al., 2014). Dette vil være vårt utgangspunkt for analysen videre.

4 Analyse og resultater

I følgende kapittel skal vi presentere dataanalysens resultater, som er utført i analyseverktøyet SPSS. Kvalitetskravene for vår datainnsamling vil bli vurdert opp mot validitet og reliabilitet. Innledningsvis vil vi presentere undersøkelsens utvalg, nærmere bestemt den deskriptive statistikken. Videre presenteres resultatene fra vår bekreftende faktoranalyse, sammen med reliabilitetsanalysen. Deretter vil vi se på resultatene fra korrelasjonsanalysen og regresjonsanalysen før vi avslutningsvis presenterer en modifisert begrepsmodell med resultater fra hypotesetestingen.

4.1 Utvalg

Spørreundersøkelsen fikk totalt 326 respondenter, med en kjønnsfordeling på 210 (64,4%) kvinner og 113 (34,7%) menn. Det er vist at kvinner har en tendens til å svare lettere på undersøkelser som publiseres på sosiale medier (Smith, 2008), som kan være noe av årsaken til skeivfordeling blant kjønn i utvalget. Aldersfordelingen i utvalget hadde et stort spenn, og gikk fra 18 til 75 år, med en gjennomsnittsalder på 36 år. Til slutt spurte vi respondentene om deres arbeidssituasjon, hvor de skulle velge det som passet best til dem. Resultatene fra dette spørsmålet viste at de to største gruppene når det kommer til arbeidssituasjon var fulltidsjobb (59,8%) og studenter (29,1%). En fullstendig oversikt over utvalget er presentert i tabell 9.

Tabell 9: Deskriptiv statistikk

Alder (N = 326)		
Minimum		18 år
Maksimum		75 år
Gjennomsnitt		36 år
Kjønn (N = 326)	<i>Antall respondenter</i>	<i>Prosent</i>
Kvinne	210	64,4%
Mann	113	34,7%
Vil ikke svare	3	0,9%
Arbeidssituasjon (N = 326)		
Fulltidsjobb	195	59,8%
Deltidsjobb	17	5,2%
Arbeidsledig	5	1,5%
Skoleelev	1	0,3%
Student	95	29,1%
Pensjonist	13	4%

4.2 Faktoranalyse og reliabilitetsanalyse

Vi har gjort en bekreftende faktoranalyse, hvor målet er å se om det teoretiske rammeverket og forventningene til resultat foreligger (Svardal, 2020a). I faktoranalysen har vi valgt å analysere variablene hver for seg. Dette fordi det gir en bedre oversikt og alle variabler er etablerte begreper hvor vi har et godt grunnlag med teori for hver av dem.

Faktoranalysen er gjennomført med den strengeste testen ‘maximum likelihood’. Dette har vi gjort i tråd med andre forfattere som har gjennomført like tester (Hansen et al., 2013) for å sikre at resultatene vi får er robuste. Videre har vi valgt ‘varimax rotasjon’ for å gjøre dataen enklere å tolke (Hair et al., 2014). Vi har også tatt et valg om at vi kun ønsker å se faktorladninger høyere enn 0,3. Indikatorer som vi har måttet reversere i SPSS er markert med

(*) i de ulike tabellene. I faktoranalysen har vi valgt å sette eigenvalue til kravet på 1, for å avdekke signifikante faktorer. Avslutningsvis har vi også tatt en reliabilitetsanalyse på intern konsistens som er målt med Cronbach's Alpha. For et akseptabelt nivå av intern konsistens bør verdien være høyere enn 0,7 (Bryman et al., 2018). Alle faktorene er sjekket opp mot funksjonen 'scale if items deleted' for å sjekke om Cronbach's Alpha kan forbedres ved fjerning av indikatorer. Slik har vi endt opp med den mest akseptable interne konsistensen i alle faktorene. Resultatene til de bekreftende faktoranalysene er presentert i tabellene 10-16.

4.2.1 Økonomisk trygghet

Økonomisk trygghet måles gjennom 10 indikatorer, og kom ut som én faktor i faktoranalysen som tilsier en god konvergent validitet. Faktorladningene er tilfredsstillende med høyeste ladning på 0,768 og laveste på 0,505. Faktoren har en Cronbach's Alpha på 0,896 som anses som god reliabilitet. Full oversikt over indikatorene som vil bli brukt videre i analysene er illustrert i tabell 10.

Tabell 10: Faktoranalyse - Økonomisk trygghet

	Faktorladning
OT6: «Jeg er ofte bekymret for at pengene jeg har eller vil spare, ikke vil være nok» *	,768
OT10: «Privatøkonomien min styrer store deler av hverdagen min» *	,752
OT5: «Rent økonomisk klarer jeg meg akkurat fra måned til måned» *	,740
OT1: «Jeg har alltid penger nok til å takle uforutsette utgifter»	,735
OT2: «Jeg tror jeg min økonomiske fremtid er ganske godt sikret»	,717
OT7: «Å gi en gave vil medføre at andre kostnader må kuttes den måneden» *	,707
OT4: «Måten jeg forvalter pengene mine på, gjør at jeg har det ganske bra»	,696
OT8: «Jeg har alltid penger til overs i slutten av måneden»	,693
OT9: «Jeg er ofte på etterskudd med betaling av regninger» *	,584
OT3: «Min personlige økonomi gjør det ikke mulig å få alt jeg ønsker her i livet» *	,505
Cronbach's Alpha	,896
Eigenvalue	4,819

*Reverserte spørsmål

4.2.2 Risikotilbøyelighet

Risikotilbøyelighet blir målt gjennom åtte indikatorer, hvor alle lader på samme faktor. Den høyeste faktorladningen endte på 0,901 og den laveste på 0,598. Dette viser til god konvergent validitet. Faktoren er også svært reliabel, med en Cronbach's Alpha på 0,934. I tabell 11 presenteres indikatorene som vil bli brukt til videre analyser.

Tabell 11: Faktoranalyse - Risikotilbøyelighet

	Faktorladning
R5: «Å ta risiko er en viktig del av livet mitt»	,901
R3: «Jeg liker å ta sjanser på de fleste områder av livet»	,861
R4: «Jeg tar ofte risiko selv om jeg vet at det kan få konsekvenser»	,856
R6: «Jeg tar ofte risikable avgjørelser»	,826
R8: «Jeg blir tiltrukket, snarere enn redd, av å ta risiko»	,823
R2: «Vennene mine vil si at jeg er en som ofte tar risiko»	,801
R1: «Å ta risiko gjør livet morsommere»	,711
R7: «Jeg tror på å ta sjanser»	,598
Cronbach's Alpha	,934
Eigenvalue	5,15

4.2.3 Need for Cognition

I tråd med prosedyren til originalartikkelen til Cacioppo et al. (1984) har vi inkludert alle 18 indikatorer i en samlet indeks for Need for Cognition. Cacioppo et al. (1984) argumenterte for at alle 18 indikatorer skulle oppsummeres til en indeks, og dette har også blitt gjort i andre kontekster og studier (Hansen et al., 2013). Cronbach's Alpha for NFC er på 0,800.

4.2.4 Subjektiv økonomisk kunnskap

Subjektiv økonomisk kunnskap måles med fem indikatorer. Faktoren har en god konvergent validitet hvor alle indikatorene lader på én faktor, med faktorladninger mellom 0,849 og 0,704. Reliabiliteten er akseptabel hvor Cronbach's Alpha ligger på 0,876. Faktoren er oppsummert i tabell 12.

Tabell 12: Faktoranalyse - Subjektiv økonomisk kunnskap

	Faktorladning
SK5: «Når det kommer til personlig økonomi, kan jeg egentlig ikke så mye» *	,849
SK1: «Jeg vet ganske mye om personlig økonomi»	,799
SK4: «Sammenlignet med de fleste andre vet jeg lite om personlig økonomi» *	,780
SK3: «I vennekretsen min er jeg en av «ekspertene» på personlig økonomi»	,740
SK2: «Jeg føler meg ikke veldig kunnskapsrik om personlig økonomi» *	,704
Cronbach's Alpha	,876
Eigenvalue	3,00

*Reverserte spørsmål

4.2.5 Økonomisk Selvkontroll

Økonomisk selvkontroll blir målt ved bruk av 10 indikatorer, hvor alle slo ut på en og samme faktor. Her finner vi faktorladninger fra 0,469 på bunn, til 0,770 på topp. Dette viser en akseptabel konvergent validitet. Økonomisk selvkontroll har en Cronbach's Alpha på 0,863 og har derfor god intern konsistens. Indikatorene som er blitt målt og vil bli videre brukt, finnes i tabell 13.

Tabell 13: Faktoranalyse - Økonomisk selvkontroll

	Faktorladning
S10: «Jeg skulle ønske jeg hadde mer selvdisiplin i hvordan jeg bruker pengene mine» *	,770
S6: «Folk vil si at jeg har god selvdisiplin med forbruket mitt»	,744
S4: «Jeg kjøper ofte ting jeg liker, selv om jeg vet at det ikke er lurt rent økonomisk» *	,674
S3: «Jeg kjøper upassende ting» *	,665
S1: «Jeg er flink til å motstå fristende kjøp»	,660
S9: «Jeg bruker ofte penger uten å tenke gjennom de økonomiske konsekvensene» *	,600
S2: «Jeg har vansker med å bryte dårlige forbruksvaner» *	,574
S8: «Noen ganger klarer jeg ikke å la være å kjøpe noe, selv om jeg vet at det er unødvendig» *	,563
S7: «Jeg er i stand til å jobbe effektivt mot langsiktige økonomiske mål»	,522
S5: «Jeg lar konsekvent være å kjøpe ting som er uheldig for min privatøkonomi»	,469
Cronbach's Alpha	0,863
Eigenvalue	3,98

*Reverserte spørsmål

4.2.6 Materialisme

Faktoranalysen av materialisme inkluderer alle indikatorene som originalt er benyttet. Denne faktoren har ladninger mellom 0,363 og 0,857, som indikerer en akseptabel konvergent validitet. Faktoren har også en god intern konsistens med en Cronbach's Alpha på 0,825. Indikatorene på materialisme finnes i tabell 14.

Tabell 14: Faktoranalyse - Materialisme

	Faktorladning
M6: «Jeg ville vært mer fornøyd (glad, lykkeligere) hvis jeg hadde råd til å kjøpe flere ting»	,857
M5: «Livet mitt ville vært bedre hvis jeg eide en del ting jeg i dag ikke har»	,801
M1: «Jeg beundrer folk som eier dyre hjem, biler og klær»	,678
M3: «Å kjøpe ting gir meg mye glede»	,620
M4: «Jeg liker mye luksus i livet mitt»	,615
M2: «Tingene jeg eier sier mye om hvor bra jeg har det i livet»	,363
Cronbach's Alpha	,825
Eigenvalue	2,73

4.2.7 Intern kontrollplassering

Intern kontrollplassering måles ved bruk av fem indikatorer. Vi har valgt å ta bort indikatorene LOC2* og LOC5 som følge av lav diskriminant validitet. Vi får da ut faktorladninger fra 0,370 til 0,729. Faktoren ligger rett under kravet på intern konsistens, med en Cronbach's Alpha på 0,637. Tidligere studier har dog vist at indikatorene er reliable, og vi velger derfor å beholde faktoren (Perry & Morris, 2005). Oppsummerte resultater fra faktoranalysen er illustrert i tabell 15.

Tabell 15: Faktoranalyse - Intern kontrollplassering

	Faktorladning
LOC6: «Konfrontert med livets mange utfordringer, føler jeg meg ofte ganske hjelpeløs» *	,729
LOC7: «Jeg har lite kontroll over tingene som skjer med meg» *	,685
LOC4: «Jeg kan gjøre alt jeg bestemmer meg for»	,377
LOC3: «Det er lite jeg selv kan gjøre for å endre de viktige tingene i livet mitt» *	,481
LOC1: «Mange problemer i livet kan man ikke løse på egenhånd» *	,370
Cronbach's Alpha	,637
Eigenvalue	1,59

*Reverserte spørsmål

4.2.8 Livskvalitet

Livskvalitet slår ut som én faktor og inkluderer derfor alle fem indikatorene. Høyeste faktorladning er på 0,861 og laveste på 0,672. Faktoren viser også en akseptabel intern konsistens med en Cronbach's Alpha på 0,890. Resultatene fra faktoranalysen er presentert i tabell 16.

Tabell 16: Faktoranalyse - Livskvalitet

	Faktorladning
LK2: «Jeg syns livet mitt egentlig er helt utmerket»	,861
LK3: «Jeg er fornøyd med livet mitt»	,859
LK1: «Livet mitt er på mange måter nært mitt ideal-liv»	,822
LK4: «Så langt har jeg stort oppnådd det jeg ønsker meg i livet»	,744
LK5: «Hvis jeg kunne leve livet mitt om igjen, ville jeg nesten ikke endret på noe»	,672
Cronbach's Alpha	,890
Eigenvalue	3,16

4.3 Korrelasjonsanalyse

Vi gjennomførte en korrelasjonsanalyse som et mål på samvariasjon mellom variablene, og for å undersøke diskriminant validitet (Jacobsen, 2013). Ved bruk av dette analyseverktøyet vil vi redegjøre for samvariasjonen mellom våre uavhengige variabler. Alle indikatorer under hver variabel ble slått sammen til en indeks som videre ble brukt i analysen. Videre vil vi benytte oss av Pearson r som korrelasjonsmål, som er en korrelasjonskoeffisient som varierer mellom -1 og +1 (Johannessen et al., 2015). I tabellen under presenteres verdiene for de ulike korrelasjonsmålene som vi har tatt utgangspunkt i, hvor verdiene vil være gyldig uavhengig av fortegnet til korrelasjonskoeffisienten (Johannessen et al., 2015). Ved negative korrelasjoner betyr dette at en økning av en variabel, tilsier reduksjon av en annen variabel. Ved positive korrelasjoner vil dette si at en økning av en variabel fører til økning av en annen variabel (Jacobsen, 2013).

Tabell 17: Korrelasjonsmål

0,00 – 0,19	0,20 – 0,39	0,40 – 0,69	0,70 – 0,89	0,90 – 1,00
Veldig svak	Svak	Moderat	Høy	Meget høy

Resultatene fra korrelasjonsanalysen er presentert i tabell 18. Høyest korrelasjon finner vi mellom Subjektiv økonomisk kunnskap og økonomisk selvkontroll, med en korrelasjon på 0,45. Denne oppfattes som moderat ut ifra korrelasjonsmålene nevnt i tabell 17.

Resultatene fra korrelasjonsanalysen viser at ingen av variablene har verdier over 0,80. Ved korrelasjoner over 0,8 vil det være vanskelig å skille variablene fra hverandre, og det oppstår dermed multikollinearitet (Selnes, 1999). Våre resultater viser ingen tegn til multikollinearitet, og vi har derfor tilfredsstillende diskriminant validitet og beholder alle variabler.

Tabell 18: Korrelasjonsmatrise

	1	2	3	4	5	6
1 Risikotilbøyelighet	1					
2 Need for Cognition	,296**	1				
3 Subjektiv økonomisk kunnskap	,063	,246**	1			
4 Økonomisk selvkontroll	-,202**	,076	,455**	1		
5 Materialisme	,270**	-,062	-,091	-,392**	1	
6 Intern kontrollplassering	,100	,351**	,244**	,289**	-,255**	1

** Korrelasjon er signifikant på 0,01-nivå (2-tailed)

4.4 Regresjonsanalyse

Avslutningsvis gjennomførte vi en lineær regresjonsanalyse i SPSS for å teste relasjonen mellom de uavhengige og de avhengige variablene. Faktorene vi benytter oss av her er kvalitetssikret gjennom faktor-, reliabilitet-, og korrelasjonsanalysene. For å teste de ulike hypotesene har vi gjennomført to multiple regresjonsanalyser. Først har vi testet de uavhengige variablene risikotilbøyelighet, Need for Cognition, subjektiv økonomisk kunnskap, økonomisk selvkontroll, materialisme og intern kontrollplassering opp mot den avhengige variabelen økonomisk trygghet. I denne analysen valgte vi også å inkludere kontrollfaktorene alder og kjønn som viste seg å ikke ha en signifikant påvirkning og er derfor ikke inkludert videre. Deretter testet vi økonomisk trygghet opp mot livskvalitet. Vi inkluderte også en VIF-test for å kontrollere for mengden multikollinearitet i vårt sett med regresjonsvariabler.

I hypotese 1 antok vi at risikotilbøyelighet har en negativ påvirkning på økonomisk trygghet. Denne sammenhengen uttrykkes gjennom den standardiserte regresjonskoeffisienten beta. Beta-verdien går fra -1 til 1, og forteller hvor mye hver enkelt uavhengig variabel påvirker den avhengige (Field, 2013). Risikotilbøyelighet har en beta på 0,000 med et signifikansnivå på 0,992. Dette viser at risikotilbøyelighet ikke har en signifikant påvirkning på økonomisk trygghet og hypotese 1 får ingen støtte. Gjennom hypotese 2 antok vi at NFC har en positiv påvirkning på økonomisk trygghet. Betakoeffisienten til NFC viser en verdi på -0,056 med signifikansnivået 0,223. Hypotese 2 viser dermed ingen signifikant positiv sammenheng og

får ingen støtte i denne studien. Hypotese 3 antok at subjektiv økonomisk kunnskap har en positiv sammenheng med økonomisk trygghet. En beta-verdi på 0,412 som er signifikant på 0,001-nivå viser at det finnes en positiv signifikant sammenheng mellom variablene, og hypotese 3 får derfor støtte. Videre får også hypotese 4 støtte ved en betaverdi på 0,286 som er signifikant på 0,001-nivå. Dette viser at økonomisk selvkontroll har en signifikant positiv påvirkning på økonomisk trygghet. Hypotese 5 foreslår at materialisme har en negativ påvirkning på økonomisk trygghet. Variabelen materialisme observerer vi som signifikant på 0,10-nivå. Selv om materialisme ikke er tilstrekkelig signifikant kan vi se at den har svak negativ påvirkning på økonomisk trygghet med betaverdien -0,088. Hypotese 6 antar at intern kontrollplassering har en positiv påvirkning på økonomisk trygghet. Med en beta-verdi på 0,214 som er signifikant på 0,001-nivå får vi også støtte for denne hypotesen.

Forklaringskraften de uavhengige variablene har på den avhengige variabelen økonomisk trygghet uttrykkes gjennom R^2 (R Square) og viser at modellens forklaringskraft er på 51,9%. Vi ser at modellen har en F-verdi på 51,7, som forsikrer oss at hele modellen er signifikant. Vårt høyeste score på VIF-testen var 1,8, som viser til ingen multikollinearitet (Hair et al., 2014). Resultater fra regresjonsanalyse med økonomisk trygghet som avhengig variabel er presentert i tabell 19.

Tabell 19: Regresjonsanalyse - betydningen av personlig faktorer

	Uavhengige variabler	Beta	T-verdi	Signifikantnivå	Modellen
Økonomisk trygghet - Betydningen av personlig faktorer	Risikotilbøyelighet	,000	,011	,992	$R^2 = ,519$ Adjusted $R^2 = ,509$ $F = 51,7$ $p = <,001$
	Need for Cognition	-,056	-1,221	,223	
	Subjektiv økonomisk kunnskap	,412	8,441	<,001**	
	Økonomisk selvkontroll	,286	5,486	<,001**	
	Materialisme	-,088	-1,873	,062*	
	Intern kontrollplassering	,214	4,619	<,001**	

**Signifikant på 0,001-nivå *Signifikant på 0,10-nivå

Tabell 20 viser regresjonsanalysen av økonomisk trygghet mot livskvalitet som avhengig variabel. Hypotese 7 antok at økonomisk trygghet har en positiv påvirkning på livskvalitet. Regresjonsanalysen viser en betaverdi på 0,477 og er signifikant på 0,001-nivå som gir støtte for hypotese 7. Forklaringskraften økonomisk trygghet har på livskvalitet uttrykkes gjennom R^2 (R square) hvor resultatet viser en forklaringskraft på 22,7%. En F-verdi på 93,5 viser at modellen er signifikant.

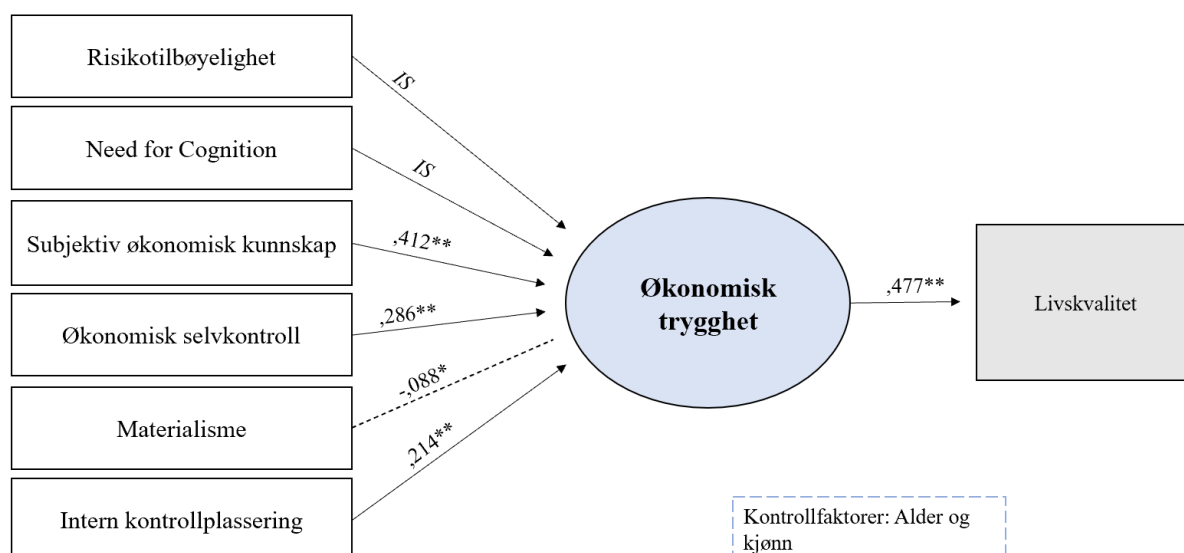
Tabell 20: Regresjonsanalyse - betydningen av økonomisk trygghet på livskvalitet

	Uavhengige variabler	Beta	T-verdi	Signifikantnivå	Modellen
Betydningen av økonomisk trygghet på livskvalitet	Økonomisk trygghet	,477	9,670	<,001**	$R^2 = ,227$ Adjusted $R^2 = ,225$ $F = 93,5$ $p = <,001$

** Signifikant på 0,001-nivå

4.5 Modifisert begrepsmodell

For å oppsummere resultatene fra analysene har vi utformet en modifisert begrepsmodell presentert i figur 2. Modellen inkluderer hovedresultatene fra våre analyser illustrert av de signifikante sammenhengene mellom avhengige og uavhengige variabler. Sammenhengene mellom variablene blir uttrykt gjennom betaverdi, som viser sammenhengen mellom de uavhengige og den avhengige variabelen.



Figur 2: Modifisert begrepsmodell

******Signifikant på 0,001-nivå *****Signifikant på 0,10-nivå *IS* = ikke signifikant

Den modifiserte modellen viser at subjektiv økonomisk kunnskap, økonomisk selvkontroll og intern kontrollplassering har en signifikant positiv påvirkning på økonomisk trygghet.

Materialisme presenteres med en negativ påvirkning på økonomisk trygghet, men er ikke signifikant på et tilfredsstillende nivå. Avslutningsvis viser modellen at økonomisk trygghet har en signifikant positiv påvirkning på livskvalitet.

For å sammenligne undersøkelsens hovedresultater med vår teoretiske redegjørelse har vi til slutt presentert hvilke hypoteser som bekreftes eller avkreftes i tabell 21. I tabellen vil «X» indikere at hypotesen ikke får støtte i vår studie, mens «V» tilsier at hypotesen får støtte. Som vi kan se, støtter vår studie 4 av 7 hypoteser.

Tabell 21: Resultater etter hypotesetesting

H1: Risikotilbøyelighet vil ha en negativ påvirkning på økonomisk trygghet	X
H2: Need for Cognition har en positiv påvirkning på økonomisk trygghet.	X
H3: Subjektiv økonomisk kunnskap har en positiv påvirkning på økonomisk trygghet	✓
H4: Økonomisk selvkontroll vil ha en positiv påvirkning på økonomisk trygghet	✓
H5: Materialisme vil ha en negativ påvirkning på økonomisk trygghet.	X
H6: Intern kontrollplassering vil ha en positiv påvirkning på økonomisk trygghet	✓
H7: Økonomisk trygghet har en positiv sammenheng med livskvalitet.	✓

5 Diskusjon og konklusjon

Denne oppgaven har hatt som formål å undersøke hvordan personlige faktorer påvirker individers økonomiske trygghet. Innledningsvis presenterte vi karakterene Trine og Truls og deres ulike forhold til økonomi. Oppgaven undersøker om gitte faktorer kan være med å forklare ulikhetene mellom Trine og Truls som i utgangspunktet har like forutsetninger sett utenifra. Økonomisk trygghet er et voksende forskningstema og oppgaven vår skiller seg fra tidligere forskning ved at den undersøker personlige faktorer som ikke har blitt undersøkt i denne konteksten tidligere. I utarbeidelse av det faglige rammeverket tok vi utgangspunkt i teori bak økonomisk trygghet og hver av de personlige faktorene, som allerede etablerte begreper.

I kommende kapittel vil vi videre diskutere studiens resultater med utgangspunkt i hver variabel og tilknyttet teori. Deretter vil vi redegjøre og påpeke for eventuelle teoretiske og praktiske implikasjoner. Avslutningsvis vil vi kommentere studiens begrensninger og komme med forslag til videre forskning.

5.1 Effekten av subjektiv økonomisk kunnskap på økonomisk trygghet

I teorien argumenterte vi for at subjektiv økonomisk kunnskap har en positiv påvirkning på økonomisk trygghet (hypotese 3). Våre funn viser at subjektiv økonomisk kunnskap er den av våre personlige faktorer som har sterkest påvirkning på økonomisk trygghet. Dette vil si at jo mer subjektiv økonomisk kunnskap en har, jo mer økonomisk trygg oppfatter man seg selv.

Funnene fra analysen kan forklares på bakgrunn av det teoretiske rammeverket i kapittel to. Et av argumentene for hypotesen var at høyt kunnskapsnivå har vist seg å føre til høyere generell trygghet og selvtillit i livet (Lee et al., 2020). På grunn av at den generelle tryggheten i livet forbedres ved hjelp av kunnskap er det naturlig å tenke at den økonomiske tryggheten også blir påvirket positivt. Subjektiv økonomisk kunnskap defineres som forbrukerens tro og selvpåfatning av ens egne ferdigheter og kunnskap (Flynn & Goldsmith, 1999; Nejad & Javid, 2018). Selvtillit ligger derfor sentralt under begrepet subjektiv økonomisk kunnskap, hvor bruk av selvtillit rundt egen kunnskap er viktig for å kunne anvende det man kan inn i økonomiske beslutninger (Riitsalu & Murakas, 2019). For eksempel har individer som har

mer selvtillit rundt sin økonomiske kunnskap, vist seg å ta bedre langsiktig investeringsbeslutninger, som kan forklare økningen i økonomisk trygghet.

Mer selvtillit og tro på egen kunnskap har vist å være vesentlig i gode økonomiske beslutninger. Riitsalu og Murakas (2019) bekreftet i sin studie at subjektiv kunnskap spiller en større rolle for forbrukeratferd, enn objektiv kunnskap. Dette støttes også av Lee et al. (2020) som fant at objektiv kunnskap alene ikke er nok for å forbedre den økonomiske tryggheten. Det trekkes frem viktigheten av å være bevisst på den kunnskapen en har, og at troen på kunnskapen gjenspeiles gjennom gode økonomiske beslutninger. Videre har det vist seg at gode økonomiske beslutninger bidrar positivt til økonomisk trygghet (Lee et al., 2020; Riitsalu & Murakas, 2019). Dette er argumenter som er med å forklare at subjektiv økonomisk kunnskap har en positiv påvirkning på økonomisk trygghet.

I den tilgjengelige og digitaliserte verden vi lever i, er den objektive kunnskapen lett å få tak i. Ting vi ikke kan og lurer på er bare få tastetrykk unna, og man kan lett google seg fram til det man måtte ønske. Et aspekt som drøftes i mye av forskningen rundt kunnskap og økonomisk trygghet er at man ønsker å minimere gapet mellom kunnskap og faktisk atferd. Våre funn viser at den troen og selvoppfatningen en har av ens egne ferdigheter rundt økonomi har en positiv sammenheng med økonomisk trygghet. Dette funnet kan for eksempel brukes av finansielle rådgivere eller utdanningsprogrammer når de skal hjelpe individer på veien mot trygg økonomisk atferd og for å øke den økonomiske tryggheten. Markedsførere kan også bruke disse funnene fordelaktig ved å lettere identifisere markedssegmenter som består av forbrukere med mer eller mindre selvopplevd kunnskap. For å eksemplifisere kan vi se på DNB sin kampanje «hun investerer», som går ut på å få flere kvinner til å ta kontrollen over egen økonomi og i hjemmet. Våre funn kan være et bidrag for kampanjer som denne hvor fokuset ligger på hva man kan gjøre for å øke kunnskapen hos kvinner. Som funnene våre tilsier vil ikke objektiv kunnskap være nok, og kampanjer som dette vil kunne fokusere på å inkludere selvtillit og tro på det man kan og lærer. Dette er noe som også vil øke tryggheten både i økonomiske beslutninger og ens personlige økonomi. Sist med ikke minst vil det være fordelaktig for enkeltindividet å bevisstgjøres på at troen på egen kunnskap spiller en positiv rolle i møte med beslutninger.

5.2 Effekten av økonomisk selvkontroll på økonomisk trygghet

Økonomisk selvkontroll var den av de personlige faktorene som viste nest sterkeste påvirkning på økonomisk trygghet. Hypotese 4, sier at økonomisk selvkontroll vil ha en positiv påvirkning på økonomisk trygghet, og får i vår modell støtte. Våre funn viser derfor at jo mer økonomisk selvkontroll individer innehar, jo mer trygg føler de seg rundt egen økonomi.

I det teoretiske rammeverket definerte vi økonomisk selvkontroll som evnen til å unngå fristelser, opprettholde selvdisiplin og kontrollere atferd knyttet til utgifter og forbruk (Haws et al., 2016). Vi argumenterte på bakgrunn av tidligere forskning at selvkontroll ofte er knyttet til målene vi setter oss, hvor selvkontrollen blir satt på prøve. Den økonomiske selvkontrollen er derfor knyttet til målene vi har rundt økonomi og forbruk, på både kortsiktig- og langsiktig nivå. Haws et al. (2012) fant at individer med mangel på økonomisk selvkontroll har høyere gjeld og større forbruk på grunn av større tilbøyelighet for å gjøre uplanlagte kjøp. Individens økonomiske beslutningstaking påvirkes derfor av forskjeller i forbrukernes selvkontroll (Haws, 2017). Det kan derfor tenkes at de med lav selvkontroll har en tendens til å veie opp kortsiktig glede ved forbruk høyere enn langsiktig økonomiske konsekvenser. Det har blitt funnet at lav økonomisk selvkontroll har en negativ påvirkning på betalingsvillighet og sparing (Bearden & Haws, 2012), som kan være en del av årsaken til at de derfor føler seg mindre økonomisk trygg. Dette kan forklares av at lav økonomisk selvkontroll gir større villighet til impulsive beslutninger.

Penger er en begrenset ressurs for folk flest, og ved impulsivt forbruk og atferd kan dette medføre konsekvenser som er negativt for den økonomiske tryggheten. Tidligere forskning har gjort funn på at lav økonomisk selvkontroll kan føre til større konsekvenser enn kun på det økonomiske plan (Haws, 2017). Sosiale og psykologiske konsekvenser som følge av lav økonomisk selvkontroll har vist seg å påvirke helsen negativt. Haws (2017) har i sin studie hatt fokus på at økonomiske konsekvenser alene ikke er nok til å forklare den generelle livskvaliteten. Sosiale og psykologiske konsekvenser som stress, skyldfølelse, skam og for eksempel belastninger i forhold er også faktorer som bør vies plass til i forklaringen. Dette er argumenter som også kan brukes i forståelsen av sammenhengen mellom økonomisk selvkontroll og økonomisk trygghet.

I dagens samfunn er det man måtte ønske seg bare noen tastetrykk unna. Reklame blir spesialtilpasset den enkelte via algoritmer som gjør at fristelser og ønsker gjør det mer utfordrende å opprettholde selvkontroll. Kredittkort og forbrukslån er mer tilgjengelig enn noen gang, som gjør at man kan bruke penger i dag som man egentlig ikke har. Hvis selvkontrollen blir satt på prøve slik den ofte gjør i dagens samfunn, kan det være lett å glemme av de langsiktige konsekvensene. Våre funn viser viktigheten av økonomisk selvkontroll for å opprettholde økonomisk trygghet. Funnene kan bidra til å bevisstgjøre individer på hvilke konsekvenser lav selvkontroll kan ha, ikke bare på det økonomiske plan, men også ellers i livet. Dette kan være nyttig for utdanningsprogrammer, banker og andre finansielle tjenester for å kartlegge at individers selvkontroll ikke skal gå over egen økonomisk evne. Ved å identifisere individers selvkontroll vil man derfor kunne bidra til å forbedre personlig økonomi og den økonomiske tryggheten til folk flest. Banker kan for eksempel lage et verktøy for å bevisstgjøre kunden om kontrollen over eget forbruk for å vise virkningen av deres nåværende handlinger på deres økonomiske fremtid. Dette vil kunne hjelpe individer med lav økonomisk selvkontroll til å bli mer økonomisk trygg.

5.3 Effekten av intern kontrollplassering på økonomisk trygghet

I kapittel to argumenterte vi for at intern kontrollplassering har en positiv påvirkning på økonomisk trygghet. Vår modell viser denne sammenhengen og vi får derfor støtte for hypotesen. Dette betyr at individer som tolker hendelser som et resultat av egne handlinger (Rotter, 1966), også føler seg mer økonomisk trygg.

Sammenhengen mellom intern kontrollplassering og økonomisk trygghet er et forskningsområde som har fått lite fokus. Flere forskere har derimot fokusert på sammenhengen mellom intern kontrollplassering og økonomisk atferd. Mutlu og Özer (2021) gjorde funn på at intern kontrollplassering spiller en betydelig rolle i å danne økonomisk atferd. Dette funnet får støtte av She et al. (2021), som fant at individer med intern kontrollplassering jobber mer målrettet, og har større kapasitet til å styre økonomien sin. Dette er faktorer som kan oppmuntre til å engasjere seg i ansvarlig økonomisk atferd. Perry og Morris (2005) eksemplifiserer dette via deres funn om at individer med intern kontrollplassering har en tendens til å holde god økonomistyring, spare penger, og betale regninger i tide. She et al. (2021) sine resultater viste også at individer med intern kontroll var mer fornøyde med sin økonomiske status, og dermed hadde mer kontroll over egne

besparelser. Vi har tidligere diskutert den sentrale sammenhengen mellom økonomisk atferd og økonomisk trygghet. Denne sammenhengen kan derfor være en av forklaringsindikatorerne for våre funn.

Videre formidler Perry og Morris (2005) effekten av kunnskap og inntekt på økonomisk atferd. Studien antyder at enkeltpersoner ikke drar nytte av sin kunnskap eller økonomiske ressurser, med mindre de føler at de kontrollerer sin egen økonomiske situasjon. Det vil si at de med ekstern kontrollplassering, og som tror at økonomiske utfall skyldes tilfeldigheter, har mindre sannsynlighet for å jobbe mot å administrere sin egen økonomi, til tross for at de i utgangspunktet har kunnskap og økonomiske ressurser. I forskningen til Mutlu og Özer (2021) ble det funnet at individer med intern kontrollplassering er mer motiverte, og dermed mer villig til å ta ansvar rundt egen økonomisk atferd og styring. Det kan derfor tenkes at de som tolker hendelser som et resultat av egne handlinger, føler et større ansvar for egen atferd og økonomi. Derfor vil det være naturlig å tro at dersom disse individene for eksempel opplever en økonomisk krise, vil de aktivt ta grep for å endre situasjonen til det bedre. Dette kan være en av grunnene til at individer med intern kontrollplassering opplever lavere nivå av økonomisk stress og bekymringer (She et al., 2021). En av grunnene til dette kan være graden av målrettet og ansvarlig atferd som man ser hos individer med intern kontrollplassering. Dette kan derfor være en betydelig faktor i forklaringen på den positive sammenhengen med økonomisk trygghet.

Kontrollplassering er et begrep som brukes sjeldent i det daglige språket. Selv om fenomenet er mye forsket på i ulike sammenhenger, har kanskje ikke folk flest et bevisst forhold til betydningen av begrepet og hvordan det påvirker en selv. Våre funn viser viktigheten av intern kontrollplassering for å oppnå økonomisk trygghet. Det vil derfor være sentralt i forståelsen av hvordan man kan forbedre forbrukere på ansvarlig beslutningstaking. Slik vi ser det, vil dette funnet være fordelaktig for utdanningsprogrammer, finansielle tjenester, men kanskje mest av alt oss selv som individer. Ved å få et bevisst forhold til egen tankemåte og hvordan den påvirker økonomisk atferd, vil man også lettere kunne gjøre grep og ta ansvar over egen økonomi. Dette kan bidra positivt, ikke bare for den økonomiske tryggheten, men også den generelle tilfredsheten i livet.

5.4 Effekten av økonomisk trygghet på livskvalitet

I vårt teoretiske rammeverk argumenterte vi for at økonomisk trygghet har en positiv påvirkning på livskvalitet. Dette er en sammenheng som har blitt bekreftet i tidligere studier (Brüggen et al., 2017; Dolan et al., 2008; Gutter & Copur, 2011; Shim et al., 2009).

Livskvalitet er et begrep som har rot helt tilbake i antikken, hvor vi definerer det som en subjektiv evaluering av livet, og hvor fornøyd man selv er ut ifra egne kriterier (Diener et al., 1985). Som beskrevet i kapittel 2.1.7 ønsket vi å undersøke om vi fant samme effekt som før i lys av våre variabler, for å styrke vår studie. Våre funn viser at økonomisk trygghet har en signifikant positiv sammenheng med livskvalitet, som var et forventet funn og støtter tidligere forskning.

Å føle seg trygg på den nåværende og fremtidige økonomiske situasjon, har vist seg å ha en positiv effekt på livskvalitet (Brüggen et al., 2017). Som drøftet tidligere i oppgaven, finnes det flere viktige faktorer som fører til positive utfall rundt personlig økonomi. I vår studie har vi funnet tre signifikante personlige faktorer som viser en positiv effekt på økonomisk trygghet. For å kunne forstå individets situasjon rundt personlig økonomi, må den økonomiske tryggheten vurderes i sammenheng med økonomiske beslutninger, finansiell kunnskap, tro på seg selv og økonomisk atferd (Serido et al., 2013). Denne tryggheten vil være sentral fordi menneskers personlig økonomi ikke bare påvirker deres økonomiske status, men også deres ytelse, lykke, helse, sosiale relasjoner, livskvalitet og generell trygghet (Brüggen et al., 2017).

Dolan et al. (2008) fant i sin studie en konsekvent sterk sammenheng mellom økonomisk trygghet og individets fysiske og psykiske helse. Dette har også vist å ha en betydelig påvirkning på livskvalitet. For eksempel har kredittkortgjeld og økonomisk stress blitt assosiert med dårligere helse (Drentea & Lavrakas, 2000). Økonomisk press, bekymringer og økonomiske vanskeligheter spiller derfor en sentral rolle i individets kamp for å opprettholde trygghet rundt egen økonomi. Disse vanskelighetene og bekymringene påvirker ikke bare individet personlig, men kan også påvirke motivasjon og produktivitet på arbeidsplassen, relasjoner til familie og venner, fysisk og mental helse (Gutter & Copur, 2011; She et al., 2021; Shim et al., 2009). Dette er med på å forklare viktigheten av økonomisk trygghet i møte med alle livets aspekter. I tillegg vil det være relevant å nevne at denne sammenheng kan gå begge veier. Dårlig økonomisk trygghet påvirker både den fysiske og psykiske helsen

negativt, men også omvendt. Denne sammenhengen er med på å forsterke viktigheten av våre og andre forskeres funn når det kommer til økonomisk trygghet og livskvalitet.

Livskvalitet er stadig på agendaen i samfunnet, og fokus på å ha det bra i livet både på mentalt og fysisk nivå er noe som vies mye oppmerksomhet til. Selv om temaet er mye forsket på bekreftes det likevel av flere akademikere hvor viktig dette temaet er, også for fremtidig forskning (Gutter & Copur, 2011; Shim et al., 2009). Gutter og Copur (2011) fant i sin studie at å øke økonomisk atferd i ung alder også øker en persons sjanser for å oppnå en bedre livskvalitet senere i livet. Dette støttes også av Shim et al. (2009), som legger til at jo mer fornøyde unge voksne er med sin økonomiske status, jo mer fornøyde er de med livene sine generelt, og jo mer sannsynlig er det at de presterer bedre akademisk og er sunne både fysisk og psykisk. Livskvalitet er noe som påvirker alle, og våre funn kan være en bidragsyter til å øke bevisstheten rundt konsekvensene personlig økonomi har på vår oppfatning av hvor fornøyd man er med eget liv.

5.5 Effekten av materialisme på økonomisk trygghet

I hypotese 5 antok vi at materialisme ville ha en negativ påvirkning på økonomisk trygghet. Våre funn viser at materialisme har en svak negativ påvirkning på økonomisk trygghet (signifikant på 10% nivå). Som beskrevet i analysekapittelet er ikke sammenhengen tilstrekkelig signifikant, men vi velger uansett å se på dette som en påvirkningsfaktor av økonomisk trygghet. Dette betyr at jo mer materialistisk et individ er jo mindre økonomisk trygghet føler en.

Materialister defineres som individer hvor eiendeler står sentralt i livet, og glede og suksess som følge av disse eiendelene er viktig (Richins & Dawson, 1992). Basert på tidligere litteratur finner vi en rekke argumenter for vår hypotese. Richins og Fournier (1991) fant blant annet at materialister har en høy trang til både forbruk og kreditt. Garðarsdóttir og Dittmar (2012) bekrefter dette ved sine funn hvor materialistiske mennesker har større sjanse for høyt og ukontrollert forbruk, som har en direkte sammenheng med å ha mer gjeld. Videre bekrefter Ponchio et al. (2019) i sin studie at materialistiske individer er mer tilbøyelig til å kjøpe produkter som gir status og lykke, og på grunn av dette er mer sannsynlig til å stå i gjeld. Det kan tenkes at mennesker som har eiendeler og status i fokus vil tenke mindre på konsekvensene av å ha et forbruk over egen økonomisk evne. På denne måten kan man si at

materialistiske mennesker er dårligere på pengeforvaltning. Vi har ved flere anledninger tidligere diskutert at høyt forbruk og gjeld er sentrale faktorer for økonomisk utrygghet (Brüggen et al., 2017; Haws et al., 2012; Ponchio et al., 2019). Derfor er det naturlig å tenke at dette er forklaringsfaktorer når det kommer til effekten materialisme har på økonomisk trygghet. På bakgrunn av disse argumentene har det vært naturlig å tro at materialisme vil ha en større effekt enn våre funn tilsier. Derfor var det overraskende at materialisme i vår studie har en relativt svak påvirkning.

En annen sammenheng finner vi mellom materialisme og helse. Garðarsdóttir og Dittmar (2012) bekrefter for eksempel at materialistiske mennesker har mere stress og bekymringer knyttet til det finansielle. Dette støttes av Ponchio et al. (2019) som fant en positiv korrelasjon mellom materialisme og høyere grad av nåværende stress rundt pengehåndtering. Studien bekrefter også at materialistiske mennesker er mindre fornøyde med livene sine. Dette er ikke noe vi selv har testet i vår studie, men er argumenter for hvorfor materialisme har en negativ effekt på økonomisk trygghet.

I dagens kjøpesamfunn kan man kanskje anta at det finnes flere materialister enn man tror. Som diskutert i kapittel 2.1.5 er materialisme ofte sett på som et negativt ladet begrep hvor man ofte tenker at man enten er materialist eller ikke. Teorien viser derimot til at det finnes flere nyanser, og man trenger ikke være enten eller. Økonomi er et personlig tema som det kanskje ikke alltid er like lett å være selvbevisst på. Det kan derfor tenkes at individer har en tendens til å undervurdere sitt eget forhold til eiendeler og gleden av disse. Uten å spekulere for mye kan dette være en av grunnene til hvorfor våre resultater viser en svakere relasjon enn forventet. Sett bort i fra dette viser våre funn at materialisme har en negativ påvirkning på økonomisk trygghet. Dette kan være nyttig for utdanningsprogrammer i deres jobb med å spre økonomisk kunnskap og forståelse. I tillegg kan det bevisstgjøre individer på deres forhold til materielle eiendeler og hvordan det påvirker livene og økonomien deres. Selv om vi nå har diskutert at materialisme kan være en mulig påvirkning på økonomisk trygghet har vi dog listet faktoren opp som en av hypotesene som ikke får støtte. Dette er en relativt streng beslutning i og med at den er signifikant på 10%-nivå, og vi foreslår derfor at dette bør forskes videre på.

5.6 Effekten av risikotilbøyelighet på økonomisk trygghet

Hypotese 1, var en av de hypotesene som vi ikke fikk støtte for i vår studie. Denne argumenterte for at risikotilbøyelighet har en negativ effekt på økonomisk trygghet. Våre funn finner ingen signifikant sammenheng, som betyr at vi ikke kan se på risikotilbøyelighet som en påvirkningsfaktor på økonomisk trygghet i denne studien.

Som vi diskuterte i vårt teoretiske rammeverk, er risiko vanskelig å begrense til en enkel definisjon. Dette fordi begrepet blir oppfattet ulikt av forskjellige situasjoner og perspektiver, og det vil variere ut fra individers verdier og preferanser. Vi regner risikotilbøyelighet som et spesifikt personlighetstrekk, og definerer det som hvor tilbøyelig individer er til å ta valg hvor negative konsekvenser kan bli en realitet (Zhang et al., 2019). Et av hovedargumentene våre for hypotese 1 var at risiko kan ses på som en motsetning til begrepet trygghet. Trygghet innebærer på den ene siden stabilitet og forutsigbarhet, mens risiko innebærer på den andre siden usikkerhet og mulighet for fare (Eriksen, 2006). Risikotilbøyelighet kan derfor ses i sammenheng med individers trygghetsfølelse. Videre argumenterte vi for at individer med høy tilbøyelighet til å ta risiko gjerne har lav selvkontroll, er impulsiv og søker spenning og usikkerhet (Mishra, 2014). Individer med disse egenskapene har videre vist seg å ha høyere gjeld grunnet tilbøyelighet til å gjøre uplanlagte kjøp (Haws et al., 2012). På bakgrunn av disse argumentene er det overraskende at vi ikke fant en signifikant sammenheng mellom risikotilbøyelighet og økonomisk trygghet.

Personlig økonomi inneholder mange aspekter av beslutninger og avgjørelser, som tas i henhold til den kunnskapen en har, samt forståelsen av økonomisk risiko (Kempson & Poppe, 2018). Nesten alle menneskers beslutninger tas under en viss vurdering av risiko, og vurderingene vil være ulik fra individ til individ (Mishra, 2014). Risikoteori kan derfor kritiseres for å være for generell. Dette er noe som gjenspeiler seg i operasjonaliseringen vår, hvor vi har målt risikotilbøyelighet på generell basis. Uten for mye spekulasjon, kan det tenkes at resultatene våre hadde vist andre svar ved for eksempel å knytte risikotilbøyelighet til økonomi og finansielle situasjoner for å finne sammenhengen med økonomisk trygghet. Tahir et al. (2021) ytrer i sin forskning at dette er et området som må forskes mer på, hvor de mener risikotilbøyelighet kan være en avgjørende faktor for forbrukernes økonomiske beslutninger og økonomiske trygghet. Vi tror derfor det vil være fornuftig å følge denne

tenkemåten videre i andre studier, for å se om andre kan finne støtte på sammenhengen mellom risikotilbøyelighet og økonomisk trygghet.

5.7 Effekten av NFC på økonomisk trygghet

I vår teoretiske redegjørelse hevder vi at NFC har en positiv effekt på økonomisk trygghet. Våre resultater avkrefter hypotese 2. Dette vil si at i vår studie finner vi ingen sammenheng mellom NFC og økonomisk trygghet.

Som beskrevet i kapittel 2 er NFC et trekk ved individer som liker komplekse og vanskelige problemer som man kan tenke over (Cacioppo & Petty, 1982). Dette personlighetstrekket har vist seg å påvirke store deler av individers vurderingsevne og oppførsel, og det var derfor tenkelig at det kom til å påvirke økonomisk trygghet også. Vi argumenterte for at det ville være naturlig å tro at individer som bruker tid på å reflektere over vurderinger, holdninger og oppførsel ville ha større forståelse for hva økonomisk trygghet innebærer og hvorfor det er viktig. I tillegg er selvtillit et kjennetegn for mennesker med NFC (Bearden & Haws, 2012), som kan ses i sammenheng med økonomisk trygghet der det også dras frem som en viktig faktor (Riitsalu & Murakas, 2019). NFC blir også sett på i sammenheng med økt forståelse for helse relaterte tema (Petty et al., 2009). Som tidligere diskutert og bekreftet i vår studie har økonomisk trygghet visst seg å ha en positiv sammenheng med livskvalitet. På denne måten kan man se på økonomisk trygghet som et helse relatert tema, og det vil derfor være naturlig å tro at individer med NFC vil være opptatt å oppnå økonomisk trygghet. På bakgrunn av disse argumentene forventet vi derfor en positiv sammenheng.

Som tidligere nevnt er NFC et personlighetstrekk som har vist seg å påvirke store deler av individers vurderingsevne og oppførsel. Begrepet er derfor bredt og kan tolkes i mange retninger. Vår studie er så vidt vi vet den første som undersøker denne sammenhengen, og basert på datagrunnlaget i denne studien har vi ikke funnet en signifikant sammenheng. For videre forskning ser vi fortsatt gode muligheter til å bygge videre på dette i håp om å finne resultater som kan bidra til videre forskning, men også som et verktøy for finansielle tjenester.

5.8 Teoretiske implikasjoner

Denne studien kartlegger hvordan et utvalg av personlige faktorer påvirker individers grad av økonomisk trygghet. Økonomisk trygghet er et voksende forskningstema og har blitt studert i

mange ulike sammenhenger. Flere har sett på hvilke grep som kan tas for å forbedre den økonomiske tryggheten (Brüggen et al., 2017). Dette kan for eksempel være hvordan utdanning og rådgivning påvirker den økonomiske tryggheten. Videre har det vært mye fokus på økonomisk atferd, for eksempel ved å endre økonomiske atferdsvaner. Dette er noe som har vist seg å ha stor påvirkning på økonomisk trygghet. Et annet aspekt som har blitt sett på er økonomisk trygghet i forhold til en rekke kontekstuelle faktorer, for eksempel politikk, teknologi og rettsvitenskap. Det har videre vært mye diskutert at man må se på forskningstemaet i en dypere sammenheng hvor personlige faktorer har kommet på banen. Flere har forsket på hvordan sosiodemografiske faktorer påvirker oppfattelsen av økonomisk trygghet (Brüggen et al., 2017; Lusardi et al., 2010). Oppgaven vår skiller seg fra annen forskning ved at den ser på personlige faktorer og sammenhenger som ikke har blitt belyst tidligere. Vi har heller ikke sett denne typen studie blitt benyttet i en norsk setting, og selv om temaet er mye forsket på kan vår studie bidra til verdifull supplering til litteraturen.

Som våre funn tilsier forklarer faktorene subjektiv økonomisk kunnskap, økonomisk selvkontroll og intern kontrollplassering økonomisk trygghet i stor grad. Materialisme har også vist en svak forklaringsevne. Dette er med å bidra til forskning som kan forklare hvorfor man føler ulik grad av økonomisk trygghet, og hvilke personlige faktorer som er med å avgjøre dette.

Studien har også bidratt til å bekrefte at økonomisk trygghet har en positiv sammenheng med livskvalitet. Både denne studien og Dolan et al. (2008) sin undersøkelse viser viktigheten av å kunne føle seg trygg i møte med nåværende og kommende økonomiske forpliktelser for å ha det bra i livet generelt.

5.9 Praktiske implikasjoner

Økonomisk trygghet er et svært dagsaktuelt tema, og personlig økonomi er noe som opptar oss alle. Vi innledet med historien om Truls og Trine og deres forhold til personlig økonomi. Truls har på sin side god kontroll og føler seg økonomisk trygg. Trine har på den andre siden mindre kontroll og stresser mye rundt egen økonomi og opplever derfor mindre økonomisk trygghet. Som diskutert i første kapittel finnes det mange mennesker som Trine med finansielle problemer, og dette er noe som over tid kan føre til samfunnsmessige problemer (Frøjd, 2021). Denne studien har bidratt til nyttig innsikt for individer, finansielle tjenester og

utdanningsprogrammer. På lang sikt kan det derfor tenkes at funn som dette kan være med å bidra til forbedring av eventuelle samfunnsmessige problemer. Tidligere i dette kapitlet har vi gått inn på hver enkelt faktor, og sett på hvilken praktisk betydning hvert funn har. Ved å undersøke hvordan personlige faktorer påvirker økonomisk trygghet, kan man få en bedre forståelse av hvordan man kan angripe problemstillingen om personlig økonomi.

Den modifiserte begrepsmodellen kan bidra til innsikt på flere nivåer. Individuer er forskjellige og påvirkes alle av sin unike personlighet. Våre funn kan derfor hjelpe mennesker med å forstå økonomisk trygghet, og få et bredere innblikk i hva som er med å påvirke den. Med en bredere forståelse vil individet selv kunne forbedre den økonomiske tryggheten i større grad. Mere kunnskap rundt tema gir dermed individer muligheten til å forstå deres økonomiske atferdsmønstre og det vil derfor være lettere å ta grep i positiv retning rundt egen økonomi.

Våre funn er også et viktig bidrag til for eksempel bank og andre finansielle tjenester. I oppstartsprosessen av vår studie hadde vi et samarbeid med forbrukerøkonom Linda Tofteng Eliassen i Sparebank1 Nord-Norge. Hun jobber blant annet med å styrke kunnskapen og forståelsen av personlig økonomi ut mot befolkningen. I tillegg har Eliassen et samarbeid med Ungt Entreprenørskap, hvor de sammen prøver å få personlig økonomi inn i skolen hos videregående elever. Vår studie har dermed allerede fanget oppmerksomhet i både finans og utdanningssektoren. Resultatene fra vår studie kan derfor brukes i prosessen om å lære individer om personlig økonomi og økonomisk trygghet fra ung alder. Økt forståelse om hvordan personlige faktorer påvirker økonomisk trygghet, kan også hjelpe rådgivere til å forstå kundene sine bedre, og på denne måten kunne hjelpe de i bedre grad.

5.10 Begrensninger og forslag til videre forskning

Formålet med denne studien var å undersøke hvordan personlige faktorer påvirker individers grad av økonomiske trygghet. Med utgangspunkt i det teoretiske rammeverket har vi kartlagt faktorer som påvirker økonomisk trygghet. Dette gjelder subjektiv økonomisk kunnskap, økonomisk selvkontroll, intern kontrollplassering og materialisme. I tillegg har vi bekreftet tidligere funn om at økonomisk trygghet påvirker livskvalitet. Selv om undersøkelsen viser funn med støtte fra vårt teoretiske rammeverk, bør resultatene leses med forbehold om begrensningene til studien.

Studiens tidsperspektiv er begrenset til fem måneder og vi kan av den grunn bare fastslå resultater ved et gitt tidspunkt. På grunn av at vi utfører en tverrsnittstudie, har vi ikke fått muligheten til å undersøke om det finnes samsvar over en lengre tidsperiode samt tolke kausale sammenhenger. Forslag til videre forskning vil derfor være å se på disse sammenhengene ved flere anledninger og over en lengre tidsperiode for å styrke den interne validiteten (Saunders et al., 2012).

På grunn av ressurser og tidsperspektiv har vi benyttet oss av et bekvemmelighetsutvalg, hvor vi også har delt spørreundersøkelsen kun gjennom vårt eget nettverk. Undersøkelsens resultater kan av den grunn ikke generaliseres utover det utvalget som er presentert i datasettet. Forslag til videre forskning vil være å bruke et sannsynlighetsutvalg for å styrke funnenes generaliserbarhet.

Som nevnt i kapittel 5.5, har vi funnet en svak påvirkning mellom materialisme og økonomisk trygghet. Hypotesen viste seg å være signifikant på 10%-nivå, og vi foreslår derfor at dette bør forskes videre på. Det ville vært interessant å se om videre studier knyttet til materialisme vil støtte eller forkaste vår hypotese.

Vår studie tar utgangspunkt i et begrenset utvalg av personlige faktorer. Vi har allerede bekreftet at personlige faktorer spiller en rolle når det kommer til økonomisk trygghet. Våre funn bekrefter at subjektiv økonomisk kunnskap, økonomisk selvkontroll, intern kontrollplassering og materialisme har en påvirkning. Våre valg av personlige faktorer er basert på gap i forskningen, og vi kan ikke utelukke at det finnes flere faktorer med påvirkningskraft. På bakgrunn av dette vil forslag til videre forskning være å bygge på våre funn, samt inkludere flere personlige faktorer som ikke har blitt undersøkt tidligere. Ved utgangspunkt i den dynamiske definisjonen av økonomisk trygghet kan et spennende forslag være å undersøke om fremtidsperspektiv har en positiv effekt på økonomisk trygghet. En annen variabel som kunne vært interessant å se på i sammenheng med vår modell er begrepet self efficacy (Brüggen et al., 2017). Dette på bakgrunn av at våre funn viser en sammenheng mellom selvtillit og økonomisk trygghet.

Referanseliste

- Barden, J. & Petty, R. E. (2008). The Mere Perception of Elaboration Creates Attitude Certainty: Exploring the Thoughtfulness Heuristic. *Journal of personality and social psychology*, 95(3), 489-509. <https://doi.org/10.1037/a0012559>
- Bearden, W. O. & Haws, K. L. (2012). How low spending control harms consumers. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 40(1), 181-193. <https://doi.org/10.1007/s11747-011-0282-1>
- Belk, R. W. (1984). Three Scales to Measure Constructs Related to Materialism: Reliability, Validity, and Relationships to Measures of Happiness. *Advances in consumer research*, 11, 291.
- Bojer, H., Engelstad, F., Heidar, K., Hernes, H. M. & Stjernø, S. (1987). *Norsk samfunnsleksikon* (1. utg.). Pax.
- Botolfsen, P. & Helbostad, J. (2010). Reliabilitet av den norske versjonen av Timed Up and Go (TUG) *Fysioterapeuten*, 5, 2-10.
https://www.fysioterapeuten.no/files/archive/560/5396/version/3/file/0510_Fagartikke_1_1_489383.pdf
- Breivik, G., Sand, T. S. & Sookermany, A. M. (2017). Sensation seeking and risk-taking in the Norwegian population. *Personality and Individual Differences*, 119, 266-272.
<https://doi.org/10.1016/j.paid.2017.07.039>
- Brüggen, E. C., Hogueve, J., Holmlund, M., Kabadayi, S. & Löfgren, M. (2017). Financial well-being: A conceptualization and research agenda. *Journal of Business Research*, 79, 228-237. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2017.03.013>
- Bryman, A., Bell, E. & Harley, B. (2018). *Business Research Methods* (5. utg.). Oxford University Press.
- Cacioppo, J. T. & Petty, R. E. (1982). The need for cognition. *Journal of personality and social psychology*, 42(1), 116-131. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.42.1.116>

- Cacioppo, J. T., Petty, R. E. & Feng Kao, C. (1984). The Efficient Assessment of Need for Cognition. *Journal of Personality Assessment*, 48(3), 306-307.
https://doi.org/10.1207/s15327752jpa4803_13
- Cairns, E., McWhirter, L., Duffy, U. & Barry, R. (1990). The stability of self-concept in late adolescence: Gender and situational effects. *Personality and Individual Differences*, 11(9), 937-944. [https://doi.org/10.1016/0191-8869\(90\)90275-V](https://doi.org/10.1016/0191-8869(90)90275-V)
- CFPB. (2015). *Financial well-being: The goal of financial education*. Consumer Financial Protection Bureau. https://files.consumerfinance.gov/f/201501_cfpb_report_financial-well-being.pdf
- Clarkson, J. J. (2021). *Mastering Self-Control*. Cambridge University Press.
<https://doi.org/10.1017/9781108866613>
- Cobb-Clark, D. A. & Schurer, S. (2012). The stability of big-five personality traits. *Economics Letters*, 115(1), 11-15. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2011.11.015>
- Diener, E. (2009). Subjective well-being. *The science of well-being*, 11-58.
<https://doi.org/10.1007/978-90-481-2350-62>
- Diener, E., Emmons, R. A., Larsen, R. J. & Griffin, S. (1985). The Satisfaction With Life Scale. *Journal of Personality Assessment*, 49(1), 71-75.
https://doi.org/10.1207/s15327752jpa4901_13
- Diener, E., Scollon, C. N. & Lucas, R. E. (2009). The evolving concept of subjective well-being: the multifaceted nature of happiness. *Springer Science + Business Media*, 39.
https://doi.org/10.1007/978-90-481-2354-4_4
- Dolan, P., Peasgood, T. & White, M. (2008). Do we really know what makes us happy? A review of the economic literature on the factors associated with subjective well-being. *Journal of economic psychology*, 29(1), 94-122.
<https://doi.org/10.1016/j.joep.2007.09.001>

- Donnelly, G., Iyer, R. & Howell, R. T. (2012). The Big Five personality traits, material values, and financial well-being of self-described money managers. *Journal of economic psychology*, 33(6), 1129-1142. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2012.08.001>
- Drentea, P. & Lavrakas, P. J. (2000). Over the limit: the association among health, race and debt. *Social science & medicine*, 50(4), 517-529. [https://doi.org/10.1016/S0277-9536\(99\)00298-1](https://doi.org/10.1016/S0277-9536(99)00298-1)
- Eid, M. & Larsen, R. J. (2008). *The science of subjective well-being*. Guilford Press.
- Eriksen, T. H. (2006). *Trygghet*. Universitetsforlaget.
- Farrell, L., Fry, T. R. & Risse, L. (2016). The significance of financial self-efficacy in explaining women's personal finance behaviour. *Journal of economic psychology*, 54, 85-99. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2015.07.001>
- Fasting, M. (2018). *Finnes det noe negativt med kunnskap?* Civita. <https://civita.no/politisk-filosofi-og-idedebatt/finnes-det-noe-negativt-med-kunnskap/>
- Field, A. (2013). *Discovering statistics using IBM SPSS statistics*. Sage.
- Flynn, L. R. & Goldsmith, R. E. (1999). A short, reliable measure of subjective knowledge. *Journal of Business Research*, 46(1), 57-66. [https://doi.org/10.1016/S0148-2963\(98\)00057-5](https://doi.org/10.1016/S0148-2963(98)00057-5)
- Fromm, E. (2013). *To have or to be?* A&C Black.
- Frøjd, K. (2021, 24.mai). *Inkassotoppen slår alarm - særlig bekymret for en aldersgruppe*. TV2 Nyheter. <https://www.tv2.no/a/13956241/>
- Furnham, A. (1986). Economic locus of control. *Human relations*, 39(1), 29-43. <https://doi.org/10.1177/001872678603900102>
- Garðarsdóttir, R. B. & Dittmar, H. (2012). The relationship of materialism to debt and financial well-being: The case of Iceland's perceived prosperity. *Journal of economic psychology*, 33(3), 471-481. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2011.12.008>

- Gerrans, P., Speelman, C. & Campitelli, G. (2014). The relationship between personal financial wellness and financial wellbeing: A structural equation modelling approach. *Journal of Family and Economic Issues*, 35(2), 145-160. <https://doi.org/10.1007/s10834-013-9358-z>
- Golafshani, N. (2003). Understanding reliability and validity in qualitative research. *The qualitative report*, 8(4), 597-607. <https://doi.org/10.46743/2160-3715/2003.1870>
- Gutter, M. & Copur, Z. (2011). Financial behaviors and financial well-being of college students: Evidence from a national survey. *Journal of Family and Economic Issues*, 32(4), 699-714. <https://doi.org/10.1007/s10834-011-9255-2>
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J. & Anderson, R. E. (2014). *Multivariate Data Analysis*. Pearson Education UK.
- Hansen, H., Samuelsen, B. M. & Sallis, J. E. (2013). The moderating effects of need for cognition on drivers of customer loyalty. *European Journal of Marketing*, 47(8), 1157-1176. <https://doi.org/10.1108/03090561311324264>
- Harrison, N., Agnew, S. & Serido, J. (2015). Attitudes to debt among indebted undergraduates: A cross-national exploratory factor analysis. *Journal of economic psychology*, 46, 62-73. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2014.11.005>
- Haugtvedt, C. P. & Petty, R. E. (1992). Personality and persuasion : need for cognition moderates the persistence and resistance of attitude changes. *Journal of personality and social psychology*, 63(2), 308-319. <https://doi.org/10.1037//0022-3514.63.2.308>
- Haws, K. L. (2017). Self-control in consumer spending decisions. I *The Routledge International Handbook of Self-Control in Health and Well-Being* (s. 377-389). Routledge.
- Haws, K. L., Bearden, W. O. & Nenkov, G. Y. (2012). Consumer spending self-control effectiveness and outcome elaboration prompts. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 40(5), 695-710. <https://doi.org/10.1007/s11747-011-0249-2>

- Haws, K. L., Davis, S. W. & Dholakia, U. M. (2016). Control over what? Individual differences in general versus eating and spending self-control. *Journal of Public Policy & Marketing*, 35(1), 37-57. <https://doi.org/10.1509/jppm.14.149>
- Hittner, J. B. (2004). Alcohol use among american college students in relation to need for cognition and expectations of alcohol's effects on cognition. *Current Psychology*, 23(2), 173-187. <https://doi.org/10.1007/BF02903077>
- Holmen, H. A. (2021). *Kunnskap*. Store norske leksikon. <https://snl.no/kunnskap>
- Holte, A. (2021). *Psykisk helserettighet #5: Følelsen av trygghet*. Mitt valg. <https://www.determinnvalg.no/nyheter/psykisk-helserettighet-5-folelsen-av-trygghet>
- Jacobsen, D. I. (2013). *Hvordan gjennomføre undersøkelser?* (2. utg.). Høyskoleforlaget.
- Johannessen, A., Tufte, P. A. & Christoffersen, L. (2015). *Introduksjon til samfunnsvitenskapelig metode* (4. utg.). Abstrakt forlag.
- Jordan, C. H., Whitfield, M. & Zeigler-Hill, V. (2007). Intuition and the Correspondence Between Implicit and Explicit Self-Esteem. *Journal of personality and social psychology*, 93(6), 1067-1079. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.93.6.1067>
- Kempson, E. & Poppe, C. (2018). *Assessing the levels of financial capability and well-being in Norway; A summary report*. (Mission report nr. 19). Consumption Research Norway SIFO. <https://oda.oslomet.no/oda-xmli/bitstream/handle/20.500.12199/1326/OR-19%20Summary%20report%20wellbeeing%20.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Kilbourne, W. E. & LaForge, M. C. (2010). Materialism and its relationship to individual values: Materialism and Values. *Psychology & Marketing*, 27(8), 780-798. <https://doi.org/10.1002/mar.20357>
- Lee, J. M., Lee, J. & Kim, K. T. (2020). Consumer financial well-being: Knowledge is not enough. *Journal of Family and Economic Issues*, 41(2), 218-228. <https://doi.org/10.1007/s10834-019-09649-9>

- Lefcourt, H. M., Miller, R. S., Ware, E. E. & Sherk, D. (1981). Locus of control as a modifier of the relationship between stressors and moods. *Journal of personality and social psychology*, 41(2), 357. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.41.2.357>
- Linnes, L. (2021). *Tips og råd om personlig økonomi*. Financer. <https://financer.com/no/personlig-okonomi/>
- Lusardi, A. & Mitchell, O. S. (2007). Baby boomer retirement security: The roles of planning, financial literacy, and housing wealth. *Journal of monetary Economics*, 54(1), 205-224. <https://doi.org/10.1016/j.jmoneco.2006.12.001>
- Lusardi, A., Mitchell, O. S. & Curto, V. (2010). Financial literacy among the young. *Journal of consumer affairs*, 44(2), 358-380. <https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.2010.01173.x>
- McKevitt, C. & Wolfe, C. (2002). Quality of life: What, how, why?: The view of healthcare professionals. *Quality in Ageing and Older Adults*, 3(1), 13-19. <https://doi.org/10.1108/14717794200200003>
- Mentalhelse. (2021). *Aktivitet, økonomi og bolig*. <https://mentalhelse.no/om-oss/ansatte/politikk/apenhet>
- Mishra, S. (2014). Decision-making under risk: Integrating perspectives from biology, economics, and psychology. *Personality and Social Psychology Review*, 18(3), 280-307. <https://doi.org/10.1177/1088868314530517>
- Muir, K., Hamilton, M., Noone, J., Marjolin, A., Salignac, F. & Saunders, P. (2017). *Exploring financial wellbeing in the Australian context*. Centre for Social Impact & Social Policy Research Centre. https://www.csi.edu.au/media/Exploring_Financial_Wellbeing_in_the_Australian_Context_Final_Report.pdf
- Mutlu, Ü. & Özer, G. (2021). The moderator effect of financial literacy on the relationship between locus of control and financial behavior. *Kybernetes*, 51(3), 1114-1126. <https://doi.org/10.1108/K-01-2021-0062>

- Nejad, M. G. & Javid, K. (2018). Subjective and objective financial literacy, opinion leadership, and the use of retail banking services. *International Journal of Bank Marketing*, 36(4), 784-804. <https://doi.org/10.1108/IJBM-07-2017-0153>
- Netemeyer, R. G., Warmath, D., Fernandes, D. & Lynch, J. G. (2018). How Am I Doing? Perceived Financial Well-Being, Its Potential Antecedents, and Its Relation to Overall Well-Being. *The Journal of consumer research*, 45(1), 68-89. <https://doi.org/10.1093/jcr/ucx109>
- Norvilitis, J. M., Szablicki, P. B. & Wilson, S. D. (2003). Factors influencing levels of credit - card debt in College Students 1. *Journal of applied social psychology*, 33(5), 935-947. <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.2003.tb01932.x>
- O'Neill, B., Sorhaindo, B., Xiao, J. J. & Garman, E. T. (2005). Financially distressed consumers: Their financial practices, financial well-being, and health. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 16(1), 73-87.
- Oxford University Press. (2022). Materialism. I *Oxford Learner's Dictionaries*. <https://www.oxfordlearnersdictionaries.com/definition/english/materialism?q=materiam>
[ism](https://www.oxfordlearnersdictionaries.com/definition/english/materialism?q=materiam)
- Park, C. W., Mothersbaugh, D. L. & Feick, L. (1994). Consumer Knowledge Assessment. *The Journal of consumer research*, 21(1), 71-82. <https://doi.org/10.1086/209383>
- Perry, V. G. & Morris, M. D. (2005). Who is in control? The role of self - perception, knowledge, and income in explaining consumer financial behavior. *Journal of consumer affairs*, 39(2), 299-313. <https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.2005.00016.x>
- Petty, R. E., Briñol, P., Loersch, C. & Mccaslin, M. J. (2009). The Need for Cognition. I M. R. Leary & R. H. Hoyle (Red.), *The handbook of individual differences in social behaviour* (s. 318-329). Guilford Press.
- Ponchio, M. C., Cordeiro, R. A. & Gonçalves, V. N. (2019). Personal factors as antecedents of perceived financial well-being: evidence from Brazil. *International Journal of Bank Marketing*, 47(4), 1004-1024. <https://doi.org/10.1108/IJBM-03-2018-0077>

- Richins, M. & Fournier, S. (1991). Some theoretical and popular notions concerning materialism. *Journal of Social Behavior and Personality*, 6(6), 403-414.
- Richins, M. L. (2004). The material values scale: Measurement properties and development of a short form. *Journal of consumer Research*, 31(1), 209-219.
<https://doi.org/10.1086/383436>
- Richins, M. L. & Dawson, S. (1992). A Consumer Values Orientation for Materialism and Its Measurement: Scale Development and Validation. *The Journal of consumer research*, 19(3), 303-316. <https://doi.org/10.1086/209304>
- Riitsalu, L. & Murakas, R. (2019). Subjective financial knowledge, prudent behaviour and income: The predictors of financial well-being in Estonia. *International Journal of Bank Marketing*, 37(4), 934-950. <https://doi.org/10.1108/IJBM-03-2018-0071>
- Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological monographs: General and applied*, 80(1), 1-28.
<https://doi.org/10.1037/h0092976>
- Sagdahl, M. S. (2021). *Lykke*. Store Norske Leksikon <https://snl.no/lykke>
- Saunders, M., Philip, L. & Thornhill, A. (2012). *Research Methods for Business Students* (8. utg.). Pearson Education Limited.
- Schwartz, S. H., Cieciuch, J., Vecchione, M., Davidov, E., Fischer, R., Beierlein, C., Ramos, A., Verkasalo, M., Lönnqvist, J.-E. & Demirutku, K. (2012). Refining the theory of basic individual values. *Journal of personality and social psychology*, 103(4), 663-688. <https://doi.org/10.1037/a0029393>
- Selnes, F. (1999). *Markedsundersøkelser* (4. utg. utg.). Tano Aschehoug.
- Serido, J., Shim, S. & Tang, C. (2013). A developmental model of financial capability: A framework for promoting a successful transition to adulthood. *International Journal of Behavioral Development*, 37(4), 287-297. <https://doi.org/10.1177/0165025413479476>

- She, L., Rasiah, R., Turner, J. J., Guptan, V. & Nia, H. S. (2021). Psychological beliefs and financial well-being among working adults: the mediating role of financial behaviour. *International Journal of Social Economics*, 49(2), 190-209.
<https://doi.org/10.1108/IJSE-07-2021-0389>
- Shim, S., Xiao, J. J., Barber, B. L. & Lyons, A. C. (2009). Pathways to life success: A conceptual model of financial well-being for young adults. *Journal of Applied Developmental Psychology*, 30(6), 708-723.
<https://doi.org/10.1016/j.appdev.2009.02.003>
- Smidt, W., Kammermeyer, G., Roux, S., Theisen, C. & Weber, C. (2018). Career success of preschool teachers in Germany—the significance of the Big Five personality traits, locus of control, and occupational self-efficacy. *Early Child Development and Care*, 188(10), 1340-1353. <https://doi.org/10.1080/03004430.2017.1314275>
- Smith, G. (2008). Does gender influence online survey participation?: A record-linkage analysis of university faculty online survey response behavior. *ERIC Document Reproduction Service No. ED 501717*.
- Starr, M. A. (2007). Saving, spending, and self-control: Cognition versus consumer culture. *Review of Radical Political Economics*, 39(2), 214-229.
<https://doi.org/10.1177/0486613407302484>
- Stone, A. A. & Mackie, C. J. (2013). *Subjective well-being: measuring happiness, suffering, and other dimensions of experience*. The National Academies Press.
- Stranden, R. & Rosvold, K. A. (2018). *Sikkerhet*. Store Norske Leksikon
<https://snl.no/sikkerhet>
- Summerville, A. & Roese, N. J. (2008). Dare to compare: Fact-based versus simulation-based comparison in daily life. *Journal of Experimental Social Psychology*, 44(3), 664-671.
<https://doi.org/10.1016/j.jesp.2007.04.002>
- Svartdal, F. (2020a). *Faktoranalyse*. Store norske leksikon. <https://snl.no/faktoranalyse>
- Svartdal, F. (2020b). *Locus of Control*. Store norske leksikon. https://snl.no/locus_of_control

- Tahir, M. S., Ahmed, A. D. & Richards, D. W. (2021). Financial literacy and financial well-being of Australian consumers: A moderated mediation model of impulsivity and financial capability. *International Journal of Bank Marketing*, 39(7), 1377-1394.
<https://doi.org/10.1108/IJBM-09-2020-0490>
- Trimpop, R., M. (1994). *The psychology of risk taking behavior*. Elsevier Science B.V.
- Van Praag, B. M., Frijters, P. & Ferrer-i-Carbonell, A. (2003). The anatomy of subjective well-being. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 51(1), 29-49.
[https://doi.org/10.1016/S0167-2681\(02\)00140-3](https://doi.org/10.1016/S0167-2681(02)00140-3)
- Vosloo, W., Fouché, J. & Bernard, J. (2014). *The Relationship Between Financial Efficacy, Satisfaction With Remuneration And Personal Financial Well-Being* (Publikasjonsnr. 6) [Doktorgradsavhandling]. North-West University.
- Ward, S. & Wackman, D. (1971). Family and Media Influences On Adolescent Consumer Learning. *The American behavioral scientist*, 14(3), 415-427.
<https://doi.org/10.1177/000276427101400315>
- Xiao, J. J., Chen, C. & Sun, L. (2015). Age differences in consumer financial capability. *International journal of consumer studies*, 39(4), 387-395.
<https://doi.org/10.1111/ijcs.12205>
- Xiao, J. J., Sorhaindo, B. & Garman, E. T. (2006). Financial behaviours of consumers in credit counselling. *International journal of consumer studies*, 30(2), 108-121.
<https://doi.org/10.1111/j.1470-6431.2005.00455.x>
- Yates, F., J. (1992). *Risk-taking behavior*. Wiley.
- Zhang, D. C., Highhouse, S. & Nye, C. D. (2019). Development and validation of the general risk propensity scale (GRiPS). *Journal of Behavioral Decision Making*, 32(2), 152-167. <https://doi.org/10.1002/bdm.2102>
- Zia-ur-Rehman, M., Latif, K., Mohsin, M., Hussain, Z., Baig, S. A. & Imtiaz, I. (2021). How perceived information transparency and psychological attitude impact on the financial

well-being: mediating role of financial self-efficacy. *Business Process Management Journal*, 27(6), 1836-1853. <https://doi.org/10.1108/BPMJ-12-2020-0530>

Zuckerman, M. (1979). *Sensation seeking: Beyond the Optimal Level of Arousal*. Lawrence Erlbaum

Zuckerman, M. (2007). *Sensation seeking and risky behavior*. American Psychological Association

Zuckerman, M. & Kuhlman, D. M. (2000). Personality and risk - taking: common bisocial factors. *Journal of personality*, 68(6), 999-1029. <https://doi.org/10.1111/1467-6494.00124>

Vedlegg

Vedlegg 1 - Oversettelse av operasjonalisering

Engelsk (original)	Norsk oversettelse
Økonomisk Trygghet	
1. I could handle a major unexpected expense	Jeg har alltid penger nok til å takle uforutsette utgifter
2. I am securing my financial future	Jeg tror jeg min økonomiske fremtid er ganske godt sikret
3. Because of my money situation...I will never have the things I want in life	Min personlige økonomi gjør det ikke mulig å få alt jeg ønsker her i livet
4. I can enjoy life because of the way I'm managing my money	Måten jeg forvalter pengene mine på, gjør at jeg har det ganske bra
5. I am just getting by financially	Rent økonomisk klarer jeg meg akkurat fra måned til måned
6. I am concerned that the money I have or will save won't last	Jeg er ofte bekymret for at pengene jeg har eller vil spare, ikke vil være nok
7. Giving a gift...would put a strain on my finances for the month	Å gi en gave vil medføre at andre kostnader må kuttes den måneden
8. I have money left over at the end of the month	Jeg har alltid penger til overs i slutten av måneden
9. I am behind with my finances	Jeg er ofte på etterskudd med betaling av regninger
10. My finances control my life	Privatøkonomien min styrer store deler av hverdagen min
Risikotilbøyelighet	
1. Taking risks makes life more fun	Å ta risiko gjør livet morsommere
2. My friends would say that I'm a risk taker	Vennene mine vil si at jeg er en som ofte tar risiko
3. I enjoy taking risks in most aspects of my life	Jeg liker å ta sjanser på de fleste områder av livet
4. I would take a risk even if it meant I might get hurt	Jeg tar ofte risiko selv om jeg vet at det kan få konsekvenser
5. Taking risks is an important part of my life	Å ta risiko er en viktig del av livet mitt
6. I commonly make risky decisions	Jeg tar ofte risikable avgjørelser
7. I am a believer of taking chances	Jeg tror på å ta sjanser

8.	I am attracted, rather than scared, by risk	Jeg blir tiltrukket, snarere enn redd, av å ta risiko
----	---	---

Need for Cognition

1.	I would prefer complex to simple problems	Jeg foretrekker komplekse utfordringer fremfor enkle utfordringer
2.	The idea of relying on thought to make my way to the top appeals to me	Å bruke hodet for å nå toppen er en tanke som appellerer til meg
3.	I really enjoy a task that involves coming up with new solutions to problems	Jeg liker oppgaver som medfører å finne nye løsninger på problemer
4.	Learning new ways to think doesn't excite me very much	Å lære nye måter å tenke på er ikke særlig spennende
5.	I prefer my life to be filled with puzzles that I must solve	Jeg liker når hverdagen er fylt med utfordringer som må løses
6.	The notion of thinking abstractly is appealing to me	Jeg synes abstrakt tenkning er interessant
7.	I would prefer a task that is intellectual, difficult, and important to one that is somewhat important but does not require much thought	Jeg foretrekker oppgaver som er intellektuelle og viktige, fremfor oppgaver som ikke krever mye tankevirksomhet
8.	I feel relief rather than satisfaction after completing a task that requires a lot of mental effort	Jeg føler mer lettelse enn tilfredshet når en mentalt krevende oppgave er unnagjort
9.	It's enough for me that something gets the job done; I don't care how or why it works	Jeg er vanligvis fornøyd med at ting virker, og bryr meg ikke om hvordan de virker
10.	I usually end up deliberating about issues even when they do not affect me personally	Jeg bruker ofte tid på å tenke på en del ting selv om de egentlig ikke påvirker meg personlig
11.	I like tasks that require little thought to make my way to the top appeals to me	Jeg liker å ta ansvar for å løse situasjoner som krever mye tenking
12.	Thinking is not my idea of fun	Å tenke for mye er ikke særlig morsomt
13.	I would rather do something that requires little thought than something that is sure to challenge my thinking abilities	Jeg liker bedre ting som krever lite tankevirksomhet enn noe som garantert utfordrer mine evner til å tenke
14.	I try to anticipate and avoid situations where there is likely chance I will have to think in depth about something	Jeg prøver å forutse og gå inn i situasjoner hvor det er en sjanse for at jeg må tenke dypt igjennom ting
15.	I find satisfaction in deliberating hard and for long hours	Jeg synes det er tilfredsstillende å vurdere ting over lang tid
16.	I only think as hard as I have to	Jeg tenker ikke hardere på ting enn jeg må

17.	I prefer to think about small, daily projects to long-term ones	Jeg liker bedre å tenke på små dagligdagse ting enn langsiktige prosjekter
18.	I like to have the responsibility of handling a situation that requires a lot of thinking	Jeg liker utfordringer som krever lite tankevirksomhet straks de er lært

Subjektiv økonomisk kunnskap

1.	I know pretty much about fashion clothing	Jeg vet ganske mye om personlig økonomi
2.	I do not feel very knowledgeable about fashions	Jeg føler meg ikke veldig kunnskapsrik om personlig økonomi
3.	Among my circle of friends, I'm one of the "experts" on fashion clothing	Blant vennekretsen min er jeg en av «ekspertene» på personlig økonomi
4.	Compared to most other people, I know less about fashion clothing	Sammenlignet med de fleste andre vet jeg lite om personlig økonomi
5.	When it comes to fashion, I really don't know a lot	Når det kommer til personlig økonomi, kan jeg egentlig ikke så mye

Økonomisk selvkontroll

1.	I am good at resisting tempting purchases	Jeg er flink til å motstå fristende kjøp
2.	I have a hard time breaking bad spending habit	Jeg har vansker med å bryte dårlige forbruksvaner
3.	I buy inappropriate things	Jeg kjøper upassende ting
4.	I buy certain things that are bad for my budget, if they are very appealing	Jeg kjøper ofte ting jeg liker, selv om jeg vet at det ikke er lurt rent økonomisk
5.	I refuse to buy things that are bad for my finances	Jeg lar konsekvent være å kjøpe ting som er uheldig for min privatøkonomi
6.	People would say that I have iron self-discipline with my spending	Folk vil si at jeg har god selvdisiplin med forbruket mitt
7.	I am able to work effectively toward long-term financial goals	Jeg er i stand til å jobbe effektivt mot langsiktige økonomiske mål
8.	Sometimes I can't stop myself from buying something, even if I know it is very unnecessary	Noen ganger klarer jeg ikke å la være å kjøpe noe, selv om jeg vet at det er unødvendig
9.	I often spend money without thinking through the financial consequences	Jeg bruker ofte penger uten å tenke gjennom de økonomiske konsekvensene
10.	I wish I had more self-discipline in spending my money	Jeg skulle ønske jeg hadde mer selvdisiplin i hvordan jeg bruker pengene mine

Materialisme

1.	I admire people who own expensive homes, cars and clothes	Jeg beundrer folk som eier dyre hjem, biler og klær
2.	The things I own say alot about how well I'm doing in life	Tingene jeg eier sier mye om hvor bra jeg har det i livet
3.	Buying things gives me a lot of pleasure	Å kjøpe ting gir meg mye glede
4.	I like a lot of luxury in my life	Jeg liker mye luksus i livet mitt
5.	My life would be better if I owned certain things I don't have	Livet mitt ville vært bedre hvis jeg eide en del ting jeg i dag ikke har
6.	I'd be happier if I could afford to buy more things	Jeg ville vært mer fornøyd (glad, lykkeligere) hvis jeg hadde råd til å kjøpe flere ting

Intern kontrollplassering

1.	There is really no way I can solve some of my problems	Mange problemer i livet kan man ikke løse på egenhånd
2.	I am being pushed around in life	Det som skjer oss i livet er som regel styrt av flokken vi er en del av.
3.	There is little i can do to change the important things in my life	Det er lite jeg selv kan gjøre for å endre de viktige tingene i livet mitt
4.	I can do anything I set my mind to	Jeg kan gjøre alt jeg bestemmer meg for
5.	What happens to me in the future depends on me	Hva som skjer med meg i fremtiden avhenger kun av meg selv
6.	Helpless in dealing with the problems of life	Konfrontert med livets mange utfordringer, føler jeg meg ofte ganske hjelpeløs.
7.	I have little control over the things that happen to me	Jeg har lite kontroll over tingene som skjer med meg

Livskvalitet

1	In most ways my life is close to my ideal	Livet mitt er på mange måter nært mitt ideal-liv.
2	The conditions of my life are excellent	Jeg syns livet mitt egentlig er helt utmerket
3	I am satisfied with my life	Jeg er fornøyd med livet mitt
4	So far I have gotten the important things I want in life	Så langt har jeg stort oppnådd det jeg ønsker meg i livet
5	If I could live my life over, I would change almost nothing	Hvis jeg kunne leve livet mitt om igjen, ville jeg nesten ikke endret på noe

Vedlegg 2 – Spørreundersøkelse

Personlig Økonomi

0 %

Obligatoriske felter er merket med stjerne *

Hei!

Vi er to flittige studenter som nå er igang med å fullføre vår masteroppgave i økonomi og administrasjon ved Handelshøgskolen i Tromsø. I den forbindelse trenger vi hjelp av deg som har et forhold til personlig økonomi og er over 18 år.

Dersom du opplever at noen av spørsmålene kan være vanskelig å svare på, ønsker vi at du velger det alternativet som passer deg best. Undersøkelsen er anonym og kan ikke spores tilbake til enkeltpersoner, og skal kun benyttes i denne studien. Spørreundersøkelsen tar mellom 5-10 minutter å gjennomføre.

På forhånd, tusen takk for hjelpen!

Rikke Sævik

Masterstudent ved UiT - Norges Arktiske Universitet

E-post: rsa056@uit.no

Frida Malnes Pettersen

Masterstudent ved UiT - Norges Arktiske Universitet

E-post: fpe016@uit.no

Obligatoriske felter er merket med stjerne *

Under finner du noen påstander som dreier seg om ditt forhold til personlig økonomi. Vi ber deg svare på hvorvidt du er uenig eller enig i disse påstandene.

	Helt uenig	2	3	4	Helt enig
Jeg vet ganske mye om personlig økonomi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jeg føler meg ikke veldig kunnskapsrik om personlig økonomi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
I vennekretsen min er jeg en av «ekspertene» på personlig økonomi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sammenlignet med de fleste andre vet jeg lite om personlig økonomi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Når det kommer til personlig økonomi, kan jeg egentlig ikke så mye	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Obligatoriske felter er merket med stjerne *

De neste påstandene dreier seg om hvordan du har det i livet. Angi i hvilken grad du er uenig eller enig i disse påstandene.

	Helt uenig	2	3	4	Helt enig
Livet mitt er på mange måter nært mitt ideal-liv.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jeg synes livet mitt egentlig er helt utmerket	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jeg er fornøyd med livet mitt	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Så langt har jeg stort sett oppnådd det jeg ønsker meg i livet	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Hvis jeg kunne leve livet mitt om igjen, ville jeg nesten ikke endret på noe	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Obligatoriske felter er merket med stjerne *

De neste påstandene omhandler din økonomiske hverdag. Fremdeles er påstandene bygget slik at du skal angi i hvilken grad du er uenig eller enig.

	Helt uenig	2	3	4	Helt enig
Jeg har alltid penger nok til å takle uforutsette utgifter	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jeg tror min økonomiske fremtid er ganske godt sikret	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Min personlige økonomi gjør det ikke mulig å få alt jeg ønsker her i livet	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Måten jeg forvalter pengene mine på, gjør at jeg har det ganske bra	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Rent økonomisk klarer jeg meg akkurat fra måned til måned	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jeg er ofte bekymret for at pengene jeg har eller vil spare, ikke vil være nok	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Å gi en gave vil medføre at andre kostnader må kuttes den måneden	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jeg har alltid penger til overs i slutten av måneden	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jeg er ofte på etterskudd med betaling av regninger	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Privatøkonomien legger begrensninger på hva jeg kan finne på i hverdagen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Obligatoriske felter er merket med stjerne *

Nå vil vi presentere noen påstander om deg som person. Igjen er skalaen fra hvilken grad du er uenig eller enig.

	Helt uenig	2	3	4	Helt enig
Å ta risiko gjør livet morsommere	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Vennene mine vil si at jeg er en som ofte tar risiko	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jeg liker å ta sjanser på de fleste områder av livet	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jeg tar ofte risiko selv om jeg vet at det kan få konsekvenser	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Å ta risiko er en viktig del av livet mitt	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jeg tar ofte risikable avgjørelser	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jeg tror på å ta sjanser	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jeg blir tiltrukket, snarere enn redd, av å ta risiko	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Obligatoriske felter er merket med stjerne *

Nå er du halvveis. De neste påstandene dreier seg om deg og dine forbruksvaner. Angi i hvilken grad du er uenig eller enig i disse påstandene.

	Helt uenig	2	3	4	Helt enig
Jeg er flink til å motstå fristende kjøp	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jeg har vansker med å bryte dårlige forbruksvaner	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jeg kjøper upassende ting	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jeg kjøper ofte ting jeg liker, selv om jeg vet at det ikke er lurt rent økonomisk	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jeg lar konsekvent være å kjøpe ting som er uheldig for min privatøkonomi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Folk vil si at jeg har god selvdisiplin med forbruket mitt	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jeg er i stand til å jobbe effektivt mot langsiktige økonomiske mål	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Noen ganger klarer jeg ikke å la være å kjøpe noe, selv om jeg vet at det er unødvendig	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jeg bruker ofte penger uten å tenke gjennom de økonomiske konsekvensene	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jeg skulle ønske jeg hadde mer selvdisiplin i hvordan jeg bruker pengene mine	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Obligatoriske felter er merket med stjerne *

De neste påstandene er også om deg som person. Angi hvorvidt du er uenig eller enig i påstandene..

	Helt uenig	2	3	4	Helt enig
Mange problemer i livet kan man ikke løse på egenhånd	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Det som skjer oss i livet er som regel styrt av flokken vi er en del av.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Det er lite jeg selv kan gjøre for å endre de viktige tingene i livet mitt	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jeg kan gjøre alt jeg bestemmer meg for	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Hva som skjer med meg i fremtiden avhenger kun av meg selv	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Konfrontert med livets mange utfordringer, føler jeg meg ofte ganske hjelpeløs.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jeg har lite kontroll over tingene som skjer med meg	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Obligatoriske felter er merket med stjerne *

Nå kommer noen påstander som dreier seg om ditt forhold til eiendeler. Vi ønsker at du svarer på hvorvidt du er uenig eller enig i påstandene.

	Helt uenig	2	3	4	Helt enig
Jeg beundrer folk som eier dyre hjem, biler og klær	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tingene jeg eier sier mye om hvor bra jeg har det i livet	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Å kjøpe ting gir meg mye glede	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jeg liker at livet er luksuriøst	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Livet mitt ville vært bedre hvis jeg eide en del ting jeg i dag ikke har	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jeg ville vært mer fornøyd (glad, lykkeligere) hvis jeg hadde råd til å kjøpe flere ting	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Obligatoriske felter er merket med stjerne *

De neste påstandene dreier seg om hvordan du stiller deg til ulike typer problemløsning. Angi hvorvidt du ser deg uenig eller enig i påstandene.

	Helt uenig	2	3	4	Helt enig
Jeg foretrekker komplekse utfordringer fremfor enkle utfordringer	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Å bruke hodet for å nå toppen er en tanke som appellerer til meg	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jeg liker oppgaver som medfører å finne nye løsninger på problemer	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Å lære nye måter å tenke på er ikke særlig spennende	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jeg liker når hverdagen er fylt med utfordringer som må løses	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jeg synes abstrakt tenkning er interessant	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jeg foretrekker oppgaver som er intellektuelle og viktige, fremfor oppgaver som ikke krever mye tankevirksomhet	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jeg føler mer lettelse enn tilfredshet når en mentalt krevende oppgave er unnagjort	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Jeg er vanligvis fornøyd med at ting virker, og bryr meg ikke om hvordan de virker	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jeg bruker ofte tid på å tenke på en del ting selv om de egentlig ikke påvirker meg personlig	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jeg liker å ta ansvar for å løse situasjoner som krever mye tenking	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Å tenke for mye er ikke særlig morsomt	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jeg liker bedre ting som krever lite tankevirksomhet enn noe som garantert utfordrer mine evner til å tenke	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jeg prøver å forutse og gå inn i situasjoner hvor det er en sjanse for at jeg må tenke dypt igjennom ting	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jeg synes det er tilfredsstillende å vurdere ting over lang tid	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jeg tenker ikke hardere på ting enn jeg må	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jeg liker bedre å tenke på små dagligdagse ting enn langsiktige prosjekter	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jeg liker utfordringer som krever lite tankevirksomhet straks de er lært	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Obligatoriske felter er merket med stjerne *

Avslutningvis ønsker vi gjerne at du fyller ut feltene under.

Kjønn *

Kvinne

Mann

Vil ikke svare

Alder *

Arbeidssituasjon *

Velg det alternativet som passer deg best

Fulltidsjobb

Deltidsjobb

Arbeidsledig

Skoleelev

Student

Pensjonist

