

Anna Sara Fjeld

# Hva er det som gjeld

En kvantitativ studie av studenters tilbøyelighet til å merforbruke med kredittkort

## Overspending on credit card

A quantitative study of students' propensity to overspend with credit cards

**MASTEROPPGAVE - Økonomi og administrasjon/siviløkonom  
Trondheim, Mai 2016**

Hovedprofil: Strategi, organisasjon og ledelse

Veileder: Jon Martin Denstadli



NTNU har intet ansvar for synspunkter eller innhold i oppgaven.  
Framstillingen står utelukkende for studentens regning og ansvar.



## Forord

Denne masteravhandlingen markerer avslutningen på masterstudiet i økonomi og administrasjon ved Handelshøgskolen i Trondheim, innenfor hovedprofilen strategi, organisasjon og ledelse. Tema for oppgaven er lånefinansiert forbruk blant studenter.

En stor takk rettes til min enestående veileder Jon Martin Denstadli. Han har vært en tålmodig, dyktig og hjelpsom støttespiller gjennom hele prosessen. Oppgaven har bydd på mange utfordringer og har til tider skapt mye frustrasjon. Jeg vil med dette rette en spesiell takk til min samboer og kjæreste Fredrik Widerøe for at du har holdt ut med meg dette halve året. Til slutt ønsker jeg å takke alle medstudenter, venner og familie for at dere har gitt meg oppmuntring og støttende ord når motivasjonen har hatt behov for det.

Innholdet i denne oppgaven står for forfatters regning.

Trondheim, 23 mai 2016

---

Anna Sara Fjeld

## Sammendrag

Kredittkortgjelden i Norge vokser i takt med velstandsøkningen. Det er et paradoks at vi blir rikere for hvert år, men likevel handler mer med lånte penger enn noen gang. Seks av ti studenter har kredittkort og mange bruker dette kortet til merforbruk. Merforbruk er når man bruker mer penger enn man ellers ville gjort fordi man har penger på kreditt tilgjengelig. I min undersøkelse ønsker jeg å undersøke hva som kan forklare at studenter merforbruker med kredittkort. Problemstillingen som besvares i oppgaven er: *Hva kan forklare studenters tilbøyelighet til å merforbruke med kredittkort?* Med bakgrunn i oppgavens problemstilling og tidligere forskning på området, har jeg benyttet teorien om planlagt adferd som teoretisk rammeverk for undersøkelsen. Denne modellen forsøker å forklare adferd gjennom holdninger, subjektive normer og adferdskontroll. Jeg ønsket i tillegg å inkludere sosial sammenligning og kunnskap som mulige forklaringer på hvorfor studenter merforbruker med kredittkort. Begge disse forklaringsvariablene er derfor redegjort for.

For å kunne besvare problemstillingen er det benyttet en kvantitativ metode. En spørreundersøkelse ble gjennomført blant studenter ved NTNU og innsamlede data ble analysert ved hjelp av statistiske verktøy. Totalt svarte 353 respondenter på undersøkelsen. 221 av disse hadde kredittkort og fokus i analysene ble lagt på denne gruppen. Det er også blitt gjennomført intervjuer med kontaktpersoner i Lindorff og DNB kreditt for å ha nødvendig bakgrunnsinformasjon.

Hovedfunnet i undersøkelsen er at studentenes adferdskontroll og deskriptive normer har signifikant sammenheng med deres tilbøyelighet til å merforbruke. Sosial sammenligning og holdninger til merforbruk hadde på sin side ikke signifikant sammenheng med studentenes tilbøyelighet til å merforbruke. Funn viser videre at studentenes kunnskap ikke har påvirkning på holdningene til merforbruk.

Videre har undersøkelsen vist at det er en sammenheng mellom studentenes kunnskap og betalingsproblemer. Dette er fordi kunnskapsnivået påvirker studentens adferdskontroll og adferdskontrollen påvirker i sin tur tilbøyeligheten til merforbruk. Til slutt er det bekreftet en sammenheng mellom tilbøyeligheten til merforbruk og betalingsproblemer.

## Abstract

The credit card debt in Norway grows together with the increase of the living standards. It's a paradox that while we become more prosperous every year we lend increasingly more money to finance our needs. Six out of ten students have credit cards and many use their cards to overspend. Overspending in this case is when one spends more money than one normally would due to the availability through credit cards. In my study, I intend to examine what might explain the students' propensity to overspend on credit cards. The main issue of the study is: *What factors explain students' propensity to overspend with credit cards?* Based on this issue and previous research in the area, the theory of planned behavior has been used as a theoretical framework for the study. This model explains behaviour through attitude, subjective norms and self-efficacy. I also wanted to investigate if social comparison and knowledge could be possible explanations to why students overspend on their credit cards. Both these explanatory variables are therefore discussed.

To answer the main issue a quantitative method is utilized. A questionnaire was constructed and a survey performed among student at NTNU and collected data were analyzed using statistical software. In total 353 respondents answered the survey. 221 of this respondents reported having credit cards and the primary focus in the analysis was towards this group. Two interviews have also been conducted with relevant employees at Lindorff and DNB credit to collect necessary background information.

The main finding in the study is that the students' self-efficacy and descriptive norms have a significant relationship with their propensity to overspend. Social comparison and attitudes towards overspending did not however have any significant influence on the students' propensity towards overspending.

Furthermore, the study shows that there is a connection between the students' knowledge and payment issues. The knowledge levels influence the students' self-efficacy, which in turn influences the propensity towards overspending. Finally a relationship between the propensity towards overspending and payment issues have been found. Findings also show that the students' level of knowledge does not influence the attitude towards overspending significantly.

# Innholdsfortegnelse

<b>Forord</b>	<b>iii</b>
<b>Sammendrag</b>	<b>iv</b>
<b>Abstract</b>	<b>v</b>
<b>Innholdsfortegnelse</b>	<b>vi</b>
<b>Tabelliste</b>	<b>viii</b>
<b>Figurliste</b>	<b>viii</b>
<b>1 Innledning</b>	<b>1</b>
1.1 Problemstilling og forskningsspørsmål	3
1.2 Disposisjon	4
<b>2 Teori</b>	<b>6</b>
2.1 Teorien om planlagt adferd	6
2.1.1 Holdninger	8
2.1.2 Normer	10
2.1.3 Oppfattet adferdskontroll og self-efficacy	11
2.2 Kunnskap	13
2.3 Sosial sammenligning	14
2.4 Forskningsmodell og hypoteser	15
<b>3. Metode</b>	<b>18</b>
3.1 Valg av forskningsdesign	18
3.2 Innledende intervju	19
3.3 Datainnsamlingsmetode og utvalg	19
3.4 Spørreskjema	20
3.4.1 Utforming av spørreskjema	21
3.4.2 Variablenes målenivå og måleskala	22
3.5 Populasjon og utvalg	23
3.5.1 Utvalgets størrelse	24
3.5.2 Utvalget	25
3.6 Operasjonalisering	26
3.6.1 Operasjonalisering av subjektiv kunnskap	26
3.6.2 Operasjonalisering av objektiv kunnskap	27
3.6.3 Operasjonalisering av holdninger	27
3.6.4 Operasjonalisering av deskriptive normer	28
3.6.5 Operasjonalisering av adferdskontroll	28
3.6.6 Operasjonalisering av sosial sammenligning	29
3.6.7 Operasjonalisering og tilbøyelighet til merforbruk	29
3.7 Validitet og reliabilitet	30
3.7.1 Validitet	30
3.7.2 Reliabilitet	32
3.8 Analyser	33
3.9 Etikk	35
<b>4 Begrepsvalidering</b>	<b>36</b>
4.1 Begrepsvaliditet i latente variabler	36
4.1.1 Subjektiv kunnskap	36
4.1.2 Objektiv kunnskap	37
4.1.3 Holdning	38
4.1.4 Deskriptive normer	38

4.1.5	Oppfattet adferdskontroll	39
4.1.6	Sosial sammenligning	40
4.1.7	Tilbøyelighet til merforbruk	40
<b>4.2</b>	<b>Diskriminant validitet</b>	<b>41</b>
<b>5.</b>	<b>Resultater</b>	<b>43</b>
<b>5.1</b>	<b>Deskriptiv statistikk</b>	<b>43</b>
5.1.1	Beskrivende statistikk på antall kredittkort	43
5.1.2	Beskrivende statistikk på spørsmål om betalingsproblemer	44
5.1.3	Beskrivende statistikk på uavhengige variabler	45
<b>5.2</b>	<b>Kunnskap</b>	<b>48</b>
5.2.1	Årsak til anskaffelse av kredittkort	49
5.2.2	Bruk av kredittkort	50
<b>5.3</b>	<b>Kunnskapshypotesene</b>	<b>51</b>
5.3.1	Kunnskap og adferdskontroll	51
5.3.2	Kunnskap og holdning	52
<b>5.4</b>	<b>Hypoteser fra TPA-modellen</b>	<b>53</b>
5.4.1	Regresjon av utvidet modell	53
<b>5.5</b>	<b>Betalingsproblem</b>	<b>57</b>
5.5.1	Enveis variansanalyse	57
5.5.2	Korrelasjonsanalyse	59
<b>5.6</b>	<b>Oppsummering av resultater</b>	<b>61</b>
<b>6.</b>	<b>Diskusjon</b>	<b>62</b>
<b>6.1</b>	<b>Kredittkort</b>	<b>62</b>
<b>6.2</b>	<b>Betydningen av kunnskap for adferdskontroll og holdninger</b>	<b>63</b>
6.2.1	Studentens kunnskap om personlig økonomi	63
6.2.2	Kunnskap og adferdskontroll	64
6.2.3	Kunnskap og holdninger til merforbruk	66
<b>6.3</b>	<b>Holdninger og tilbøyelighet til merforbruk</b>	<b>67</b>
<b>6.4</b>	<b>Adferdskontroll og tilbøyelighet til merforbruk</b>	<b>68</b>
<b>6.5</b>	<b>Deskriptive normer og tilbøyelighet til merforbruk</b>	<b>70</b>
<b>6.6</b>	<b>Sosial sammenligning og tilbøyelighet til merforbruk</b>	<b>71</b>
<b>6.7</b>	<b>Betalingsproblemer</b>	<b>72</b>
<b>7</b>	<b>Studiens bidrag og implikasjoner</b>	<b>74</b>
<b>8</b>	<b>Vedlegg</b>	<b>79</b>
Vedlegg 1	Spørreskjema	79
Vedlegg 2	Oversikt over studieretning	82
Vedlegg 3	Kunnskapsnivå og kjønn	82
Vedlegg 4	Korrelasjon	83

## Tabelliste

Tabell 1: Sammenhengen mellom forskningsspørsmål og hypoteser.....	16
Tabell 2: Spørsmål om subjektiv kunnskap.....	27
Tabell 3: Spørsmål om objektiv kunnskap.....	27
Tabell 4: Spørsmål om holdning.....	28
Tabell 5: Spørsmål om normer.....	28
Tabell 6: Spørsmål om adferdskontroll.....	29
Tabell 7: Spørsmål om sosial sammenligning.....	29
Tabell 8: Spørsmål om tilbøyelighet.....	30
Tabell 9: Begrepsvaliditet forklaringsvariabel 1.....	37
Tabell 10: Begrepsvaliditet forklaringsvariabel 2.....	38
Tabell 11: Begrepsvaliditet forklaringsvariabel 3.....	39
Tabell 12: Begrepsvaliditet forklaringsvariabel 4.....	39
Tabell 13: Begrepsvaliditet forklaringsvariabel 5.....	40
Tabell 14: Begrepsvaliditet avhengig variabel.....	40
Tabell 15: Kredittkort.....	43
Tabell 16: Betalingsproblem.....	44
Tabell 17: Betalingsproblem 2.....	44
Tabell 18: Beskrivende statistikk på uavhengige variabler.....	45
Tabell 19: Subjektiv og objektiv kunnskap.....	48
Tabell 20: Korrelasjonsanalyse.....	49
Tabell 21: Multiple Respons – Årsaker til anskaffelse av kredittkort.....	50
Tabell 22: Multiple Respons – Hva kredittkort blir brukt til.....	50
Tabell 23: ANOVA – Adferdskontroll etter kunnskapsnivå.....	52
Tabell 24: ANOVA: holdning til merforbruke etter kunnskapsnivå.....	53
Tabell 25: Regresjon forskningsmodell.....	54
Tabell 26: ANOVA: regresjon.....	54
Tabell 27: Modellsammendrag.....	55
Tabell 28: Regresjonskoeffisienter.....	55
Tabell 29: Betalingsproblem.....	58
Tabell 30: Variansanalyse.....	58
Tabell 31: Korrelasjonsanalyse betalingsproblem.....	60

## Figurliste

Figur 1: Teorien om planlagt adferd.....	8
Figur 2: Forskningsmodell.....	15
Figur 3: Respondenters fordeling på ulike studieretninger.....	26
Figur 4: Diskriminant validitet.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Figur 5: Scatterplot subjektiv og objektiv kunnskap.....	49
Figur 6: Scatterplot betalingsproblemer og tilbøyelighet til merforbruk.....	59
Figur 7: Konklusjonsmodell.....	74



# 1 Innledning

Dagens samfunn betegnes som et forbrukersamfunn. I et forbrukersamfunn signaliseres kultur og livsstil gjennom ting, og varene har dermed fått en kulturell funksjon (Blindheim et al., 2004). Mennesker måler hverandre på grunnlag av hva de eier; det å være noe er blitt synonymt med å ha noe. I dette synet vil man alltid streve etter mer. Blindheim (2004:27) hevder at den kroniske mangeltilstand en blir med dette fundamentet for forbruk og forbrukersamfunnets puls og nerve.

En landsrepresentativ forbrukerundersøkelse viste at i 1958 hadde gjennomsnittshusholdningen en forbrukerutgift på 11 000 kroner i året, og i 2012 hadde denne økt til 436 000 kroner (Egge-Hoveid, 2012). Regner vi om 1958-beløpet til 2012-kroner, får vi en årlig utgift på 129 000 kroner. Det har altså vært nesten en tredobling i forbruket bare løpet av én generasjon (Egge-Hoveid, 2012).

Dette forbruket består også av forbruk på kredittkort. Kredittkort er et betalingskort hvor kortholder gis kreditt ved kjøp av varer og tjenester (Leksikon, 2007). Det er knyttet til en fastsatt kredittramme og nedbetalingen skjer i faste terminbeløp (ibid).

Blant alle grupper i samfunnet har bruken av kredittkort økt og den stigende kredittkortgjelden står som et paradoks til Norges svulmende velstandsøkning. I denne oppgaven vil fokuset være på studenter, som tilhører gruppen unge voksne i alderen 18 til 30 år. Inkassogjelden til denne gruppen er på svimlende én milliard kroner (Hotvedt, 2015) og antallet som skylder penger har vokst med 50 % siden 2005 (Forbrukslånkalkulatoren, 2015). Selv om aldersgruppen 30-50 år totalt sett har større betalingsproblemer enn unge voksne er økningen i prosent større blant unge (Forbrukslånkalkulatoren, 2015). Ifølge Statistisk sentralbyrå har seks av ti studenter kredittkort og 30 prosent av disse har ubetalt kredittkortgjeld (SSB, 2012). I gjennomsnitt skylder studentene 11 000 kroner på slike kort. Eldre studenter skylder mer enn yngre studenter.

En av konsekvensene ved å havne i dyp kredittkortgjeld, er at unge ikke er i stand til å kjøpe egen bolig. Trond Bentestuen i DNB Personmarked uttalte til NTB at unge voksne med høy kredittkortgjeld blir hengende "bakpå" før voksenlivet har begynt (Hotvedt, 2015). En annen konsekvens av å ha høy gjeld er at det kan ha negativ

effekt på den mentale helsen (Berger et al., 2013). Forskning har vist at personer med høy gjeld over lang tid har større sannsynlighet for å utvikle stress og depresjoner. Denne effekten er sterkere blant unge enn blant eldre (ibid).

Empiriske funn har vist at personer har et høyere konsum med kredittkort enn med kontanter eller andre betalingskort (Prelec og Simester, 2001). Det er derimot gjort lite forskning på faktorer som gjør at individ bruker mer penger på grunn av tilgangen til kreditt. I denne oppgaven vil denne typen forbruk betegnes som merforbruk (engelsk; "overspending"). Merforbruk har tidligere blitt forsket på (Chien og Devaney, 2001; Wang et al., 2011) og er et etablert begrep i litteraturen. Begrepet innebærer at tilgangen til kreditt gjør at man bruker mer penger enn man ellers ville gjort. Konsekvensene av dette kan være at utgiftene blir høyere enn inntektene og forbruket dermed blir høyere enn den økonomiske bæreevnen (Andersen, 2008). Merforbruk, ut fra denne forståelsen, er noe som hevdes å bidra til at unge havner i kredittgjeld. Derfor er det viktig å se på faktorer som kan forklare unges tilbøyelighet til å merforbruke

Kredittkort er ikke ensbetydende med merforbruk. Tvert i mot kan personen yte godt av fordelene som kredittkortet gir hvis gjelden betales tilbake innen fristen. I min oppgave vil jeg benytte begrepet merforbruk knyttet til den bruken av kredittkort som fører til et uønsket merforbruk, altså at forbruket får negative økonomiske konsekvenser .

I denne oppgaven ønsker jeg å kartlegge årsakene til studentenes tilbøyelighet til merforbruk. Tilbøyelighet til merforbruk er en etablert indikatorer på å merforbruke med kredittkort i litteraturen (Sotiropoulos og d'Astous, 2013). Ved å identifisere årsakene til tilbøyelighet til merforbruk vil det være mulig å sette i verk mer presise og treffsikre virkemidler for å redusere problemet.

## 1.1 Problemstilling og forskningsspørsmål

På bakgrunn av overstående kapittel er problemstillingen formulert på følgende måte:

*Hva kan forklare studenters tilbøyelighet til å merforbruke med kredittkort?*

Denne oppgaven skal studere studenters adferd knyttet til bruk av kredittkort. For å avgrense er studenter i denne oppgaven kun studenter som studerer ved NTNU.

Problemstillingen tar opp en kompleks tematikk der mange forhold spiller inn. For å avgrense oppgaven har det derfor vært naturlig å bryte ned hovedproblemstillingen i flere enklere forskningsspørsmål som tilsammen besvarer hovedproblemstillingen.

Jeg har valgt følgende seks forskningsspørsmål:

*1: Har kunnskap om personlig økonomi betydning for studentenes holdninger til merforbruk og adferdskontroll?*

*2: Hvilke holdninger har studenter til å merforbruke på kredittkort, og kan forskjeller i holdninger til merforbruk forklare forskjeller i tilbøyeligheten til merforbruk?*

*3: Hvilken selvoppfattet adferdskontroll har studenter til å merforbruke med kredittkort, og kan forskjeller i adferdskontroll forklare forskjeller i tilbøyelighet til merforbruk?*

*4: Hvilke normer har studenter til kredittkort og kan forskjeller i normer forklare forskjeller i tilbøyelighet til merforbruk?*

*5: Hvor viktig er sosial sammenligning for studenter og kan forskjeller i sosial sammenligning forklare forskjeller i tilbøyeligheten til merforbruk?*

*6: Finnes det en sammenheng mellom tilbøyeligheten til merforbruk og betalingsproblemer?*

Gjennom problemstillingen og forskningsspørsmålene ønsker jeg å avdekke årsakene til studenters økende kredittkortgjeld. For å gjøre dette vil teorien om planlagt adferd

(TPA) (Ajzen, 1991) bli benyttet. Teorien om planlagt adferd (TPA) er et rammeverk for prediksjon (og endring) av menneskelig sosial adferd (Ajzen, 1991) hvor forklaringsvariabler som holdning, subjektive normer og adferdskontroll er viktige. Teorien vil bli redegjort for i kapittel 2.1.

Det er flere tidligere studier som har benyttet TPA for å forklare lånefinansiert forbruk (Sotiropoulos og d'Astous, 2013; Xiao og Wu, 2008). Det som skiller min oppgave fra tidligere studier er at kunnskap og sosial sammenligning blir lagt til som forklaringsvariabler i TPA-modellen. Kunnskap som forklaring på unges betalingsproblemer er et dagsaktuelt tema. Lav kunnskap er et vanlig argument som forklaring på den økte kredittgjelden til unge (Stranden et al., 2012). Barne- og likestillingsminister Audun Lysbakken har foreslått å innføre privatøkonomi i skolen som et tiltak for å redusere lånefinansiert forbruk. Med større kompetanse blant unge er målet mer bevisste brukere og lånefinansiert forbruk vil reduseres (ibid). Selv om det er bred enighet om at økt kunnskap fører til endret adferd er det lite forskning som viser til denne sammenhengen (Perry og Morris, 2005). Det er derfor interessant å undersøke om strategien med økt kunnskap faktisk fører til endret adferd.

Sosial sammenligning er ikke en del av TPA-modellen, men er inkludert som ny uavhengig variabel. Jeg har valgt å inkludere denne fordi den belyser det forbruket vi gjør fordi vi ønsker å ha det samme som andre. Variabelen inkluderer også sosial status og mennesker ønsker å plassere seg selv i forhold til andre både for selvforståelsen og for å plassere seg selv i det sosiale hierarkiet.

## **1.2 Disposisjon**

Besvarelsen er delt inn i 8 kapitler. Det første kapitlet er innledningen som inneholder aktualiseringen av tematikken, en kort presentasjon av studien samt valg av problemstilling og forskningsspørsmål. I kapittel 2 presenteres aktuell teori, tidligere forskning og studiens hypoteser. Dette vil danne fundamentet for analysen som kommer senere. Dernest følger en methodedel i kapittel 3 hvor det vil redegjøres for hvilke metoder som er benyttet for å gjennomføre studien. Valg av utvalg, reliabilitet, validitet og etiske betraktninger vil også bli presentert i denne delen. Kapittel 4 vil omhandle begrepsvalidering av de ulike variablene i undersøkelsen. Det

vil også bli gjennomført diskriminant validitet i denne delen. I neste kapittel, kapittel 5, vil resultater fra undersøkelsen bli presentert. Kapittel 6 vil være en diskusjonsdel der jeg ser nærmere på resultatene i sammenheng med teorien. Kapittel 6 vil også inneholde avslutning og konklusjon. Kapittel 7 vil vise studiens bidrag og implikasjoner og kapittel 8 vil bestå av vedlegg.

## 2 Teori

For å besvare problemstillingen og forskningsspørsmålene i oppgaven har jeg tatt utgangspunkt i Ajzens (1988) teori om planlagt adferd (Theory of Planned Behaviour). I tillegg til variablene i denne modellen er faktorene kunnskap og sosial sammenligning inkludert i denne oppgaven som mulige forklaringsvariabler. Årsaken til at disse er inkludert vil bli redegjort for i henholdsvis kapittel 2.2 og 2.3. Teoridelen vil bunne ut i formulering av hypoteser for å besvare forskningsspørsmålene.

### 2.1 Teorien om planlagt adferd

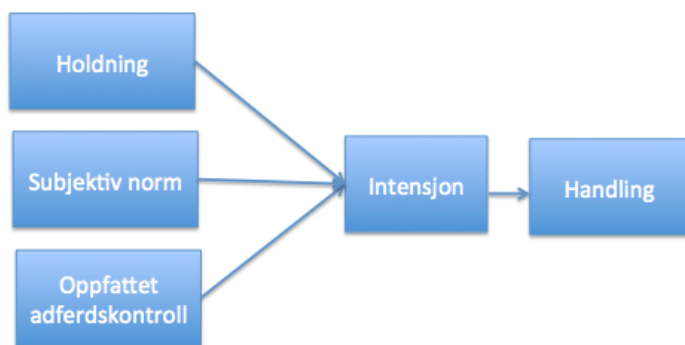
Teorien om planlagt adferd (TPA) er en sosial kognitiv-teori som består av et integrert rammeverk for prediksjon (og endring) av menneskelig sosial adferd (Fishbein og Ajzen, 2010). Teorien er utviklet for å forutsi menneskelig adferd i en bestemt kontekst og er i dag den mest utbredte teorien om intensjoner og adferd hos mennesker. En av årsakene til at denne modellen blir benyttet i oppgaven er at den fokuserer direkte på den som utfører en handling, og ikke på mer abstrakte strukturer som i seg selv ikke skaper handling, men som har en mer indirekte virkning på handlingen (Ajzen, 1991).

En utfordring med modellen er at den modellerer *planlagt* adferd. Å tenke at studenter setter seg i kredittkortgjeld fordi det er en adferd de selv har planlagt vil bryte med en logisk tankerekke. Gibbons et al. (1998) hevdet at modellen fungerer kun for å predikere rasjonell adferd (Sotiropoulos og d'Astous, 2013). Å opparbeide seg høy kredittkortgjeld vil være irrasjonell adferd fordi det er grunn til å tro at studenter ikke planlegger en slik negativ adferd.

Med dette ser vi at å undersøke intensjonen på irrasjonell adferd vil være nytteløst. Sotiropoulos og d'Astous (2013) foreslår å isteden måle *tilbøyeligheten til å utføre en handling*. Dette vil reflektere adferden uavhengig om handlingen er bevisst tiltenkt eller ikke. Ved å benytte tilbøyelighet til merforbruk som intensjon på studenters kredittkortgjeld vil det være mulig benytte TPA modellen for predikere adferd. Det er på bakgrunn av dette resonnementet at tilbøyelighet er knyttet direkte inn i problemstillingen.

TPA er en utvidelse av teorien om overveid adferd (TOA). TOA ser på viljestyrt adferd gjennom holdninger og overfor den enkelte handlingen i kombinasjon med subjektiv norm (Fishbein og Ajzen, 1975). Disse forholdene er knyttet til adferd gjennom intensjon. Intensjonen blir dermed et nøkkelbegrep i teorien, og er i følge Ajzen og Fishbein fundamentalt for å forutsi deres adferd (2010). Adferdsintensjonen er en direkte indikator på en persons plan om å opptre på en bestemt måte (Fishbein og Ajzen, 2010). Intensjonen fanger motivasjonsfaktorene som påvirker adferden, og den indikerer hvor hardt en person er villig til å prøve og hvor mye planlegging og arbeid en person er villig til å yte for å oppnå et bestemt resultat (Ajzen, 1991). Intensjonen indikerer derfor personens vilje (readiness) til å utføre en gitt adferd. En generell regel er jo sterkere intensjonen er knyttet til en handling, desto større sannsynlighet er det for at handlingen blir gjennomført. Videre vil denne intensjonen kun bli til adferd hvis valget om en handling er knyttet til frivillighet i selve valget (ibid). Intensjon har vist seg å være en sterk indikator på adferd blant annet gjennom en undersøkelse gjort under ett valg i Ontario (Bassili et al., 1997). Her ble det funnet et signifikant samsvar mellom intensjonen velgerne hadde for å velge tre uker før valget og den faktiske adferden når de stemte under valget (ibid).

Utvidelsen fra teorien om overveid adferd (TOA) til teorien om planlagt adferd (TPA) består i hovedsak av at i tillegg til norm og holdning blir oppfattet adferdskontroll lagt til som en tredje faktor som påvirker intensjonen (Fishbein og Ajzen, 2010). Ideen om adferd er en funksjon bestående av holdning, adferdskontroll og norm er et veletablert i psykologi og konsumentteori (Ajzen og Cote, 2008). Ved at TPA inkluderer oppfattet adferdskontroll vil det være mulig å forutsi intensjonene og målrettede handlinger i større grad enn gjennom TOA (ibid). Ajzen har illustrert TPA modellen på følgende måte:



Figur 1: Teorien om planlagt adferd

### 2.1.1 Holdninger

Holdninger er den første uavhengige variabelen som spiller inn på intensjonen til adferd (Ajzen, 1991). Holdninger er ofte abstrakte og tvetydige, mens adferd er svært spesifikt. Holdninger kan uttrykkes som i hvilken grad det du ønsker å gjøre oppfattes som positivt eller negativt (Ajzen, 1991). Altså om holdning til handling handler om i hvilken grad holdningen til personen er positivt eller negativ ladet når det gjelder den spesifikke handlingen. Hvilken holdning et individ har til en handling er knyttet opp til troen på handlingen. En sterk holdning er basert på den evalueringen en person foretar seg på utfallet av en handlingen, og i hvilken grad man vektlegger dette utfallet (Ajzen, 1991).

I tidligere forskning innen sosialpsykologien var det etablerte synet at menneskelig adferd ble styrt av holdninger (Ostrom, 1969). Holdninger har blitt sett på som nøkkelen til å forstå menneskers adferd. Spesielt holdningsendring har de siste årene fått stor oppmerksomhet, da det ble antatt at holdningsendring kunne redusere uønsket adferd som for eksempel røyking.

Kognitiv dissonans er en tilstand der kunnskap, innstillinger eller handlinger ikke stemmer overens (Helkama et al., 2000). Begrepet stammer fra den amerikanske sosialpsykologen Leon Festinger (1919-1989) og betyr at det ikke er overenstemmelse i mellom egne holdninger og handlinger. Begrepet viser altså til det ubehaget som oppstår når tankene og verdiene våre ikke stemmer overens med det vi gjør (Dalskleiv og Eimot, 2014). Dette ubehaget motiverer oss til enten å endre adferd, eller hente inn ny kunnskap som kan rasjonalisere de handlingene vi har utført (ibid).



Vi former våre holdninger ved å forbinde de med andre objekter, beskrivelser eller relaterte hendelser (Ajzen, 1991). Holdningene er basert på at man selv vet konsekvensene av egen adferd. Altså at man er bevisst med tanke på utfallet av de handlingene man gjør. Vi lærer oss å ha negative holdninger til det som gir negative resultat på samme måte at vi får positive holdninger til det som gir det ønskede resultat (Ajzen, 1991). Vi knytter dermed holdning til adferd fordi vi er bevisst på utfallet av en handling.

Det er blitt gjennomført en rekke empiriske undersøkelser som tar for seg holdninger og adferd knyttet til kredittgjeld. Davis and Lea (1995) studerte sammenhengen mellom holdninger og gjeld. Deres studie viste at de studentene som hadde høy kredittkortgjeld også hadde en mer åpen holdning til kredittkortgjeld. Deres undersøkelse viste også at holdningen blant studenter ble mer positive løpet av studietiden. Dette innebærer at når studenter startet et studieløp hadde de en holdning som var kritisk til bruk av kredittkortgjeld, men i løpet av studietiden endret denne holdningen seg til å bli mer åpen.

Ett annet eksempel er studien til Wang et al. (2011). De studerte ulike holdningsrelaterte egenskaper som holdninger til gjeld, holdning til penger, generell tilfredshet med egen situasjon og personlig vilje til å ta risiko. I deres studie fant de at holdninger og visse personlige trekk korrelerte i større grad med høy kredittkortgjeld enn de demografiske variabler. Studien viste også at holdninger var den sterkeste forklaringsvariabelen (ibid).

I kontrast til dette har det også blitt gjort funn som viser det motsatte. Et sentralt spørsmål i denne sammenheng er om det er samsvar mellom hva et individ sier, altså hvilken holdning det gir uttrykk for, og den faktiske adferden. Corey (1937) gjennomførte en studie der studenters holdning til juks ble undersøkt (Ajzen og Fishbein 2005). I denne studien undersøkte Corey studentenes holdning til juks tidlig i et semester. I løpet av semesteret ga han studentene mulighet til å jukse ved flere anledninger, for eksempel ved at de kunne rette sine egne prøver. Coreys utgangspunkt var at holdningene en person innehar styrer adferden. Resultatet viste seg, til Coreys fortvilelse, at det var ingen korrelasjon mellom studentenes holdning til juks og i hvilken grad de faktisk jukset (Ajzen og Fishbein, 2005).

Sotiropoulos og d' Astous (2013) har gjort tilsvarende empiriske funn på studenters holdninger til kredittkortgjeld. I deres forskning på studenters kredittkortgjeld har holdning vist seg å være en ikke-signifikant forklaringsvariabel. Holdning viste seg i denne studien å ha lav forklaringsgrad på studenters tilbøyelighet til å merforbruk på kredittkort.

Vi ser med dette inkonsistente og noe uklare resultatet. Årsaken til dette kan være at det er utfordrende å sammenligne resultat da det kan være stor variasjon i hvordan type gjeld de ulike undersøkelsene operere med. Videre vil også utvalget variere med tanke på alder, kultur, studieretning og studenter/ikke studenter. På tross av at det er uenighet blant forskere om hvordan holdning påvirker tilbøyeligheten til å pådra seg gjeld, har jeg opplevd en overvekt av artikler som finner en sammenheng. På bakgrunn av dette indikerer disse funnene at individ med åpen holdning til kredittkortgjeld har høyere tilbøyelighet til å pådra seg gjeld.

### 2.1.2 Normer

Normer er den andre uavhengige variabelen i TPA-teorien som spiller inn på intensjonen. Det er en distinksjon mellom normbegrepene deskriptiv og subjektiv norm. Deskriptiv norm er en beskrivende norm om hva andre ville gjort i bestemte situasjoner (Cialdini et al., 2004). Deskriptive normer handler om den faktiske og observerte adferden til andre som er oppfattet av et individ. En deskriptiv norm er for eksempel at man ikke kaster søppel på gaten. Subjektiv norm skiller seg fra deskriptiv norm ved at den tar for et individs oppfatning av bestemt adferd, som er påvirket av signifikante andre. Det er den subjektive normen som blir benyttet i TPA-modellen.

Subjektiv norm kan defineres som det oppfattede sosiale presset eller forventningene til å handle på en bestemt måte basert på mennesker som er viktige for individet (Ajzen, 1991). Disse normene er spesielt innflytelsesrike fordi de involverte ikke er klar over at deres adferd blir påvirket av slike normer, noe som kan redusere graden av motstand (Coser 1975). Operasjonaliseringen av subjektive normer har blitt kritisert for å være villedende og at dette har bidratt til at variabelen har fått lav forklaringsgrad i tidligere forskning (Sotiropoulos og d' Astous, 2012). Spørsmål om subjektive normer vil tvinge respondentene til å svare eksplisitt på i hvilken grad andre forventer at de skal oppføre seg på en bestemt måte. Fishbein og Ajzen (2010)

har i senere tid anerkjent at variabelen har operasjonaliseringsproblemer og har foreslått å inkludere deskriptive normer i TPA-modellen i større grad. På bakgrunn av dette har jeg i min oppgave valgt å bruke begrepet deskriptiv norm.

Den deskriptive normen oppfattes som en felles moral og et sett uskrevne regler i et fellesskap. Dette kan også sees på som et forventningspress eller hva som er akseptabel oppførsel i en gruppe. Dette betyr at unges sosiale nettverket vil kunne påvirke deres tilbøyelighet til å ha et høyt lånefinansiert forbruk. Dette innebærer at hvis det ligger positive sosiale normer knyttet til en handling vil dette øke intensjonen til å gjennomføre en handling.

Sotiropoulos og d'Astous (2013) gjorde i sin studie empiriske funn som viste at deskriptive normer var den viktigste årsaken bak studenters merforbruk på kredittkort. Undersøkelsen viste til signifikant positiv korrelasjon for de studentene med høy tilbøyelighet til å merforbruke på kredittkort og hvis omgangskretsen var preget av venner med høy kredittgjeld. Undersøkelsen viste at normer blant venner hadde en sterkere innflytelse på studenters handling enn familie (ibid). I en sammenligningsstudie mellom amerikanske og kinesiske studenters bruk av kredittkort viste resultatene at familie spiller en avgjørende rolle på studenters bruk av kredittkort (Norvilitis og Mao, 2013). Tilsvarende funn har blitt gjort av Xiao et al (2011). Hans studie viste at studenter med foreldre som hadde et sterkt fokus på økonomisk ansvar i oppdragelsen, fikk lavere sannsynlighet for å pådra seg høy kredittkortgjeld i studietiden. Det er altså sprikende resultat i tidligere forskning om familie eller venner som har den sterkeste variabelen. På bakgrunn av dette vil jeg i min oppgave måle familie og venner under deskriptive normer i to ulike forklaringsvariabler.

### **2.1.3 Oppfattet adferdskontroll og self-efficacy**

Oppfattet adferdskontroll er den tredje og siste uavhengige variabelen som spiller inn på intensjonen i TPA-modellen. Oppfattet adferdskontroll referer til individets oppfattede tilstedeværelse av faktorer som hemmer eller fremmer utførelsen av adferd (Ajzen, 1991). I korthet handler begrepet om hvordan de erfaringene du bærer med deg trigger en bestemt type adferd (Ajzen et al., 2011).

Begrepet oppfattet adferdskontroll stammer fra begrepet self-efficacy fra Bandura (1997) og handler om troen på at man er kapabel til å kontrollere egen utføring av en bestemt oppgave (Taylor og Fowler, 1990). Begrepet skiller seg fra selvtillit ved at det ikke handler om menneskets egenverdi eller eget syn på seg selv (ibid). På norsk er *selvledelse* (Aase 2009) eller *mestringstro* dekkende. Self-efficacy vil påvirke en persons valg, gjennomførelse, innsats, tankemønster og følelsesmessige reaksjoner (Ajzen 1991).

I korthet oppsummerer Bandura begrepet med å hevde at det ikke handler om antallet ferdigheter du har ervervet, men om hva du tror du kan oppnå under ulike omstendigheter (Bandura, 1997). Det er flere likhetstrekk mellom begrepene adferdskontroll og self-efficacy. Oppfattet adferdskontroll kan sees på som self-efficacy i en mer generell ramme av forholdet mellom tro, holdninger, intensjoner og adferd (Ajzen 1991). Senere har Ajzen (2002) hevdet at dagens syn på adferdskontroll er forenlig med Banduras begrep self-efficacy. Videre i oppgaven er det valgt å bruke begrepet adferdskontroll, forkortet fra oppfattet adferdskontroll.

Tidligere empiriske studier har funnet signifikante sammenhenger mellom lav adferdskontroll og høy kredittkortgjeld. Wang et al (2011) undersøkte ulike variabler relatert til adferdskontroll for å måle effekten på kredittkortgjeld. Variablene var selvkontroll, meningsskaping, self-efficacy, impulsivitet og selvtillit. Funnene i undersøkelsen viste at personer som scoret høyt på flere av disse faktorene hadde en høyere kontroll over egen kredittkortbruk (Wang et al., 2011). Andre studier har vist tilsvarende resultat. Tokunaga (1993) viste at psykologiske faktorer var avgjørende for om du hadde kredittkortgjeld eller ikke. Han fant at de som hadde høy gjeld skilte seg ut ved å ha lav adferdskontroll. Han viste også at denne gruppen så på penger som en kilde til makt og prestisje og var tilbøyelig til å ta risiko. Videre fant Xiao et al (2011) i sine undersøkelser en signifikant sammenheng mellom lav evne til kontroll over egen adferd og høy kredittkortgjeld (Sotiropoulos & d`Astous 2013).

## 2.2 Kunnskap

Hva kunnskap egentlig er, er det ingen bred enighet om. Dette skyldes i følge Styhre (2003) at kunnskapsbegrepet består av et mangfold av aspekter.

I følge Platon er kunnskap ”berettiget overbevisning”. Aristoteles hevdet at kunnskap av flere nyanser og kan beskrives som ”tekne, epistme og fronesis” (Styhre, 2003).

Med dette referer tekne til ferdigheter og kapabiliteter, epistme til sann kunnskap om allmenngyldighet mens fronesis handler om at praktisk visdom utvikles gjennom erfaring (ibid).

Kunnskap har i tidligere studier blitt sett på som en sentral faktor som skiller de som har kredittkortgjeld fra de som ikke har det (Wang et al., 2011). Tilsvarende funn har blitt gjort i en undersøkelse som har vist positiv sammenheng mellom lav kunnskap og høy kredittkortgjeld (Norvilitis og Mao, 2013). Videre har dette synet blitt balansert av Robb og Sharpe (2009). Deres undersøkelse på studenter og kredittkortgjeld viste at det ikke var signifikant sammenheng mellom lav kunnskap og høy kredittkortgjeld.

I forholdet mellom objektiv og subjektiv kunnskap har ulike undersøkelser også vist seg å ha sprikende resultat. Den subjektive kunnskapen er den personlige og kognitive følelsen av egen kunnskapsnivå, mens objektiv kunnskap er den faktiske kunnskapen en person innehar. Det er gjort empiriske funn hvor økt informasjon om bestemte fenomen (objektiv kunnskap), svekker den personlige følelsen av kunnskap (subjektive kunnskap) (Hadar et al., 2013). Empirien i undersøkelsen handlet om hvordan risikovillighet er knyttet til ulike type kunnskap. Resultatene i undersøkelsen viste at subjektiv og objektiv kunnskap ikke korrelerer. Altså at økt kunnskap om et fenomen, ikke forbedrer kvaliteten på ulike valg. Derimot vil økt objektiv kunnskap føre til at du tror du vet mer enn du nødvendigvis gjør, og undersøkelsen hevder dermed at en kompleks produktinformasjon vil svekke det faktiske kunnskapsnivået. Målet blir dermed å øke kunnskapen på en slik måte at man ikke undergraver den subjektive kunnskapen ved kun å fokusere på den objektive (Hadar et al., 2013).

Xiao et al (2011) gjorde signifikante funn i sin undersøkelse som viste at de studentene med høy selvtillit på at de kunne håndtere egen økonomi, også hadde en lavere kredittkortgjeld enn andre studenter. Denne undersøkelsen handler ikke

eksplisitt om subjektiv kunnskap, men det kan argumenteres for at å ha høy selvtillit på å kunne håndtere egen økonomi samsvarer med subjektiv kunnskap.

### 2.3 Sosial sammenligning

Sosial sammenligning handler om å avgjøre egen status ved å sammenligne seg med andre (Norvilitis og Mao 2013). I følge teorien sammenligner vi oss med andre mennesker for å redusere vår egen usikkerhet om hvor vi selv står. Dette er basert på at mennesker har et grunnleggende behov for selvforståelse og selv vurdering. Innen forbrukeradferd kan sosial sammenligning sees på som det forbruket som er forbundet med at man kjøper det alle andre har.

Veblen er av de mest klassiske bidragene til den sosiologiske forståelsen av forbruk og mente at forbruk viste din sosiale rang og status (Miles, 1998). Vår økonomiske adferd vil reflektere dette og vi vil bruke materielle signaler for å vise vår rikdom. Veblen utviklet teorien om prangende forbruk. Denne teorien beskriver hvordan et adferdsmønster kan ha som mål å oppnå og opprettholde en spesiell sosial posisjon. Det foreligger et ønske om å imponere andre og oppnå misunnelse (Campbell, 1995). Veblen argumenterte for at de høyere sosiale klassene hele tiden oppdaterte eget forbruk for å ligge foran de andre som lå lavere i det sosiale hierarkiet. I følge (Bourdieu, 1995) vil middelklassen i samfunnet bestrebe en høyere rang i det sosiale hierarkiet for å øke sin makt og status.

Den hedonistiske tredemøllen ble i 1971 lansert av Brickman og Campbell (Wierzbick, 2014). Teorien er basert på at vi tilvenner oss goder kontinuerlig og etter en kort periode tar vi de for gitt. Hvis vi kjøper et nytt produkt vil vi få en midlertidig lykkeøkning. Denne økningen vil etter en periode reverseres til det opprinnelige lykkenivået. Hva du tar for gitt endres i takt med ditt forbruk, noe som også fører til endringer i hva du ser på som greit og normalt å bruke på et produkt (ibid).

Tidligere forskning har også vist at sosial sammenligning korrelerer positivt med tilfredshet til egen inntekt og suksess (McBride, 2010). I denne studien er det vist at sosiale sammenligninger har betydelig innvirkning på tilfredshet. Det har videre vist seg å være en sammenheng mellom sosial tilfredshet og gjeld (Lea et al., 1995b). Dette kan bety at hvis du sammenligner deg med mennesker som har større

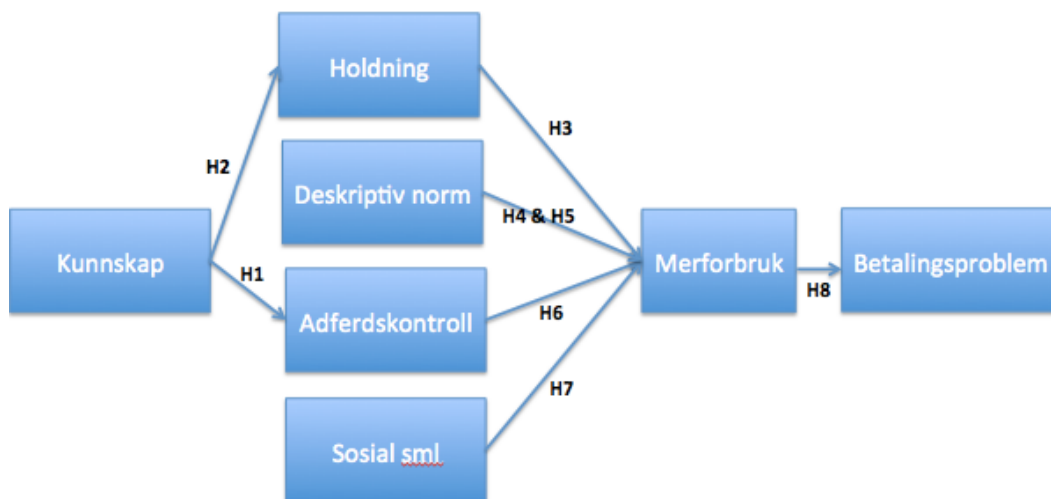
økonomiske ressurser enn du selv har, og du streber etter å ha deres tjenester og varer, vil du være mer tilbøyelig til å bruke mer penger enn det du har.

## 2.4 Forskningsmodell og hypoteser

Det er nå redegjort for alle variablene. I dette kapittelet vil hypotesene bli presentert. Videre blir sammenhengen mellom forskningsmodellen, forskningsspørsmålene og hypotesene forklart.

Med utgangspunkt i kapittel 1 og 2 er det utviklet en forskningsmodell.

Forskningsmodellen i denne oppgaven har brukt TPA-modellen som utgangspunkt, og endret den slik at den belyser problemstillingen og forskningsspørsmålene på best mulig måte. I oppgavens forskningsmodell vil de uavhengige variablene (kunnskap om personlig økonomi, holdninger til merforbruk, deskriptive normer, adferdskontroll og sosial sammenligning) brukes for å forutsi intensjonen, det vil si tilbøyeligheten til merforbruk. Dette er redegjort for i kapittel 2.1. I tillegg er den potensielle negative konsekvensen av merforbruk, betalingsproblemer, lagt til i modellen. Med de endringene som beskrevet over kan oppgavens forskningsmodell fremstilles grafisk på følgende måte:



Figur 2: Forskningsmodell

Modellen skiller seg fra TPA-modellen ved at variablene sosial sammenligning og kunnskap (subjektiv og objektiv) er lagt til som faktorer som kan påvirke adferden. Sosial sammenligning vil testes direkte opp mot tilbøyelighet til merforbruk. Objektiv og subjektiv kunnskap vil testes gjennom variablene holdning til merforbruk og

adferdskontroll. Kunnskap antas med andre ord å ha en indirekte heller enn direkte effekt på merforbruk.

Ut i fra forskningsmodellen er det utarbeidet åtte hypoteser:

**H1:** Økt kunnskap (objektiv og subjektiv) fører til økt adferdskontroll

**H2:** Økt kunnskap (objektiv og subjektiv) fører til negative holdninger til merforbruk

**H3:** Tilbøyeligheten til merforbruk er positivt relatert til holdninger

**H4:** Tilbøyeligheten til merforbruk er positivt relatert til venners kredittkortbruk

**H5:** Tilbøyeligheten til merforbruk er positivt relatert til familiens kredittkortbruk

**H6:** Tilbøyeligheten til merforbruk er negativt relatert til adferdskontroll

**H7:** Tilbøyeligheten til merforbruk er positivt relatert til sosial sammenligning

**H8:** Betalingsproblemer øker med tilbøyeligheten til merforbruk

Modellen er en representasjon av forskningsspørsmålene fremsatt i kapittel 1.1.

Forskingsspørsmålene vil besvares ved hjelp av deskriptiv statistikk på innsamlede data samt hypotesene presentert over. Denne sammenhengen vises i tabellen under:

<b>Forskingsspørsmål:</b>	<b>Besvares ved hjelp av:</b>
1: Har kunnskap om personlig økonomi betydning for studentenes holdninger til merforbruk og adferdskontroll?	Deskriptiv analyse, Hypotese 1 og hypotese 2
2: Hvilke holdninger har studenter til å merforbruke på kredittkort, og kan forskjeller i holdninger til merforbruk forklare forskjeller i tilbøyeligheten til merforbruk?	Deskriptiv analyse, Hypotese 3
3: Hvilken grad av adferdskontroll har studenter til å merforbruke på kredittkort, og kan forskjeller i adferdskontroll forklare forskjeller i tilbøyelighet til merforbruk?	Deskriptiv analyse, Hypotese 6
4: Hvilke sosiale normer omkring merforbruk opplever studenter og kan deskriptive normer forklare forskjeller i tilbøyelighet til merforbruk?	Deskriptiv analyse, Hypotese 4, hypotese 5
5: Hvor viktig er sosial sammenligning for studenter og kan forskjeller i sosial sammenligning forklare forskjeller i tilbøyeligheten til merforbruk?	Deskriptiv analyse, Hypotese 7
6: Finnes det en sammenheng mellom tilbøyeligheten til merforbruk og betalingsproblemer?	Hypotese 8

**Tabell 1: Sammenhengen mellom forskningsspørsmål og hypoteser**



Hypotesene vil testes ved hjelp av statistiske metoder og analyseres i kapittel 5 og videre drøftes i kapittel 6. Før dette kan gjøres må en god metode for innhenting av empiri ligge til grunn. Metode blir derfor neste kapittel.

### 3. Metode

En forskningsprosess vil som oftest starte med at forskeren har et spørsmål eller fenomen som hun/han ønsker undersøke nærmere (Jacobsen, 2015). For at dette skal være mulig må forskeren ut i empirien og innhente informasjon. For at innhenting, organiseringen og tolkningen av informasjonen skal være mulig må det ligge en metode til grunn (Larsen, 2007). Metoden blir dermed redskapet som gir mulighet til å få svar på problemstillingen (ibid).

#### 3.1 Valg av forskningsdesign

Et forskningsdesign er en grov skisse av hvordan en undersøkelse skal utformes (Jacobsen, 2015). Det finnes tre hovedtyper forskningsdesign, disse er: utforskende design (eksplorerende), beskrivende design (deskriptive) og forklarende design (kausale). Grunnleggende kan man si at forskningsdesignet man velger avhenger av hva som skal studeres (ibid).

I min oppgave ønsker jeg å se på hva som kan forklare studenters tilbøyelighet til å merforbruke på kredittkortgjeld. I utgangspunktet vil oppgaven min vært interessant ved hjelp av flere ulike metoder. Jeg har valgt å benytte det deskriptive designet siden jeg i hypotesene ønsker å kartlegge og se på sammenhenger mellom ulike variabler. For eksempel gjennom å se på sammenhengen mellom kunnskap og holdninger blant respondentene.

Videre har jeg valgt å benytte det kausale designet for å besvare på problemstillingen. Det kausale designet ønsker å avdekke en årsak – virkning forhold mellom to eller flere variabler (Jacobsen, 2015). Da jeg i oppgaven min ønsker å undersøke effekten av flere uavhengige variabler på en avhengig variabel (figur 2) blir kausalt forskningsdesign et resultatet av dette.

Undersøkelsen er et tverrsnittstudie. Dette innebærer at virkeligheten blir studert kun på ett tidspunkt gjennom et ”øyeblikksbilde” (Jacobsen, 2015). I min undersøkelse var en tverrsnittsundersøkelse et naturlig valg da jeg ønsket å undersøke hvilke fenomener som varierer sammen på et gitt tidspunkt. Valget ble også gjort med bakgrunn av den tiden og de ressursene som var tilgjengelig.

Ved valg av design måtte jeg også ta stilling til om jeg skulle benytte kvantitativ eller kvalitativ metode. Gitt problemstillingen ville det vært interessant å se på problemstillingen kvantitativt. Dette er fordi jeg ønsket si noe generelt om studenter sitt økende forbruk og kredittkortgjeld. Kvantitativ metode har høy grad av systematikk (Larsen, 2007) og det må være en rød tråd mellom problemstillingen, variablene som skal testes, utforming av spørreskjema og analyse av spørreskjema.

### **3.2 Innledende intervju**

Det er viktig med nærhet til temaet det skal forskes på (Jacobsen, 2015). For å oppnå dette valgte jeg å ta kontakt med personer som jobbet direkte med de som hadde gjeldsproblemer. Det ble gjennomført møter med to ansatte fra henholdsvis Lindorff og DNB. Hensikten med møtene var å få bakgrunnsinformasjon og innspill til spørreundersøkelsen.

Respondenten i DNB jobbet på kundeservise Kreditt og snakket direkte med kunder som hadde spørsmål om kredittgjeld. Respondenten i Lindorff jobbet med kunder som i hovedsak hadde spørsmål om inkasso og betalingsanmerkninger. Etter møtene satt jeg igjen med en sammenfallende beskrivelse av gruppen som sliter med høy gjeld. Både representanten fra Lindorff og fra DNB Kreditt presiserte bekymring knyttet til lav kunnskap blant unge. Informanten fra DNB Kreditt mente hovedutfordringen for mange var at de ikke forsto hvor dyr gjeld de faktisk hadde. Informanten i Lindorff uttrykte bekymring for at mange av de hun var i kontakt med var foreldre som satt i dyp gjeld og hun mente at holdningene og den lave kunnskapen om kreditt fra foreldrene ville smitte over på barna. Begge informantene følte de var en del av den ”gode” delen av bransjen, og at selv om deres selskap tjente store penger på kreditt var de andre selskapene ”mye verre”. Det er viktig å ta høyde for at jobben til respondentene består av å hjelpe kun de som har lav kunnskap om privatøkonomi, og at de kan dermed ha en kunstig høy bekymring.

### **3.3 Datainnsamlingsmetode og utvalg**

Det er tre ulike datainnsamlingsmetoder (Jacobsen, 2015). Disse er besøksintervju, telefonintervju og selvutfyllingsskjema. Jeg har valgt det siste. En av fordelene med

dette er at det gir best mulighet til å beskytte svarsituasjonen. Skjemaet kan fylles ut når ingen andre er til stede og det er mulig å være helt anonym. Videre er det klart en logistisk og praktisk fordel siden man kan nå mange respondenter samtidig og raskt ved hjelp av internetbaserte løsninger.

Spørreskjemaet ble utviklet i programmet Questback og distribuert gjennom en elektronisk lenke. At spørreskjemaet var elektronisk hadde ulike fordeler og ulemper. En av fordelene var at spørsmålene kunne ha ulike filtre. Dette gjorde det enklere for respondenten å svare på spørreskjemaet da de kun trengte svare på relevante spørsmål. Elektronisk innlevering forenklet også etterarbeidet siden det eliminerte jobben med manuell transkribering av svarene.

Hovedutfordringene med elektroniske spørreskjemaer er å oppnå en høy svarprosent. I visse web-baserte undersøkelser kan svarprosenten falle under 10 % (Jacobsen, 2005). Et virkemiddel som jeg benyttet for å unngå lav svarprosent var å oppsøke respondentene i en undervisningssituasjon. Gjennom å avtale med foreleser ble jeg presentert og kunne gi en kort presentasjon før jeg delte ut elektronisk lenke. Målet med dette var at seriositeten på undersøkelsen skulle heves gjennom settingen (Ringdal, 2013). Altså at svarprosenten ville bli høyere ved at en autoritær person, foreleseren, ba studentene svare på undersøkelsen.

Et annet virkemiddel som ble benyttet for å heve svarprosenten var å gjøre undersøkelsen så enkel å svare på som mulig. Enkelt språk og ikke for mange spørsmål på hvert skjermbilde er konkrete eksempler på dette. Et annet er at begrep som måtte forklares ble lagt på samme side som spørsmålet slik at respondenten kunne forholde seg til én side av gangen.

### **3.4 Spørreskjema**

Denne delen beskriver oppbygging og utforming av spørreskjema. Videre blir spørreskjemaets måleskala forklart. Avslutningsvis kommer en kort gjennomgang av undersøkelsens pretest.

### 3.4.1 Utforming av spørreskjema

Spørreskjema kan brukes som et verktøy til å samle inn data fra et stort antall informanter på en standardisert måte (Gripsrud og Olsson, 2000). Dette vil være fordelaktig gitt min problemstilling da jeg ønsket å teste et stort utvalg og måle flere ulike variabler. Spørreskjemaet er utarbeidet med tanke på å rette seg mot unge voksne som studerer. Spørsmålene som er knyttet til variablene er i hovedsak basert på Likert-formatet, altså spørsmål der respondenten må ta stilling til påstander på en bestemt skala (Ringdal, 2013).

Rekkefølgen på spørsmålene i et spørreskjema er sentralt for at man skal få en hensiktsmessig oppbygging i undersøkelsen (Jacobsen, 2015). Spørreundersøkelsen startet innledningsvis med enkle spørsmål knyttet til kjønn, alder og type studie for at respondentene skulle føle seg komfortable. Deretter fulgte mer komplekse spørsmål knyttet til de ulike variablene. Avslutningsvis ble det stilt mer sensitive spørsmål som omhandlet blant annet størrelsen på respondentenes gjeld, betalingsanmerkninger og bruk av kredittkort. Hvis disse spørsmålene hadde kommet tidlig i skjemaet ville det være en risiko for at noen respondenter opplevde disse spørsmålene skremmende og ville velge å ikke fullføre spørreskjemaet (Jacobsen, 2015). Kunnskapsspørsmålene hadde heller ikke tilfeldig rekkefølge. Jeg valgte å plassere de subjektive kunnskap først siden de objektive kunnskapsspørsmålene kunne ha påvirket den subjektive.

Jeg har valgt å benytte et prestrukturert spørreskjema. Dette innebærer at spørsmålene er svært strukturerte og har oppgitte svaralternativer (Johannessen, 2003). Dette har jeg valgt for at det senere skal bli enklere å registrere svarene som tall når skjemaene kodes inn i SPSS. Problemet med et slikt oppsett vil være at det er en viss risiko for å gå glipp av relevant informasjon ved at respondentene ikke får mulighet til å utdype svarene (Hellevik, 2002). En annen ulempe er at det er stor avstand mellom forsker og respondent og det vil ikke være mulig å utdype eller forklare eventuelle misforståelser (Jacobsen, 2015). Med tanke på oppgavens omfang har jeg likevel valgt å bruke prestrukturerte spørreskjema.

### 3.4.2 Variablenes målenivå og måleskala

Svaralternativ opererer i tre prinsipielt forskjellige former: nominalt, ordinal og forholdstall. Kategorisk (nominalt) brukes til å gruppere enheter i ulike kategorier (Ringdal, 2013). Denne kan brukes når gruppene er gjensidig utelukkende, for eksempel studieretning. Disse gruppene kan med andre ord ikke rangeres i en skala (Clausen og Eikemo, 2007). De innledende spørsmålene var av denne type svaralternativer brukt for å kartlegge respondentens kjønn og om vedkommende hadde kredittkort eller ikke. Kunnskapsspørsmålene som skal måle den uavhengige variabelen objektiv kunnskap har også nominalt målenivå. I disse spørsmålene er det kun ett riktig svar, og rekkefølgen på svaralternativene er ikke viktig for analysen.

Rangordnet målenivå (ordinal) brukes når vi er interessert i å måle visse nyanser i respondentens svar og svaralternativene kan rangeres i skala (Jacobsen, 2015). Gjennom dette kan vi måle intensiteten i svaralternativet. Med andre ord ønsker vi ikke bare å se om respondentene er forskjellige fra hverandre, men også hvor forskjellige de er (ibid). De uavhengige variablene i spørreskjema er i stor grad basert på påstander som besvares med ordinale svaralternativ. Det er fem svaralternativer i skalaen som går fra ”helt enig” til ”helt uenig”. Med dette ønsker vi altså å avdekke grader av enighet/uenighet blant respondentene. Å ha minst fem svaralternativ gir mulighet for å gjøre mer omfattende statistiske analyser enn det som er mulig med færre svaralternativ (Johannessen, 2003). Denne informasjonen kan vi bruke til å rangere gruppene i forhold til hverandre. Det er viktig å være bevisst på måleskalaen i analysen. Hvis det skal være mulig å analysere må skalaen være lik og ha samme betydning i alle spørsmålene. I de ordinale spørsmålene i spørreskjema går skalaen fra 1 til 5. Avstanden fra 1 til 2 skal være tilsvarende lik avstanden fra 4 til 5 for at skalaen skal være mulig gjøre en god operasjonalisering av variablene (Clausen og Eikemo, 2007).

Metrisk (forholdstallsnivå) brukes når svaralternativene inneholder naturlige tall (Jacobsen, 2015). Dette vil for eksempel være spørsmål om alder eller kredittgrense. De metriske svaralternativene knyttet til alder har til slutt svaralternativet ”eldre”. Dette er for at listen av alternativ ikke skulle bli for lang, og at problemstillingen min begrenser seg i en bestemt aldersgruppe.

### 3.4.3 Pretest

Før spørreskjemaet ble sendt ut gjennomførte jeg en empirisk testing av spørsmålene på et mindre utvalg. Det var to årsaker til at dette var viktig. For det første ville jeg teste om spørsmålene fungerte som en indikator på de latente variablene (Ringdal, 2013). For det andre ønsket jeg få kommentarer på undersøkelsens lengde, uklarheter, formulering og sensitivitet i spørsmålene som omhandlet betalingsproblemer.

Ringdal (2013) anbefaler at utvalget i pretesten er mellom 20 – 30 personer og at disse bør oppfordres til å merke av dårlige, forvirrende og/eller uforståelige spørsmål. Jeg gjennomførte derfor en pretest med 22 respondenter.

Resultatet av pretesten førte til at jeg måtte endre spørsmålsformuleringen på flere av spørsmålene. Testgruppen brukte mellom fem og åtte minutter, og det var stort sprik i respondentenes oppfatningen om det var passelig med tid eller ikke. Jeg valgte å redusere noe på oppgavens omfang ved å fjerne to spørsmål under variabelen ”sosial sammenligning”. Testgruppen meldte også om at på grunn av utålmodighet var det lett å velge alternativet ”vet ikke” på kunnskapsspørsmålene istedenfor å bruke litt lengre tid på å sette seg inn i spørsmålene. Hadde jeg fjernet det alternativet ville det vært en fare for at respondentene gjettet tilfeldig når de faktisk ikke visste og spørsmålet ville være ledende. Derfor valgte jeg å beholde alternativet. Generelt viste resultatene fra pre-studie at spørreskjema fungerte godt, og at det ikke var behov for store endringer.

### 3.5 Populasjon og utvalg

Populasjonen er en samling av alle enhetene som et forskningsspørsmål gjelder for (Grønmo, 2004). I de aller fleste undersøkelser lar det seg ikke gjøre å gjennomføre undersøkelser av hele populasjonen fordi dette ville kreve for store ressurser (Ringdal, 2013). I min undersøkelse er populasjonen studenter ved NTNU. For å undersøke denne gruppen måtte jeg gjøre et utvalg av populasjonen. Et utvalg beskrives som en gruppe av populasjonen, der et representativt utvalg er et utvalg som er så likt populasjonen at resultatet kan regnes gyldig for populasjonen (Kleven, 2014).

Det er vanlig å skille mellom to ulike utvalgsmetoder, sannsynlighetsutvalg og ikke-sannsynlighetsutvalg (Ringdal, 2013). Et sannsynlighetsutvalg er en fremgangsmåte for å trekke ut enheter slik at utvalget vil bli tilnærmet representativt for populasjonen (Jacobsen, 2005). Mitt utvalg er basert på at jeg har rekruttert respondenter i ulike klasser. Dette innebærer at ikke alle studenter ved NTNU hadde den samme sannsynligheten til å svare på undersøkelsen. Med dette tilfredsstillers ikke utvalget mitt til et sannsynlighetsutvalg, og er dermed et ikke-sannsynlighetsutvalg. Under ikke-sannsynlighetsutvalg er det ulike typer utvalg. Av praktiske årsaker er utvalget i min undersøkelse et bekvemmelighetsutvalg (Jacobsen, 2015). I et slikt utvalg er representantene bestemt for eksempel fordi de tilhører en bestemt demografisk gruppe (Ringdal, 2013).

Respondentene ble rekruttert ved å dele ut en elektronisk link til ulike klasser ved NTNU. Etter avtale med faglærer fikk jeg komme inn i pauser mellom undervisningstimer. Da fikk jeg muligheten til å forklare studentene kort om prosjektet, delt ut den elektroniske linken og studentene kunne svare på undersøkelsen fra telefonene sine i pausen. Jeg valgte klasser fra økonomi og administrasjon, ingeniørstudie, sykepleierstudier og pedagogikk. Med dette ønsket jeg å oppnå et spekter av ulike studenter for å oppnå spredning i kunnskapsvariablene. Det er vanskelig å oppgi nøyaktig svarprosent siden jeg ikke hadde nøyaktig informasjon om hvor mange som var i forelesningene. Ut fra de tallene som foreleser oppgav varierte svarprosenten mellom 5 – 80 %. Ut fra dette er estimert svarprosent 24% (vedlegg 2).

En av årsaken til den store variasjonen i svarprosent mellom klassene kan ha sammenheng med at jeg fikk komme etter siste undervisningstime var svarprosenten svært mye lavere enn hvis jeg fikk komme inn mellom to undervisningstimer. Det virket også å være en tendens til høyere svarprosent i mindre klasser.

### **3.5.1 Utvalgets størrelse**

Det finnes ikke noe fasitsvar på hvor stort et utvalg skal være. Generelt kan man si at desto flere man spør jo mer sannsynlig er det å finne signifikans mellom uavhengig og avhengig variabel. Utvalgsstørrelsen må sees i sammenheng med en rekke faktorer. Her er noen av de viktigste i denne oppgave:



Variasjonen i populasjonen påvirker utvalgets størrelse. Høy variasjon i populasjonen, krever et større utvalg enn populasjoner med lavere variasjon (Ringdal, 2013). Det er vanskelig å vite noe om variasjonen i utvalget på forhånd, men med tanke på at NTNU dekker en stor bredde av ulike studieretninger kan vi anta at variasjonen på for eksempel kunnskap vil gi stor variasjon.

Hvor mye undersøkelsen vil bryte resultatene ned i ulike grupper vil også påvirke utvalgsstørrelsen. I denne undersøkelsen vil utvalget brytes ned i ulike grupper. I hovedsak vil det bli en gruppe for de med kredittkort og en for de uten. Det vil også bli gjort andre grupperinger i ulike analyser, for eksempel de med og de uten betalingsproblemer.

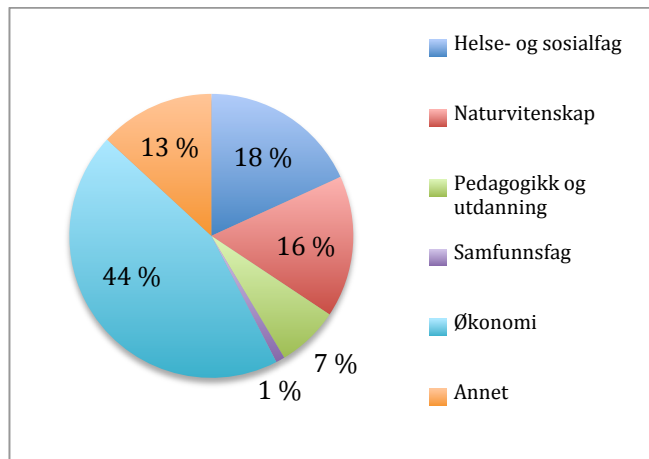
Utvalgets størrelse begrenset seg også til tilgjengelig tid og ressurser (Jacobsen, 2015). Med tanke på den tid som var til rådighet for å gjennomføre denne oppgaven var utvalgsstørrelsen passende.

I tidligere artikler som omhandler merforbruk og kreditt blant unge har utvalget variert fra 207 (Norvilitis og Mao, 2013), 428 (Sotiropoulos og d'Astous, 2013) og 573 (Wang et al., 2011).

### **3.5.2 Utvalget**

Etter bearbeiding av data besto utvalget av 353 respondenter. Av disse hadde 221 respondenter (63 %) kredittkort. Videre i oppgaven er den gruppen som har kredittkort undersøkelsen fokuserer på. Dette utvalget består av 62 % kvinner og 38 % menn. I følge SSB er 6 av 10 studenter kvinner (Bekkengen, 2014). Dette betyr at utvalget i denne undersøkelsen er sammenfallende med den landsdekkende kjønnsfordelingen mellom kvinner og menn. Snittalderen på utvalget er 24 år. Dette kan ikke regnes helt presist da det er syv respondenter som har svart at de er eldre enn 32 år. Denne gruppen er beregnet med en alder på 33 år, selv om de i realiteten kan være mye eldre og dermed dra opp snittet.

Utvalget er fordelt på ulike studieretning vist i kakediagrammet under.



**Figur 3: Respondenters fordeling på ulike studieretninger**

Som vist ser vi at majoriteten av utvalget studerer økonomi. Årsaken til dette kan være at de som studerer økonomi har større interesse av feltet og derfor er mer tilbøyelig til å delta på en slik undersøkelse. En annen årsak kan være at selv om jeg har vært på bevisst på å ikke spørre mine venner, har jeg likevel en tilknytning til Handelshøgskolen og dette kan ha påvirket at respondentene ønsker i større grad å bidra på "hjemmebane". Årsaken til at 13 % har svart at de studerer "annet" kan ha sammenheng med at ingeniørene ikke har hatt en egen variabel og at disse kan ha svart annet, istedenfor naturvitenskap som var tiltenkt at de skulle svare.

### 3.6 Operasjonalisering

Operasjonalisering handler om å gjøre abstrakte begrep målbare (Jacobsen, 2015). Dette er spesielt viktig i undersøkelser som måler komplekse begrep som for eksempel den uavhengige variabelen holdning. Et slikt begrep kan ikke måles direkte, men må måles gjennom å konkretisere frem ulike indikasjoner. I denne delen blir operasjonaliseringen av alle variablene presentert. Spørreskjemaet i sin helhet kan leses i vedlegg 1.

#### 3.6.1 Operasjonalisering av subjektiv kunnskap

Kunnskapsspørsmålene ble delt inn i to deler, subjektiv og objektiv kunnskap. Formålet med de subjektive spørsmålene er å måle hvor gode kunnskaper respondentene selv antar de har om personlig økonomi. Halvparten av de subjektive spørsmålene er hentet fra Flynn og Goldsmith (1999). Spørsmålene ble vurdert som valide og med høy pålitelighet. Den interne konsistens, målt gjennom Cronbachs alfa, var ikke oppgitt i denne studien. Cronbachs alfa vil bli redegjort for i delkapittel 5.7.2.

Den andre halvparten av spørsmålene er basert på en undersøkelse hentet fra Smith & Park (1992). Denne studien målte en Cronbachs alfa på 0,80 (Bruner et al., 1992).

Spm.	Spørsmål om subjektiv kunnskap	Kilde	Måleskala
8.1	Sammenlignet med vennene mine har jeg god kontroll på personlig økonomi		
8.2	Jeg har god oversikt over hvordan ulike lån skiller seg fra hverandre	Spørsmål 8.1 - 8.3 er hentet (Flynn og Goldsmith, 1999). Spørsmål 8.4 - 8.6 er basert på en undersøkelse hentet fra Smith & Park (1992) Cronbachs alfa på 0,80 (Bruner et al., 1992).	Påstander som besvares med likert 5-trinns måleskala fra "helt enig" (1) til "helt uenig" (5)
8.3	Jeg kan gi gode råd til mine venner angående kredittkortbruk		
8.4	Jeg kan mer eller mindre alt om personlig økonomi		
8.5	Jeg kan nok om personlig økonomi til at jeg føler meg veldig selvsikker på dette området		
8.6	Blant mine venner er jeg en av "ekspertene" på personlig økonomi		

Tabell 2: Spørsmål om subjektiv kunnskap

### 3.6.2 Operasjonalisering av objektiv kunnskap

Spørsmålene om objektiv kunnskap skal måle det faktiske kunnskapsnivået til respondentene. Spørsmålene er hentet fra to amerikanske studier av studenters finansielle kunnskapsnivå (Robb og Sharpe, 2009; Jorgensen, 2007). Jeg har også utviklet noen av spørsmålene selv.

Spm.	Spørsmål om objektiv kunnskap	Kilde	Måleskala
9	Hva menes med effektiv lånerente?		
10	Kredit og debet er egentlig det samme		
11	Hva er et serielån?		
12	Det er fire kamerater som bruker kredittkortet sitt like mye hver måned med samme betingelser. Hvem blir det dyrest for?	Utviklet for å måle kunnskapsnivå. Spm 12 er hentet fra Robb og Sharpe (2009). Spm 13 og 14 er hentet fra Jorgensen (2007). Spm 9, 10, 11 og 15 har jeg utviklet selv	Nominalt målenivå med ett riktig svaralternativ og ulikt antall svaralternativ.
13	Hva er de viktigste faktorene bankene bruker når de skal bestemme om man får innvilget et lån eller ikke?		
14	Hvilken av de følgende investeringene er den mest risikable?		
15	Du har investert 10 000 kroner med 10 % årlig avkastning. Hvor mange år tar det før det er 20 000 kroner?		

Tabell 3: Spørsmål om objektiv kunnskap

### 3.6.3 Operasjonalisering av holdninger

Spørsmålene om holdninger til merforbruk er basert på spørsmålene hentet fra Sotiropoulos og d'Astous (2013). I deres undersøkelse hadde spørsmålene en Cronbachs alfa på 0,89.

Spm.	Spørsmål om holdning	Kilde	Måleskala
	Kredittkort gjør at man alltid har penger tilgjengelig og at man kan kjøpe det man har lyst på selv om man ikke har oppsparte midler. Jeg synes det er:		
16.1	Bra	Sotiropoulos og d'Astous (2013)	Påstander som besvares med likert 5-trinns måleskala fra
16.2	Smart	Cronbachs alfa på 0,89.	"helt enig" (1) til "helt uenig" (5)
16.3	Hensiktsmessig		
16.4	Formålstjenlig		

Tabell 4: Spørsmål om holdning

### 3.6.4 Operasjonalisering av deskriptive normer

Spørsmålene om deskriptive normer er basert på spørsmål fra Sotiropoulos og d'Astous (2013). I deres undersøkelse hadde spørsmålene en Cronbachs alfa på 0,68. Variabelen er målt gjennom tre spørsmål om familiære forhold og tre spørsmål om venner. I teoridelen ble det redegjort for hvorfor det er interessant å skille familie og venner.

Spm.	Spørsmål om normer	Kilde	Måleskala
18.1	Flere i familien min bruker kredittkort til forbruk		
18.2	Mange av mine venner bruker kredittkort til forbruk	Sotiropoulos og d'Astous (2013)	
18.3	Flere i familien min har høy kredittkortgjeld	Cronbachs Alfa på 0,68	
18.4	Flere av mine venner har høy kredittkortgjeld		Påstander som besvares med likert 5-trinns måleskala fra "helt enig" (1) til "helt uenig" (5)
18.5	Min familie bekymrer seg lite over hvor mye ting og aktiviteter koster fordi de vet at de har kredittkort som kan betale	Spm 18.1, 18.3 og 18.5 handler om familie og spørsmål 18.2, 18.4 og 18.6 handler om venner.	
18.6	Mine venner bekymrer seg lite over hvor mye ting og aktiviteter koster fordi de vet at de har kredittkort som kan betale		

Tabell 5: Spørsmål om normer

### 3.6.5 Operasjonalisering av adferdskontroll

Spørsmålene om adferdskontroll for de med kredittkort er basert på spørsmål fra Sotiropoulos og d'Astous (2013). I denne undersøkelsen var Cronbachs alfa på 0,89. Spørsmålene rettet mot de som ikke har kredittkort er basert på spørsmål fra en undersøkelse av Hartline & Ferrell (1996). Disse spørsmålene har en noe lavere Cronbachs alfa, på 0,67 (Bruner et al., 2001).

Spm.	Spørsmål om adferdskontroll	Kilde	Måleskala
20.1	Jeg er sikker på at min bruk av kredittkort ikke vil føre til at jeg merforbraker	Spm 20.1 - 20.4 ble sendt til de med kredittkort. Hentet fra Sotiropoulos og d'Astous (2013). Disse hadde en Cronbachs alfa på 0,89.	Påstander som besvares med likert 5-trinns måleskala fra "helt enig" (1) til "helt uenig" (5)
20.2	Jeg tenker ofte på konsekvensene av å bruke kredittkort		
20.3	Jeg bruker kredittkortet kun hvis jeg vet jeg kan betale tilbake ved første forfall	Spm 21.1 - 21.3 ble sendt til de som ikke har kredittkort. Hentet fra Hartline & Ferrell (1996). Disse spørsmålene hadde en Cronbachs alfa på 0,67 (Bruner et al., 2001).	
20.4	Jeg har aldri brukt kredittkort for å kjøpe ting jeg egentlig ikke har råd til		
21.1	Jeg er typen som ofte kjøper meg nye ting selv om jeg hadde bestemt meg for å ikke kjøpe noe		
21.2	Hadde jeg hatt kredittkort ville jeg ikke kunnet kontrollere forbruket mitt		
21.3	Jeg er typen som stort sett bruker så mye penger som jeg planlegger å bruke		

Tabell 6: Spørsmål om adferdskontroll

### 3.6.6 Operasjonalisering av sosial sammenligning

Disse spørsmålene skal måle sosial sammenligning mellom studenter. Spørsmålene er hentet fra Norvilitis og Mao (2013). I denne undersøkelsen var Cronbachs alfa på 0,74. Studien er en sammenligningsstudie av kinesiske og amerikanske studenter. Cronbachs alfa hos de kinesiske studenter hadde en noe lavere Cronbachs alfa, 0,69.

Spm.	Spørsmål om sosial sammenligning	Kilde	Måleskala
22.1	22.1: Når jeg ser andre har fine dyre ting som klær, biler eller elektronisk utstyr vil jeg også gjerne ha det	Hentet fra Norvilitis og Mao (2013) med en Cronbachs alfa på 0,74 blant amerikanske studenter.	Påstander som besvares med likert 5-trinns måleskala fra "helt enig" (1) til "helt uenig" (5)
22.2	22.2: Jeg sammenligner ofte det jeg har med det vennene mine har		
22.3	22.3: Det føles litt deilig når jeg ser at jeg har finere ting enn andre		
22.4	22.4: Jeg lærer ofte om nye ting jeg kan kjøpe fra venner, blogger eller noen jeg ser opp til		
22.5	22.5: Jeg kjøper ofte ting jeg egentlig ikke har råd til fordi alle andre har de tingene.		

Tabell 7: Spørsmål om sosial sammenligning

### 3.6.7 Operasjonalisering av tilbøyelighet til merforbruk

Spørsmålene om tilbøyelighet er også hentet fra artikkelen Sotiropoulos og d'Astous (2013). Sotiropoulos og d'Astous (2013) har basert disse spørsmålene fra Roberts og Jones (2001). Denne undersøkelsen hadde som hensikt å måle tilbøyeligheten til merforbruk blant studenter. Sotiropoulos og d'Astous (2013) hadde en Cronbachs Alfa på 0,84.

Spm.	Spørsmål tilbøyelighet til merforbruk	Kilde	Måleskala
23.1	Jeg er mindre bekymret for prisen på et produkt når jeg bruker kredittkort	Hentet fra Sotiropoulos og d'Astous (2013) og hadde en Cronbachs Alfa på 0,84	Påstander som besvares med likert 5-trinns måleskala fra "helt enig" (1) til "helt uenig" (5)
23.2	Jeg er mer impulsiv når jeg handler på kredittkort		
23.3	Forrige måned brukte jeg mer på kredittkortet enn jeg klarte å betale tilbake		
23.4	Jeg bruker mer penger når jeg bruker kredittkort		

Tabell 8: Spørsmål om tilbøyelighet

### 3.7 Validitet og reliabilitet

Det finnes tre slags løgn: løgn, forbannet løgn og statistikk (Twain, 1906). Med dette utsagnet hevdet Twain at statistikk som metode kan i stor grad manipuleres i en bestemt retning for å oppnå bestemte mål. Uten å hevde hans rett på dette kjente utsagnet, er det i midlertidig viktig å være bevisst på metodens svakheter. For at en studie skal karakteriseres som god, må resultatene være av en pålitelig og gyldig karakter (Jacobsen, 2015).

#### 3.7.1 Validitet

Validitet handler om sannhet og om vi måler det vi faktisk ønsker å måle. Det finnes tre typer validitet som er særlig relevant, disse er: begrepsvaliditet, intern validitet og ekstern validitet.

*Begrepsvaliditet* handler om at måleapparatene våre måler det vi ønsker å måle (Jacobsen, 2015). I min undersøkelse blir måleapparatet spørreskjemaet. En av de store utfordringene ved bruk av spørreskjema med faste svaralternativ, er hvorvidt spørsmålene måler de fenomenene vi faktisk ønsker å studere eller ikke (ibid). Begrepene i min undersøkelse som "holdning" kan ikke måles direkte i spørreskjema fordi de er for komplekse. I spørreskjemaet skal dermed spørsmålene indikere disse teoretiske begrepene. Dette blir en operasjonalisering av de teoretiske begrepene. Målet er at operasjonaliseringen skal fange så stor del som mulig av det teoretiske fenomenet. I følge Jacobsen (2015) vil man aldri oppnå en perfekt operasjonalisering av komplekse begreper, men kun tilnærme oss dem gjennom nøyaktig og kritisk operasjonalisering. Gjennom at jeg har benyttet mange spørsmål hentet fra tidligere lignende undersøkelser og teori, øker dette sannsynligheten for at

operasjonaliseringen av begrepene er gode indikatorer på de teoretiske begrepene. Videre er spørsmålene bearbeidet og testet noe som burde tilsi at begrepsvaliditeten er tilfredsstillende.

Validiteten i spørreskjema har generelt blitt kritisert (Jaccard, McDonald, Wan, Dittus & Quinlan 2002 referert i Ajzen & Fishbein 2010). Dette er fordi vi ikke evner å gjengi korrekt egen adferd. Det kan oppstå en skjevhet fordi man ønsker å fremstå på en bestemt måte, og svarer dermed det svaralternativet man føler er ”riktig” (Fishbein og Ajzen, 2010). Skjevheten av det man gjengir og virkeligheten oppstår spesielt hvis det er tema som er uønsket (ibid), som høy kredittgjeld.

*Intern validitet* henger sammen med spørsmålet om kausalitet (Jacobsen, 2015). Hvorvidt er konklusjonen om forholdet mellom to eller flere variabler sann? Intern validitet handler altså om man kan si at de/den uavhengige variabelen forårsaker effekten i den avhengige variabelen. Eller kan sammenhengen forklares av en annen variabel som ikke er beregnet? Det er vanskelig å sikre årsakssammenhenger fra mine studier fordi det er et tverrsnittstudie, altså at undersøkelsen har gitt resultat fra ett tidspunkt (Ringdal, 2013).

*Ekstern validitet* i kvantitative studier handler om det er mulig å generalisere funnene fra studien. Altså om funnene fra undersøkelsens utvalg også kan være gyldig for populasjonen (Jacobsen, 2015). Dette kalles for statistisk generalisering (ibid). Utvalget og dens representativitet for populasjonen har stor relevans for den eksterne validiteten. Under kapitlet om populasjon og utvalg ble det redegjort for utvalget i denne undersøkelsen som er et bekvemmelighetsutvalg. Slike utvalg skal generaliseres med forsiktighet. Årsaken til dette er at ikke alle respondentene i utvalget hadde lik sannsynlighet til å delta i undersøkelsen, og dette kan ha skapt en skjevhet i utvalget. I min undersøkelse har jeg ikke grunnlag for å generalisere funnene i undersøkelsen til å være gjeldende i hele populasjonen. Anonymiteten til respondentene er en viktig faktor som er med på å sikre validitet i undersøkelsen (Blanton et al., 2009). I min studie var det ingen kontaktinformasjon som kunne koble svarene til den som hadde svart. På denne måten opplevde respondentene en trygghet til å svare fritt, og validiteten i undersøkelsen ble styrket.

Det er også viktig at det respondentene forstår oppgavens seriøsitet. Ved at undersøkelsen ble formidlet i klasser av en foreleser ble det satt en seriøs ramme rundt undersøkelsen.

### 3.7.2 Reliabilitet

Reliabilitet betyr målingens pålitelighet. Dette innebærer at den har lav grad av tilfeldige feil (Pallant, 2010). I følge Jackobsen (2015) vil mulige metodiske forklaringer innen reliabiliteten være ulike feilkilder, det vil si forhold som forstyrrer resultatene.

*Test-retest* er en generell teknikk for å vurdere reliabilitet i en undersøkelse. Denne kan benyttes for alle typer mål og går ut på å måle graden av korrelasjon mellom to gjentatte målinger av samme variabel på to ulike tidspunkt (Ringdal, 2013). Dette vil ikke være mulig i min undersøkelse på grunn av tidsbegrensning og at det ville vært vanskelig å få tak i de samme respondentene på ny.

*Intern konsistens reliabilitet* er et mål på hvor konsistent et sett med spørsmål måler de begrepene som det er ment å måle (Ringdal, 2013). I motsetning til test-retest kan målingene basert på intern konsistens beregne reliabilitet på grunnlag av målinger bare på ett tidspunkt. Det overlegne mest brukte målet på reliabilitet er Cronbachs alfa (Ringdal, 2013). Cronbachs alfa er et mål på intern konsistens og er en statistisk størrelse som varierer mellom 0 og 1. Den bør være over 0,7 for at den skal tilfredsstillende og bekrefter reliabilitet i spørsmålene (Ringdal, 2013). Dette blir dermed den kritiske verdien. Verdier mellom 0,6 og 0,7 ansees som nedre akseptable grense (Hair, 1998). Verdier fra 0,8 og over er ansett som utmerket. I kapittel 3.6 ble det vist at spørsmålene som er benyttet i spørreskjema hadde en tilfredsstillende verdi.

Registreringsfeil ved innlegging av data fra Questback og inn i SPSS kan føre til lav reliabilitet. Denne prosessen har blitt gjort med varsomhet og har blitt nøye kontrollert. Dette har blitt gjort frekvens og deskriptive analyser for å sikre at reliabiliteten er god.



### 3.8 Analyser

Jeg vil nå redegjøre for de ulike analysemetodene som ble benyttet for å analysere den innsamlede data. All data var hentet inn fra spørreskjema og svaralternativene omgjort til tallformat. I analysearbeidet brukte jeg statistikkprogrammet SPSS (Statistical Package for the Social Scientists). I oppgaven måtte jeg først gjøre en begrepsvalidering og reliabilitetsteste de ulike variablene. Siden det er flere spørsmål for å måle en variabel var det naturlig å først bruke en faktoranalyse for å kontrollere om variablene var endimensjonale (Ringdal, 2013). På denne måten vil det være mulig å måle begrepsvaliditeten. Etter å ha gjennomført faktoranalysen ble det utviklet sammensatte mål for de ulike variablene (Ringdal, 2013). Analysene som er blitt benyttet er: deskriptiv statistikk, faktoranalyse, reliabilitetstest, enveis variansanalyse, regresjonsanalyse og korrelasjonsanalyse,

*Deskriptiv statistikk* ble benyttet for å oppsummere og beskrive utvalget i undersøkelsen. Hammervold (2011) anbefaler å starte med beskrivende statistikk for å studere variablenes fordelinger og beregne ulike nøkkeltall. På denne måten kan man raskt oppdage uregelmessigheter eller feilregistreringer. Frekvenstabeller er deskriptiv statistikk som benyttes i min oppgave for beskrive utvalget. Frekvenstabellen vil inneholde gjennomsnitt, skjevhet og kurtose. Skjevheten beskriver asymmetrien i fordelingen. Dette er oftest et tall mellom 0 og 1. Hvis verdiene er helt symmetrisk fordelt er skjevheten 0, og jo nærmere 1 desto større er skjevheten (Hansson, 2013). Kurtose er et mål på hvordan fordelingen er spredt mellom ytterpunktene. I et histogram er kurtose et mål på spissheten til fordelingen. Positiv kurtose representerer at observasjonene er mindre spredt rundt normalfordelingen (Hansson, 2013).

*Faktoranalyse* kan forenklet sees på som en analyse som forenkler et stort sett av data til et mindre sett av latente, underliggende faktorer (Hammervold, 2008). Den bygges teknisk sett på en lineær modell, der hver observerte variabel er en funksjon av flere faktorene. Det finnes to typer faktoranalyse, eksplorativ og bekreftende. I min oppgave benytter jeg bekreftende faktoranalyse for å finne hvilke faktorer som ligger til grunn for korrelasjonen mellom spørsmålene. Denne analysen vil gi en indikasjon på antall faktorer og om svarene på spørsmålene samvarierer. For eksempel gjennomførte jeg en bekreftende faktoranalyse på spørsmålene som skulle måle

variabelen holdninger. På denne måten undersøkte jeg samvariasjonen til spørsmålene om holdning for å bekrefte den underliggende faktoren som forklarer korrelasjonsstrukturen mellom spørsmålene (ibid).

Keiser-Meyer-Olkin (KMO) er et mål på homogenitet i variablene og man ønsker dermed høye verdier (Hammervold, 2008). Denne verdien måler med andre ord hvor godt utsagnene til sammen egner seg i faktoranalyse, og bør være over 0,8 (ibid). Pallent (2010) har argumentert for at dette også kan være ned til 0,6.

Størrelsen på faktorladningene viser styrken på sammenhengen mellom de enkelte variablene. Høye faktorer viser sterk sammenheng. En tommelfingerregel for hvor sterk sammenhengen er mellom de ulike enkelte variablene og faktorene kan uttrykkes på følgende måte (Tabachnick og Fidell, 2007):

> 0,71 = utmerket

0,63 – 0,70 = veldig bra

0,55 – 0,62 = god

0,45 – 0,54 = hederlig

0,32 – 0,44 = svak

> 0,31 = dårlig

*Reliabilitetsanalyser* ble gjennomført for å undersøke den interne konsistensen av skalaene. Det mest brukte målet på reliabilitet er Cronbachs alfa. Dette ble gjennomgått i 3.7.2

*Multiple Regresjonsanalyse* er en generell statistisk teknikk som brukes for å analysere sammenhenger mellom en enkel avhengig variabel og mange uavhengige forklaringsvariabler (Hammervold, 2008). Dette gjør det mulig å bruke analysen til å vurdere hvordan den uavhengige variablene kan forklare variasjonen i den avhengige variabelen. For å vurdere om modellen er statistisk signifikant blir F-verdien vurdert.

*Enveis variansanalyse* er en analyse som kan sammenligne to grupper dannet av en uavhengig variabel (Ringdal, 2013). Denne analysen brukes ofte for å sammenligne gjennomsnittet til to grupper.

*Korrelasjonsanalyse* blir benyttet for å analysere eventuelle lineære sammenhenger mellom ulike variabler. Pearson-koeffisienten ( $r$ ) sier noe om hvor sterk sammenhengen mellom ulike variabler er. Den standardiserte koeffisienten varierer mellom -1 og 1, der 0 representerer ingen korrelasjon. En tommelfingerregel er at koeffisienter opp til 0,2 er svak samvariasjon, 0,30 – 0,40 er relativt sterk samvariasjon og alt over 0,5 er sterkt (Johannessen, 2003)

### **3.9 Etikk**

Datamaterialet i denne undersøkelsen var ikke koblet mot personopplysninger, men ville kunne spores tilbake til respondentens IP-adresse. Derfor søkte jeg undersøkelsen til godkjenning fra Personvernforbundet for forskning, Norsk samfunnsvitenskapelig datatjeneste (NSD), og fikk godkjenning 17. mars 2016. Denne godkjenningen krevde at jeg behandlet dataene konfidensielt og min garanti for at dataen skulle slettes i ettertid.

## 4 Begrepsvalidering

I dette kapitlet blir begrepsvalidering av de latente variablene gjennomført. De latente variablene er de teoretiske begrepene som er forklart i teoridelen. Disse er abstrakte fenomen som er vanskelig å måle og det er derfor viktig med god begrepsvalidering av disse (Ringdal, 2013). Begrepsvalidering blir målt gjennom intern konsistens og diskriminant validitet. Diskriminant validitet testes gjennom faktoranalyse. Målene Kaiser-Meyer-Olkin (KMO), egenverdi og Cronbachs Alfa forklarer hvor mye av variansen som fanges opp. Forklart varians er egenverdien til den enkelte faktor delt på antall observerte variabler i prosent. Denne går mellom 0 og 1. KMO og Cronbachs alfa er redegjort for i kapittel 3.8.

Egenverdien er den andelen av variabelens totale varians som forklares av en faktor. Denne måler hvor sterkt en faktor er forklart. Hvor mange egenverdier som beholdes i analysen bestemmes av "Kaisers regel" eller "Laten Root Criticon". Denne sier at komponenter som har lavere verdi enn 1 skal fjernes fra analysen (Hair, 1998). De faktorene som har en egenverdi lavere enn dette, forklarer som oftest så lite av variansen at det er lite hensiktsmessig å ta de med videre i analysen.

### 4.1 Begrepsvaliditet i latente variabler

Begrepsvaliditeten til en spørreundersøkelse vil være god dersom det er en klar sammenheng mellom det teoretiske begrepet som blir målt og operasjonaliseringen av begrepet (Gripsrud et al., 2010). For å sikre god operasjonalisering av variablene ble det benyttet prinsippal komponentanalyse og orthogonal rotering av faktorene (varimax rotasjon).

#### 4.1.1 Subjektiv kunnskap

Som vi så i teoridelen er subjektiv kunnskap den personlige og kognitive følelsen av personlig kunnskap (Hadar et al., 2013). Prinsippal komponentanalyse ga en en-faktorløsning med følgende faktorladninger:

Ta stilling til:	Komponent 1
8.1: Sammenlignet med vennene mine har jeg god kontroll på personlig økonomi	0,757
8.2: Jeg har god oversikt over hvordan ulike lån skiller seg fra hverandre	0,756
8.3: Jeg kan gi gode råd til mine venner angående kredittkortbruk	0,778
8.4: Jeg kan mer eller mindre alt om personlig økonomi	0,807
8.5: Jeg kan nok om personlig økonomi til at jeg føler meg veldig selvsikker på dette området	0,829
8.6: Blant mine venner er jeg en av "ekspertene" på personlig økonomi	0,855

**Tabell 9: Begrepsvaliditet forklaringsvariabel 1**

Prinsipal komponentanalysen viste en egenverdi på 3,819 og en forklart varians på 64 %. Dette betyr at begrepet forklarer 63 % av datamaterialet. KMO i denne variabelen er 0,87. Når KMO er over 0,8 betyr dette at variabelen egner seg til å gjennomføre en faktoranalyse. Dette innebærer at det er god homogenitet i denne variabelen.

Cronbachs Alfa har en verdi på 0,88. Da kritisk verdi er på 0,7, viser dette at subjektiv kunnskap har en god intern konsistens (Hair, 1998).

#### **4.1.2 Objektiv kunnskap**

Spørsmålene som omhandler objektiv kunnskap er kunnskapsspørsmål der svaralternativene består av ett riktig og flere uriktige svaralternativ. Dermed kan vi si at spørsmålene hadde et nominalt målenivå. Dette gjør at faktoranalyse ikke ville være hensiktsmessig på denne latente variabelen. For å behandle denne variabelen måtte jeg først kode om spørsmålene. Dette gjorde jeg ved å gi hver respondent ett poeng ved hvert riktige svar og null poeng ved hvert feil svar. Ved å summere opp antall riktig spørsmål per respondent ble det etablerte en sum-variabel.

Resultatet fra dette ga et snitt på 4,2 av 7 mulige. 14% hadde alt riktig og 8% hadde kun ett riktig svar. Resultatet gjelder kun for de 221 som hadde svart at de hadde minst ett kredittkort.

### 4.1.3 Holdning

Spørsmålene om holdning til merforbruk ga følgende resultat. Prinsipal komponentanalyse ga en en-faktorløsning med følgende faktorladninger:

	Komponent
16. Kredittkort gjør at man alltid har penger tilgjengelig og at man kan kjøpe det man har lyst på selv om man ikke har oppsparte midler. Jeg synes det er...	1
16.1: Bra	0,802
16.2: Smart	0,781
16.3: Hensiktsmessig	0,871
16.4: Formålstjenelig	0,812

Tabell 10: Begrepsvaliditet forklaringsvariabel 2

Videre viste resultatene fra prinsipal komponentanalyse en egenverdi på 2,67 og en prosentvis forklaring av varians på 68%. KMO var på 0,79 og Cronbachs alfa på 0,83. Dette viser en noe lav homogenitet i variablene og svært god intern konsistens. Holdningsspørsmålene til de som ikke hadde kredittkort er ikke begrepsvalidert fordi de ikke vil bli benyttet videre i oppgaven.

### 4.1.4 Deskriptive normer

Disse spørsmålene ønsket å avdekke hvilke normer respondentens familie og venner hadde. Spørsmålene ladet på to ulike komponenter, en for familie og en for venner. Prinsipal komponentanalyse ga en to-faktorløsning med følgende faktorladninger:

Ta stilling til:	Komponent	
	1	2
18.1: Flere i familien min bruker kredittkort til forbruk		0,750
18.2: Mange av mine venner bruker kredittkort til forbruk	0,831	
18.3: Flere i familien min har høy kredittkortgjeld		0,855

18.4: Flere av mine venner har høy kredittkortgjeld	0,814	
18.5: Min familie bekymrer seg lite over hvor mye ting og aktiviteter koster fordi de vet at de har kredittkort som kan betale		0,793
18.6: Mine venner bekymrer seg lite over hvor mye ting og aktiviteter koster fordi de vet at de har kredittkort som kan betale	0,806	

**Tabell 11: Begrepsvaliditet forklaringsvariabel 3**

Videre viste prinsipal komponentanalyse en egenverdi til komponent 1 på total 2,950 og komponent 2 på 1,191. Fra tabell 11 ser vi at komponent 1 er venner, og komponent 2 er familie. Prosentvis forklaring av variansen er høyere blant venner enn blant familie, på 49% opp mot 19%. Deskriptive normer hadde en KMO på 0,721.

Totalt har variabelen en Cronbachs alfa på 0,78. Blant familie med en Cronbachs Alfa på 0,62, og blant venner er den på 0,77. I forhold til kritisk verdi er Cronbachs Alfa tilfredsstillende blant venner, men noe lav for familie (Hair, 1998).

#### 4.1.5 Oppfattet adferdskontroll

Spørsmålene om oppfattet adferdskontroll handlet om i hvor stor grad respondenten var i stand til å kontrollere egen adferd. Prinsipal komponentanalyse ga en en-faktorløsning med følgende faktorladninger:

Ta stilling til:	Komponent 1
20.1: Jeg er sikker på at min bruk av kredittkort ikke vil føre til at jeg merforbruker	0,600
20.2: Jeg tenker ofte på konsekvensene av å bruke kredittkort	0,106
20.3: Jeg bruker kredittkortet kun hvis jeg vet jeg kan betale tilbake ved første forfall	0,802
20.4: Jeg har aldri brukt kredittkort for å kjøpe ting jeg egentlig ikke har råd til	0,835

**Tabell 12: Begrepsvaliditet forklaringsvariabel 4**

De fire utsagnene kom ut i en en-faktorløsning. Den latente variabelen har en egenverdi på 1,71 og en prosentvis forklaring av variansen på 43 %. Fra tabellen ser vi at spørsmål 20.2 lader svært lavt. KMO er på 0,58 og en Cronbachs Alfa på 0,46. I følge kritisk verdi til Cronbachs Alfa er denne variabel ikke tilfredsstillende.

#### 4.1.6 Sosial sammenligning

Spørsmålene om sosial sammenligning ønsket å måle hvordan respondentene sammenlignet seg selv med andre. Prinsipal komponentanalyse ga en en-faktorløsning med følgende faktorladninger:

Ta stilling til:	Komponent 1
22.1: Når jeg ser andre har fine dyre ting som klær, biler eller elektronisk utstyr vil jeg også gjerne ha det	0,812
22.2: Jeg sammenligner ofte det jeg har med det vennene mine har	0,862
22.3: Det føles litt deilig når jeg ser at jeg har finere ting enn andre	0,744
22.4: Jeg lærer ofte om nye ting jeg kan kjøpe fra venner, blogger eller noen jeg ser opp til	0,654
22.5: Jeg kjøper ofte ting jeg egentlig ikke har råd til fordi alle andre har de tingene.	0,436

Tabell 13: Begrepsvaliditet forklaringsvariabel 5

Eigenverdien til sosial sammenligning er på 2,45 og en prosentvis forklaring av variansen på 61 %. KMO er noe lav med en verdi på 0,77. Cronbachs Alfa er god med en verdi på 0,76. Cronbachs Alfa er i denne variabelen god med tanke på kritisk verdi.

#### 4.1.7 Tilbøyelighet til merforbruk

Spørsmålene om tilbøyelighet til merforbruk ga gjennom en prinsipal komponentanalyse, en en-faktorløsning med følgende faktorladninger:

Ta stilling til:	Komponent 1
23.1: Jeg er mindre bekymret for prisen på et produkt når jeg bruker kredittkort	0,766
23.2: Jeg er mer impulsiv når jeg handler på kredittkort	0,860
23.3: En måned brukte jeg mer på kredittkortet enn jeg klarte å betale tilbake	0,570
23.4: Jeg bruker mer penger når jeg bruker kredittkort	0,877

Tabell 14: Begrepsvaliditet avhengig variabel



Eigenverdien til tilbøyelighet til merforbruk er på 2.42. Prosentvis forklart varians på er 60 %. KMO er på 0,70 og Cronbachs Alfa på 0,75. Cronbachs alfa er god med tanke på kritisk verdi.

## 4.2 Diskriminant validitet

Diskriminant validitet handler om i hvilken grad de latente variablene faktisk måler de ulike begrepen. Det er fornuftig å ta med en slik analyse for å sikre at begrepene er minst mulig avhengig av hverandre (Hair, 1998). I den bearbeidede modellen er målet at de latente variablene er uavhengige. Samtidig inneholder modellen begrep som er tett knyttet sammen og belyser adferdsintensjoner fra ulike ståsted. Korrelasjon mellom disse trenger dermed ikke å bety at undersøkelsen ikke er valid.

Størrelsen på faktorladningene viser styrken på sammenhengen mellom de enkelte variablene. I kapittel 3.8 så vi hvordan kritiske verdier for å vurdere faktorladningene. På bakgrunn av dette har jeg valgt å fjerne faktorladninger som er lavere enn 0,3.

Tabellen under viser hvordan de ulike spørsmålene lader for de ulike komponenter. Ved å gjennomføre en bekreftende faktoranalyse vil vi finne ut hvilke variabler som lader på ulike komponenter.

	Komponent 1	Komponent 2	Komponent 3	Komponent 4	Komponent 5	Komponent 6	Komponent 7	Komponent 8
	Subjektiv kunnskap	Holdninger, merforbruk	Subjektive normer, familie	Subjektive normer, venner	Oppfattet atferdskontroll	Sosial sammenligning	Tilbøyelighet til merforbruk	
<b>Subjektiv Kunnskap</b>								
8.1	0,729							
8.2	0,827							
8.3	0,793							
8.4	0,794							
8.5	0,822							
8.6	0,866							
<b>Holdninger</b>								
16:1		,791						
16:2		,745						
16:3		,865						
16:4		,834						
<b>Subjektive normer</b>								
18:1			,548					
18:3			,672					
18:5			,392	0,376	,471			
18:2				,778				
18:4				,845				
18:6				,824				
<b>Oppfattet atferdskontroll</b>								
20:1					0,249			,740
20:2							,561	
20:3					,821			
20:4					,763			
<b>Sosial sammenligning</b>								
22:1						,751		
22:2						,849		
22:3						,710		
22:4						,726		
22:5					-,416	,442		,343
<b>Tilbøyelighet</b>								
23:1							,799	
23:2							,807	
23:3					-,742			
23:4							,745	

Figur 4: Diskriminant validitet

Etter å ha testet diskriminant validitet gjennom faktoranalyse (Rotated Component Matrix) ser vi at spørsmålene grovt sett måler de latente variablene. Dette ser vi gjennom de grønne feltene. I henhold til Tabachnick & Fidell (2007) ser vi at de lader mot hederlig til utmerket. De røde feltene er spørsmål som lader på andre spørsmål enn det som var tiltenkt eller lader på flere variabler. Disse spørsmålene vil redusere kvaliteten på regresjonen senere og jeg har derfor valgt å fjerne disse. Spørsmål 18.5, 20.2, 22.5 og 23.3 blir fjernet og tas ikke med i videre analyser.

Ved å fjerne disse spørsmålene påvirket dette reliabiliteten de latente variablene.

- I variabelen norm (familie) økte Cronbachs Alfa fra 0,62 til 0,70 ved å fjerne spørsmål 18.5. Dette gjorde at variabelen kom over kritisk verdi.
- Oppfattet adferdskontroll økte Cronbachs Alfaen fra 0,46 til 0,59 ved å fjerne spørsmål 20.2. Dette betyr at variabelen er så vidt under kritisk verdi. Tidligere studier på Cronbachs Alfa har vist at verdier mellom 0,5 og 0,6 er tvilsomme, men akseptable (George and Mallery (2003) referer fra Gliem & Gliem 2003). På bakgrunn av dette blir variabelen med i videre analyser.
- I variabelen sosial sammenligning økte Cronbachs Alfa fra 0,76 til 0,78 ved å fjerne spørsmål 22.5.
- I variabelen tilbøyelighet økte Cronbachs Alfa fra 0,75 til 0,81 ved å fjerne spørsmål 23.3.

## 5. Resultater

Dette kapittelet presenterer først deskriptiv statistikk. Deskriptiv statistikk inneholder først generelle funn om kredittkort, betalingsproblem og frekvensanalyse av de latente variablene vist i histogram. Videre er det gjennomført en korrelasjon mellom subjektiv og objektiv kunnskap. Tilslutt blir hypotesene testet gjennom ulike analyser.

På noen av spørsmålene var det mulig å svare ”vet ikke”. Denne tallverdien måtte endres slik at svaralternativet ikke påvirket analysen. Dette ble gjort ved at disse svaralternativene ble endret til 0 hvis det var nominalt målenivå eller registrert som missing data i ordnialt målenivå. Sistnevnte gjelder også for de som har svart ”annet” i noen av spørsmålene.

### 5.1 Deskriptiv statistikk

Beskrivende statistikk brukes for å studere variablenes fordelinger og beregne ulike nøkkeltall (Hammervold, 2008). Denne delen inneholder beskrivende statistikk av antall kredittkort, betalingsproblem og på de latente variablene.

#### 5.1.1 Beskrivende statistikk på antall kredittkort

Som nevnt i del 3.5.2 besto utvalget av 353 respondenter Av disse hadde 221 respondenter (63%) kredittkort. I skjemaet under er en oversikt over hvor mange kredittkort hver respondent har.

Antall kredittkort	Antall respondenter	Prosent
1	174	78,7
2	35	15,8
3	6	2,7
4	2	0,9
5 eller flere	2	0,9
<b>Total</b>	<b>219</b>	<b>99,1</b>
System missing	2	0,9
Total	221	100

Tabell 15: Kredittkort

I denne tabellen ser vi fordeling av antall kredittkort i utvalget. Fra tabellen ser vi at nesten 80% av utvalget hadde ett kredittkort. 35 respondenter hadde to kredittkort og 10 respondenter hadde tre eller flere kredittkort.

### 5.1.2 Beskrivende statistikk på spørsmål om betalingsproblemer

I tabellen under er resultater fra spørsmål knyttet til betalingsproblem. Disse er hentet fra spørsmål 26 og 27 i vedlegg 1.

	Inkassovarsel (N=221)	Betalings- anmerkninger (N= 28)
Ja	14 %	0,5 %
Nei	85 %	12,2 %

Tabell 16: Betalingsproblem

I den første delen av tabellen ser vi at over 14% (31 stykk) har mottatt inkassovarsel de siste to årene. Altså nesten en av syv. Videre er det 0,5 % av utvalget som har fått betalingsanmerkning. Det er viktig å merke seg at det er et filter i undersøkelsen som har gjort at kun de som har svart at de har mottatt inkassovarsel har fått mulighet til å svare på spørsmålet om betalingsanmerkninger. Derfor er utvalget på 28, og 0,5% av disse er én respondent. I den andre delen av tabellen ser vi fordeling av antall kredittkort i utvalget. Den viser at nesten 80% av utvalget hadde ett kredittkort. Det er ti respondenter som har tre eller flere kredittkort. Resten av resultatdelen vil dreie seg om de 221 respondentene som har minimum ett kredittkort.

I tabellen under er resultater fra spørsmål knyttet til betalingsproblemer. Disse er hentet fra spørsmål 24, 25 og 27 i spørreskjemaet (vedlegg 1).

	Spm 24: Har det i løpet av de siste to årene hendt at du ikke har hatt penger til å betale ved absolutt siste forfall? (N=221)		Spm 25: Har du mottatt inkassovarsel de siste to årene? (N=221)	Spm 27: har du betalingsanmerkninger? (N=31)
Aldri	183 (82,6%)	Ja	31 (14%)	1 (3,2%)
En sjelden gang	30 (13,6%)	Nei	187 (85%)	27 (87,1%)
Av og til	7 (3,2%)	Vet ikke	3 (1,4%)	3 (9,7%)
Ofte	1 (0,5%)			

Tabell 17: Betalingsproblem 2

Ur fra tabellen over under spørsmål 24 svarer de aller fleste (83%) at de ikke ved noen omstendighet har hatt problemer med å betale regningene sine ved absolutt siste

forfall. Noen få (3,2%) svarer at de av og til har problemer med å betale regningene sine ved siste forfall, og kun noen svært få (0,5%) svarer at dette forekommer ofte.

Videre ser vi fra spørsmål 25 at kun 14% (31 stykk) har mottatt inkassovarsel de siste to årene. Disse 31 ble videre spurt hvorvidt de også har fått betalingsanmerkninger.

Av dette utvalget på 31 var det kun én som svarte ja.

### 5.1.3 Beskrivende statistikk på uavhengige variabler

I denne delen vil det først bli presentert frekvenstabeller for gjennomsnittet til de ulike uavhengige variablene. Frekvenstabellen vil inneholde gjennomsnitt, standardavvik, skjevhet og kurtose. Disse presenteres grafisk gjennom et histogram og kommenteres senere i dette kapittelet.

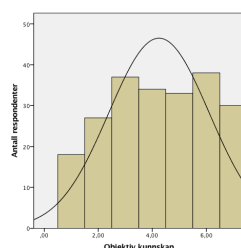
		Objektiv kunnskap	Subjektiv Kunnskap	Holdning	Adferdskontroll	Norm Familie	Norm venner	Tilbøyelighet	Sosial sml
N	Valid	217	220	219	220	180	120	219	221
	Missing	4	1	2	1	41	101	2	0
<b>Gj.snitt</b>		<b>4,2488</b>	<b>2,4159</b>	<b>3,4795</b>	<b>1,7273</b>	<b>4,0806</b>	<b>3,625</b>	<b>4,4125</b>	<b>3,1165</b>
<b>Skjevhet</b>		<b>-0,112</b>	<b>0,458</b>	<b>0,02</b>	<b>1,176</b>	<b>-0,718</b>	<b>-0,373</b>	<b>-1,642</b>	<b>0,257</b>
<b>Kurtose</b>		<b>-1,111</b>	<b>-0,227</b>	<b>-0,645</b>	<b>0,68</b>	<b>-0,345</b>	<b>-0,733</b>	<b>2,288</b>	<b>-0,799</b>

Tabell 18: Beskrivende statistikk på uavhengige variabler

I tabellen over ser vi den beskrivende statistikken for de latente variablene. I variablene objektiv kunnskap går måleskalaen fra null til syv, mens i alle andre variabler går den fra én til fem. Normer (familie og venner) har en lavere svarprosent. Dette er fordi det i denne variabelen var mulig å svare ”vet ikke” og de som svarte dette alternativet ble fjernet fra utvalget.

Histogrammene til de ulike variablene vil forklares gjennom å kommentere skjevhet, kurtose og gjennomsnitt. Disse egenskapene er beskrevet i 3.8.

#### Objektiv kunnskap:

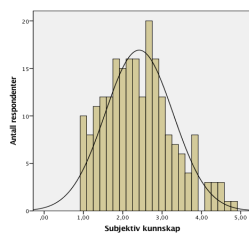


Fra histogrammet ser vi god spredning i respondentenes score; i dette tilfellet hvor mange rette svar de hadde. Dette tyder på at de

objektive spørsmålene hadde passe vanskelighetsgrad og skiller mellom respondentene. Hadde spørsmålene vært for enkle ville alle fått alt rett, eller i motsatt tilfelle, alt feil. Variabelen har videre en negativ skjevhet (skewness) på  $-0,112$ . Dette innebærer at verdiene er skjevfordelt med flere mindre verdier under normalfordelingen. Kurtosen har en negativ verdi på  $-1,111$ . Negativ verdi innebærer at variabelen er spredt rundt gjennomsnittet, altså stor spredning. Denne tendensen ser vi også gjennom histogrammet ved at stolpene ikke har en markert topp. Gjennomsnittet for utvalget var  $4,248$ .

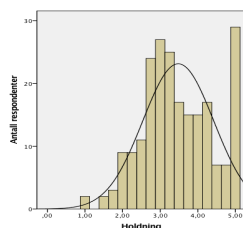
Det ble også gjennomført en lineær regresjonsanalyse for det objektive kunnskapsnivået mellom kvinner og menn. Denne viste at menn hadde et høyere kunnskapsnivå enn kvinner. Kvinner hadde et snitt på  $3,91$ , mens menn hadde ett snitt på  $4,795$ . Denne regresjonens blir i sin helhet presentert i vedlegg 3.

### Subjektiv kunnskap:



Fra histogrammet ser vi at resultatene er okay fordelt rundt gjennomsnittet på  $2,426$ . Respondenter med lav score anser sine egne kunnskaper som gode og vica versa. Verdiene er samlet på midten av skalaen, med likhet til en normalfordeling. Det tyder på at respondentene i snitt anser sine egne kunnskaper som middels. Det er allikevel god spredning i resultatene som er viktig for senere analyser. Videre er det en positiv skjevhet på  $0,458$ . Verdiene er altså skjevfordelt mot større verdier enn gjennomsnittet. Kurtosen er negativ med en verdi på  $-0,227$ . Negativ verdi innebærer at variabelen er spredt rundt gjennomsnittet.

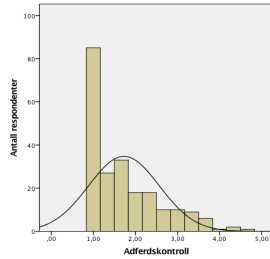
### Holdning:



Fra histogrammet ser vi en svært høy frekvens for score 5. Dette betyr at mange respondenter har svart "helt uenig" på alle spørsmålene. Dette viser negative holdninger til merforbruk. Det tyder på at spørsmålene ikke skiller så godt mellom respondentene. Gjennomsnittet blant verdiene er på  $3,476$ . Det er en svak positiv skjevhet på  $0,020$ . Verdiene er altså skjevfordelt mot større verdier, men så svak at det ikke har nevneverdig betydning. Vi ser tydelig fra histogrammet at det er skjevfordelt

mot større verdier. Kurtosen er negativ med en verdi på  $-0,645$ . Negativ verdi innebærer at verdiene er flatere (mer spredt) rundt gjennomsnittet.  $N= 219$

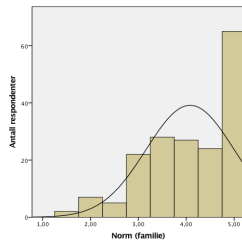
### Adferdskontroll:



Fra histogrammet ser vi fordelingen av verdiene med et gjennomsnitt på  $1,727$ . Dette tyder på at respondene i snitt er forsiktige med å bruke penger de ikke har. Skjevheten er positiv med  $1,176$  som innebærer at verdiene er skjevfordelt mot større verdier. Kurtosen er positiv med en verdi på  $0,68$ .

Verdiene er mindre spredt enn normalfordeling. På grunn av spørsmålsformuleringen er denne variabelen motsatt av de andre. Dette påvirker ikke tolkningen.

### Norm familie:

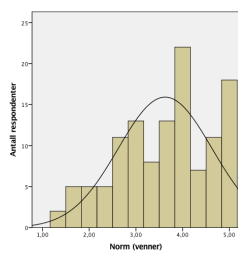


Fra histogrammet ser vi hvordan verdiene er spredt, med et gjennomsnitt på  $4,08$ . Også her er det svært høy verdi ved svaralternativ 5. Dette tyder på at normen for den typiske familien er svært restriktiv med tanke på kreditt, forbruk og gjeld.

Skjevheten er på  $-0,718$ . Dette innebærer at verdiene er

skjevfordelt med flere mindre verdier rundt gjennomsnittet. Kurtosen er på  $-0,345$  og dette innebærer at verdiene er spredt rundt gjennomsnittet.

### Norm venner:



Fra histogrammet ser vi verdiene med et gjennomsnitt på  $3,625$ .

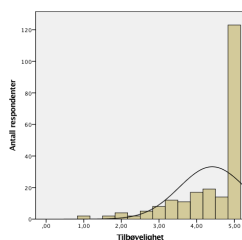
For venner ligger gjennomsnittet lavere i verdi enn for familie.

Det tyder på at normene i vennekretsen er mer liberale med tanke på kreditt, forbruk og gjeld sammenlignet med familien, men

fremdeles på den konservative siden av skalaen. Skjevheten er på

$-0,373$  og kurtosen er på  $-0,733$ . Dette innebærer at verdiene er skjevfordelt med flere mindre verdier rundt gjennomsnittet og verdiene er spredt rundt gjennomsnittet.

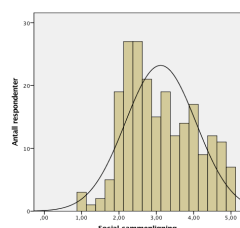
### Tilbøyelighet til merforbruk:



Ut i fra histogrammet ser vi fordelingen av verdier. Svært mange respondenter har fått score på fem på denne variabelen, noe som tyder på at de har lav tilbøyelighet til merforbruk. Opphopning i

en ende av skalaen gjør det vanskelig å skille respondentene i senere analyser. Gjennomsnittet er på 4,412. Skjevheten er -1,642 som betyr at verdiene er skjevfordelt. Kurtosen er 2,288.

### Sosial sammenligning:



Fra histogrammet ser vi fordelingen av verdier med et gjennomsnitt på 3,12. Spredningen i frekvensen tyder på at det er stor forskjell på hvordan respondentene sammenligner seg med andre, og at spørsmålene har klart å fange dette. Minner om at lav verdi betyr at respondenter i stor grad sammenligner seg med andre. Det er en positiv skjevhet på 0,458. Verdiene er altså skjevfordelt mot større verdier. Kurtosen er negativ med en verdi på -0,799. Negativ verdi innebærer at variabelen er spredt rundt gjennomsnittet.

## 5.2 Kunnskap

For å vise deskriptiv statistikk av kunnskapsvariablene er det gjort en korrelasjonsanalyse. Denne viser parvise korrelasjonskoeffisienter mellom alle variablene, tilhørende p-verdier og antall observasjoner (Hammervold, 2008). For å tolke korrelasjonskoeffisientene er det benyttet følgende tommelfingerregel: koeffisienter opp til 0,2 viser svak samvariasjon, 0,30 – 0,40 er relativ sterk samvariasjon og alt over 0,5 er sterk samvariasjon (Johannessen, 2003).

Først blir en tabell over beskrivende statistikk av kunnskapsvariablene presentert, deretter blir korrelasjonskoeffisientene vist i egen tabell.

	Gjennomsnitt	N
Objektiv kunnskap	4,249	217
Subjektiv kunnskap	2,416	221

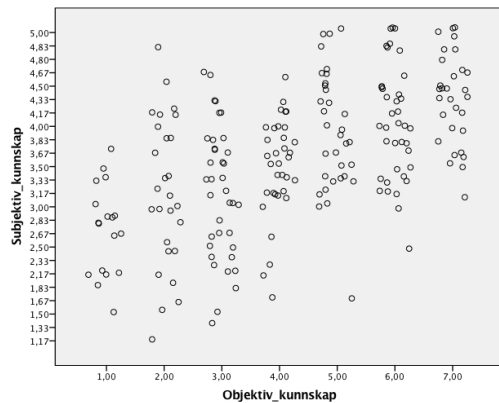
Tabell 19: Subjektiv og objektiv kunnskap



		Objektiv kunnskap (sum)
Subjektiv kunnskap (INV)	Pearson Correlation	<b>0,561</b>
	Sig.	0
	N	217

Tabell 20: Korrelasjonsanalyse

Fra korrelasjonsmatrisen ser vi en sterk lineær sammenheng mellom subjektiv og objektiv kunnskap. Sammenhengen er signifikant da p-verdien er under 0,05. Vi ser en positiv sammenheng mellom subjektiv og objektiv kunnskap. Denne korrelasjonen visualiseres gjennom et Scatter Plot i figur 5. Det er benyttet jitterfunksjon for å visualisere modellen bedre.



Figur 5: Scatterplot subjektiv og objektiv kunnskap

Fra scatterplottet ser vi hvordan subjektiv kunnskap (y-aksen) korrelerer med objektiv kunnskap (x-aksen). Observasjonene viser en tendens til samvariasjon fra origo og diagonalt ut i diagrammet.

Gjennomsnittet for økonomistudenter er høyere enn andre studieretninger. Ved å skille utvalget i to, økonomistudenter og ikke økonomistudenter, fikk den første gruppen et snitt på 5,2, mens den andre gruppen fikk et snitt på 2,9.

### 5.2.1 Årsak til anskaffelse av kredittkort

Under er en oversikt over respondentenes årsaker til å skaffe kredittkort. Spørsmålet var et flervalgsspørsmål, altså at respondentene kunne svare på flere ulike alternativ. Det ble derfor benyttet multiple respons for å gjennomføre analysen.

	Antall (N)	Prosent	Prosent total
5:1 Jeg fikk det automatisk tilsendt i posten	49	14,6%	24,6%
5:2 Jeg trengte penger raskt	7	2,1%	3,5%
5:3 Det er betryggende å vite at man har penger tilgjengelig hvis det skulle oppstå noe	102	30,4%	51,3%
5:4 Jeg benytter meg av fordelene ved å ha kortet	86	25,7%	43,2%
5:5 Jeg ble tilbudt kredittkort i butikk når jeg skulle handle	3	0,9%	1,5%
5:6 Jeg ønsket å ha en mer fleksibel økonomi	16	4,8%	8,0%
5:7 Det var en del av bankens studentpakke	60	17,9%	30,2%
5:8 Banken tok kontakt med meg på gata, telefon eller annen reklamekampanje	12	3,6%	6,0%
Totalt	335	100,0%	168,3%

Tabell 21: Multiple Respons – Årsaker til anskaffelse av kredittkort

Utfra tabell en over

ser vi at det mest svarte alternativet er: ”Det er betryggende å vite at man har penger tilgjengelig hvis det skulle oppstå noe”. Det nest mest svarte alternativet er: ”Jeg benytter meg av fordelene ved å ha kortet”. Det kan være samme respondentmasse som har svart på disse spørsmålene.

2,1% av utvalget svarte at de skaffet seg kredittkort fordi de trengte penger raskt.

Dette kan tyde på at utvalget i liten grad tyr til kredittkort hvis de mangler penger for å betale regningene, eller at de alltid har penger tilgjengelig til å betale.

## 5.2.2 Bruk av kredittkort

Under er en oversikt over hva respondentene svarte at de brukte kredittkortet til. Spørsmålet var et flervalgsspørsmål. Det er blitt benyttet Multiple Respons for å gjennomføre analysen.

	Antall (N)	Prosent	Prosent total
7:1 Når jeg er ute og reiser	155	29,7%	74,5%
7:2 Til alle slags kjøp i hverdagen	24	4,6%	11,5%
7:3 Når jeg er tom for penger på andre kort	62	11,9%	29,8%
7:4 Tilfeldig hvilket kort jeg bruker	3	0,6%	1,4%
7:5 Når jeg handler i bestemte butikker for å utnytte rabatter og avtaler	72	13,8%	34,6%
7:6 Når det er helt krise og jeg har ingen andre muligheter til å betale nødvendige utgifter	59	11,3%	28,4%
7:7 Jeg bruker kredittkort så mye mulig for å dra størst mulig nytte av fordelene med kortet	25	4,8%	12,0%
7:8 Når jeg bestiller flybilletter siden det gir meg gratis reiseforsikring	122	23,4%	58,7%
Totalt	522	100,0%	251,0%

Tabell 22: Multiple Respons – Hva kredittkort blir brukt til

Av utvalget har 29,7% svart at de benytter kredittkort når de er ute å reiser, og 23% at de benytter det for å bestille flybilletter. Siden å bestille flybilletter gir rabatt og gratis reiseforsikring hos de fleste banker (Aamodt-Hansen, 2014), samsvarer dette med tabell 21 hvor 25,7% svarte at de benyttet seg av fordelene ved kortet.

11,9% svarer de bruker kredittkortet når de er tom for penger på andre kort og tilsvarende prosentandel rapporterer at de bruker kortet kun når det er helt krise.

Ut fra dette ser vi at det er få som skaffet seg kredittkort fordi de trengte penger raskt (2,1% fra tabell 22), men når kredittkortet først er ervervet blir det benyttet når respondentene ikke har mulighet betale på en annen måte.

### **5.3 Kunnskapshypotesene**

I dette kapittelet vil de hypotesene som handler om kunnskap testes. Dette er hypotese en og hypotese to.

#### **5.3.1 Kunnskap og adferdskontroll**

Hypotese 1 handler om at økt kunnskap (objektiv og subjektiv) fører til økt adferdskontroll. I denne delen skal det testes om objektiv og subjektiv kunnskap har noen sammenheng med adferdskontroll.

Objektiv kunnskap:

Antall rette svar på kunnskapsspørsmålene ble summert for hver respondent. Det ble så konstruert to grupper som representerte lav og høy objektiv kunnskap. Inndelingen av høy og lav gruppe har blitt gjort med bakgrunn i en median-splitt. Det ble så kjørt en enveis variansanalyse (One-way ANOVA) på gruppene for å teste hypotesen; hvorvidt det er forskjell i adferdskontrollen mellom respondentene i gruppene med lav og høy objektiv kunnskap. Se resultat i tabellen under.

Subjektiv kunnskap:

Svarene på spørsmålene med subjektiv kunnskap ble summert for hver respondent og det ble gjort et snitt av dette. Måleskalaen i snittet går fra 1 til 5. På samme måte som objektiv kunnskap ble det konstruert en gruppe med lav kunnskap og en gruppe med høy kunnskap med bakgrunn av en median-splitt.

Det ble så kjørt enveis variansanalyse (One-way ANOVA) på gruppene for å teste hypotesen; hvorvidt det er forskjell i adferdskontrollen mellom respondentene i gruppene med lav/høy subjektiv- og objektiv kunnskap.

	Gjennomsnitt adferdskontroll		F	Sig.
	Lav kunnskap	Høy kunnskap		
Objektiv kunnskap	1,86	1,54	8,209	,005
Subjektiv kunnskap	2,07	1,62	12,785	,000

Tabell 23: ANOVA – Adferdskontroll etter kunnskapsnivå

Gjennomsnittsverdiene i de ulike gruppene høy/lav kunnskap viser forskjell i adferdskontroll. Gruppen med lav objektiv kunnskap har signifikant høyere gjennomsnitt i adferdskontroll enn gruppen med høy objektiv kunnskap. Det samme observeres for subjektiv kunnskap. Et høyere gjennomsnitt i adferdskontroll innebærer at respondentene er mer tilbøyelige til å merforbruke. (Dette betyr at du får høy sum ved å for eksempel svare "helt enig" på spørsmålet: *Jeg bruker kredittkortet kun hvis jeg vet jeg kan betale tilbake ved første forfall*)

Fra tabell 23 ser vi at både objektiv og subjektiv kunnskap viser signifikant forskjell mellom gruppene høy/lav kunnskap. Gjennom disse analysene gir funn støtte til hypotese 1.

### 5.3.2 Kunnskap og holdning

I denne delen skal det testes om kunnskap (objektiv og subjektiv kunnskap) fører til negative holdninger til merforbruk.

Det ble benyttet samme fremgangsmåte for å beregne objektiv og subjektiv kunnskap som i hypotese 1. Scoren i tabellen under utviklet slik at høy score impliserer negativ holdning, mens lav score impliserer positiv holdning til merforbruk.

	Gjennomsnitt holdning		F	Sig.
	Lav kunnskap	Høy kunnskap		
Objektiv kunnskap	3,41	3,60	2,011	0,158
Subjektiv kunnskap	3,43	3,50	0,224	0,637

**Tabell 24: ANOVA: holdning til merforbruke etter kunnskapsnivå**

#### Objektiv kunnskap:

Gjennomsnittsverdiene i de ulike gruppene høy/lav kunnskap viser at det er en svak forskjell i holdning. Gruppen med lav kunnskap har en noe lavere score i holdning, enn de med høy kunnskap. Ut fra hypotesen ser vi som forventet at de med lav objektiv kunnskap også har holdninger som er mer tilbøyelige til å merforbruke. Analysen for objektiv kunnskap viser ikke signifikant forskjell mellom gruppene høy/lav kunnskap.

#### Subjektiv kunnskap:

Resultatene viser at de ulike gruppene har forskjell i holdningsvariabelen. De med lav kunnskap har en svakt lavere verdi i holdningsvariabelen enn de med høy kunnskap. Denne korrelasjonen hadde en p-verdi på 0,637. Analysen for subjektiv kunnskap viste dermed ikke signifikant forskjell mellom gruppene.

Fra tabell 24 ser vi at både objektiv og subjektiv kunnskap viser signifikant forskjell mellom gruppene høy/lav kunnskap. Funn fra disse analysene gir ikke støtte til hypotese 2.

## 5.4 Hypoteser fra TPA-modellen

For å teste hypotese H3 til H7 ble det gjennomført en multippel lineær regresjon med tilbøyelighet til merforbruk som avhengig variabel. De uavhengige variablene er holdning, norm (familie og venner), adferdskontroll og sosial sammenligning.

### 5.4.1 Regresjon av utvidet modell

For å teste hypotesene ble det benyttet en multippel lineær regresjon i forskningsmodellen. Tilbøyelighet til merforbruk er den avhengige variablene og de

uavhengige variablene er: oppfattet adferdskontroll, holdninger, normer (familie og venner) og sosial sammenligning.

I den uavhengige variabelen normer var det mulig for respondentene å svare “vet ikke” som svaralternativ. Dette svaralternativet ble registrert som missing value. Hos respondenter der det ikke var mulig regne ut et snitt grunnet missing value, ble det benyttet funksjonen “replace with mean” for å inkludere disse respondentene i analysen.

Under blir de ulike beskrivende statistikk presentert. Først kommer gjennomsnitt i variablene og ANOVA tabellen.

	Gjennomsnitt
Tilbøyelighet	4,4125
Holdning	3,4795
Norm Familie	4,0806
Norm venner	3,6250
Adferdskontroll	1,7273
Sosial sammenligning	3,1165

Tabell 25: Regresjon forskningsmodell

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig
Regresjon	41,67	5	8,32	14,187	0,000
Resdual	126,29	215	0,59		
Total	167,96	220			

Tabell 26: ANOVA: regresjon

F-verdien i ANOVA tabellen viser 14,187 med en tilhørende signifikant p-verdi på 0,000.

Data tyder på at vi har en signifikant regresjonsmodell.

Modellsammendrag				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	0,498 <sup>a</sup>	0,248	<b>0,231</b>	0,76643

Tabell 27: Modellsammendrag

Ut fra modellsammendraget ser vi en korrigert forklaringsgrad (adjusted R-Square) på 0,231. Dette betyr at 23,1% av de totale endringene i den avhengige variabelen kan forklares med de uavhengige variablene.

Neste steg i regresjonsanalysen er å tolke regresjonskoeffisienter.

	Standardiserte koeffisienter (beta)	t	Sig
(Constant)		8,012	,000
Holdning snitt	,054	0,862	,389
Norm venner snitt	,133	2,113	,036
Norm familie snitt	,187	2,891	,004
Adferdskontroll	-,351	-5,728	,000
Sosial sml snitt	,089	1,470	,143

Tabell 28: Regresjonskoeffisienter

Regresjonskoeffisientene forteller styrken på sammenhengene til de ulike variablene. Ut fra denne regresjonsanalysen skal hypotese tre til syv bekreftes/avkreftes.

### Hypotese 3

Denne hypotesen tar for seg om tilbøyeligheten til merforbruk er positivt relatert til holdninger.

Det ble forventet at modellen skulle vise positiv sammenheng mellom holdning og tilbøyelighet til merforbruk. Data viser ingen signifikant sammenheng mellom

respondentens holdning og tilbøyelighet til å merforbruke. Dette ser vi gjennom P-verdien til t-testen i analysen som er på 0,389. Gjennom disse analysene gir funn ikke støtte til hypotese 3.

#### **Hypotese 4**

Hypotese 4 handler om at tilbøyelighet til merforbruk er positivt relatert til venners kredittkortbruk. Som forventet viste modellen positiv sammenheng mellom venners kredittkortbruk og tilbøyelighet til å merforbruke. Dette ser vi gjennom positiv betaverdi (standardisert) på 0,133. Hypotesen bekreftes med en p-verdien for t-testen på 0,036. Data viser med dette en signifikant sammenheng mellom venners kredittkortbruk og tilbøyelighet til å merforbruke. Funn fra disse analysene gir støtte til hypotese 4.

#### **Hypotese 5**

Hypotese 5 handler om tilbøyelighet til merforbruk er positivt relatert til familiens kredittkortbruk. Som forventet viste modellen positiv sammenheng mellom familiens kredittkortbruk og tilbøyelighet til å merforbruke. Dette ser vi gjennom positiv betaverdi (standardisert) på 0,187. Hypotesen bekreftes med en p-verdien for t-testen på 0,004. Data viser med dette en signifikant sammenheng mellom familiens kredittkortbruk og tilbøyelighet til å merforbruke. Gjennom disse analysene gir funn støtte til hypotese 5.

#### **Hypotese 6**

Hypotese 6 handler om tilbøyelighet til merforbruk er negativt relatert til adferdskontroll. Tolkningen av dette er når adferdskontrollen øker, synker tilbøyeligheten til merforbruk. Fra data ser vi at betaverdien (standardisert) er på -0,351. På grunn spørsmålsformuleringene i tilbøyelighetsvariabelen betyr en negativ betaverdi i dette tilfellet at høyere adferdskontroll resulterer i en lavere tilbøyelighet til å merforbruke. Dette bekrefter hypotesen med en p-verdi for t-testen i analysen var på 0,000.

Data viser med dette en signifikant sammenheng mellom respondentenes adferdskontroll og tilbøyelighet til å merforbruke. Gjennom disse analysene gir funn støtte til hypotese 6.



## **Hypotese 7**

Hypotese 7 handler om at tilbøyeligheten til merforbruk er positivt relatert til sosial sammenligning. Som forventet viser modellen en positiv sammenheng mellom holdning og tilbøyelighet til merforbruk. Dette ser vi gjennom en svak positiv betaverdi (standardisert) på 0,089. Disse funnene er ikke signifikante, da p-verdien for t-testen i analysen er 0,143, og en diskusjon om resultatene vil ikke være gyldige.

Data viser med dette en ikke signifikant sammenheng mellom respondentens sosiale sammenligning og tilbøyelighet til å merforbruke. Gjennom disse analysene gir funn ikke støtte til hypotese 7.

## **5.5 Betalingsproblem**

Hypotese 8 påstår at betalingsproblemer øker med tilbøyeligheten til merforbruk. For å besvare hypotesen ble det utført en enveis variansanalyse (Oneway-ANOVA) for å sammenligne svarene i spørsmål 24 og 25. Spørsmålene ligger i vedlegg 1. Videre skal det gjøres en korrelasjonsanalyse av variablene: tilbøyelighet til merforbruk, antall kredittkort, størrelse på gjeld og kredittgrense.

Tolkningen av denne hypotesen er at en respondent med høy tilbøyelighet til å merforbruke på kredittkort vil ha større sannsynlighet til å pådra seg betalingsproblemer.

### **5.5.1 Enveis variansanalyse**

Svaralternativene i spørsmål 24 ble inndelt i to grupper, de som ikke hadde hatt betalingsproblemer siste to årene, og de som hadde hatt. Inndelingen av gruppene skjedde med bakgrunn i en median-splitt.

Spørsmål 25 inneholdt svaralternativet “vet ikke”. Denne verdien ble kodet til “missing value”. På bakgrunn av spm 24 og 25 ble det definert hvorvidt respondenten har betalingsproblemer eller ikke. Kriteriet for å få definert betalingsproblem er at vedkommende svarte at de ikke har hatt penger til å betale regningene de siste to årene (spm 24) og/eller at vedkommende har mottatt inkassovarsel de siste to årene

(spm 25). Ved ja på begge disse får respondenten to poeng, ved ja på ett av disse får respondenten ett poeng.

	N	Gjennomsnitt	Standardavvik
Ingen betprob	158	4,52	0,80
Noe betprob	47	4,14	0,94
Betprob	11	3,91	1,32
Total	216	4,41	0,88

Tabell 29: Betalingsproblem

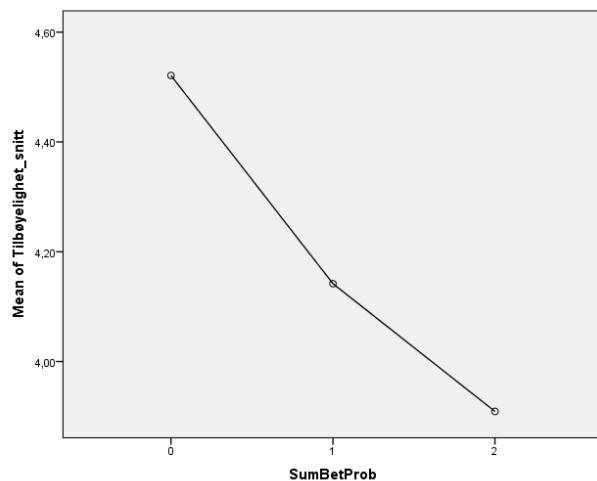
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig
Regresjon	8,088	2	4,044	5,412	0,005
Resudial	159,171	213	0,747		
Total	167,259	215			

Tabell 30: Variansanalyse

Tilbøyelighet har måleskala fra 1 til 5 der 1 representerer høy tilbøyelighet til å merforbruke på kredittkort.

Fra tabellene over ser vi at gjennomsnittene i de ulike gruppene (betalingsproblemer/ikke betalingsproblemer) viser forskjell i til tilbøyelighet til merforbruk. Gruppen som ikke har betalingsproblem (0) har et snitt på 4,521, mens gruppen som har noe betalingsproblem (1) har et snitt på 4,141. Gruppen som har sterkest betalingsproblem (2) har et snitt på 3,909. Dette viser at desto sterkere betalingsproblem respondenter har jo mer tilbøyelig er vedkommende til å merforbruke på kreditt.

P-verdien til F-testen er 0,005. Med dette viser analysen signifikant forskjell mellom gruppene betprob/ikke betprob. Denne sammenhengen blir visualisert gjennom et scatterplot under.



Figur 6: Scatterplot betalingsproblemer og tilbøyelighet til merforbruk

Fra grafen over ser vi at tilbøyeligheten synker når betalingsproblemene øker.

### 5.5.2 Korrelasjonsanalyse

Det ble først kjørt en korrelasjonsanalyse mellom betalingsproblem (sum) og antall kredittkort. Denne analysen viste ikke signifikante sammenhenger. Tabell over dette ligger i vedlegg 4.

Gjennom korrelasjonsanalyse ble sammenhengen mellom følgende variabler undersøkt: Tilbøyelighet til merforbruk, antall kredittkort, størrelse på gjeld og kredittgrense. Korrelasjonskoeffisientene viser om samvariasjonen mellom to variabler er positiv eller negativ og hvor sterk denne korrelasjonen er. Tolkningen av koeffisientene er redegjort for i delkapittel 3.8.

		Tilbøyelighet til merforbruk	30: Hva er din kredittgrense?	31: Hvor stor gjeld har du på kredittkortene dine?	28: Hvor mange kredittkort har du?
Tilbøyelighet	Pearson Correlation	1	0,033	-0,19	0,032
	Sig. (2-tailed)		0,635	0,005	0,636
	N	219	212	219	217
30: Hva er din kredittgrense?	Pearson Correlation	0,033	1	0,399	,534**
	Sig. (2-tailed)	0,635		0	0
	N	212	214	214	212
31: Hvor stor gjeld har du på kredittkortene dine?	Pearson Correlation	-,190**	,399**	1	,386**
	Sig. (2-tailed)	0,005	0		0
	N	219	214	221	219
28: Hvor mange kredittkort har du?	Pearson Correlation	0,032	0,534	,386**	1
	Sig. (2-tailed)	0,636	0	0	
	N	217	212	219	219

Tabell 31: Korrelasjonsanalyse betalingsproblem

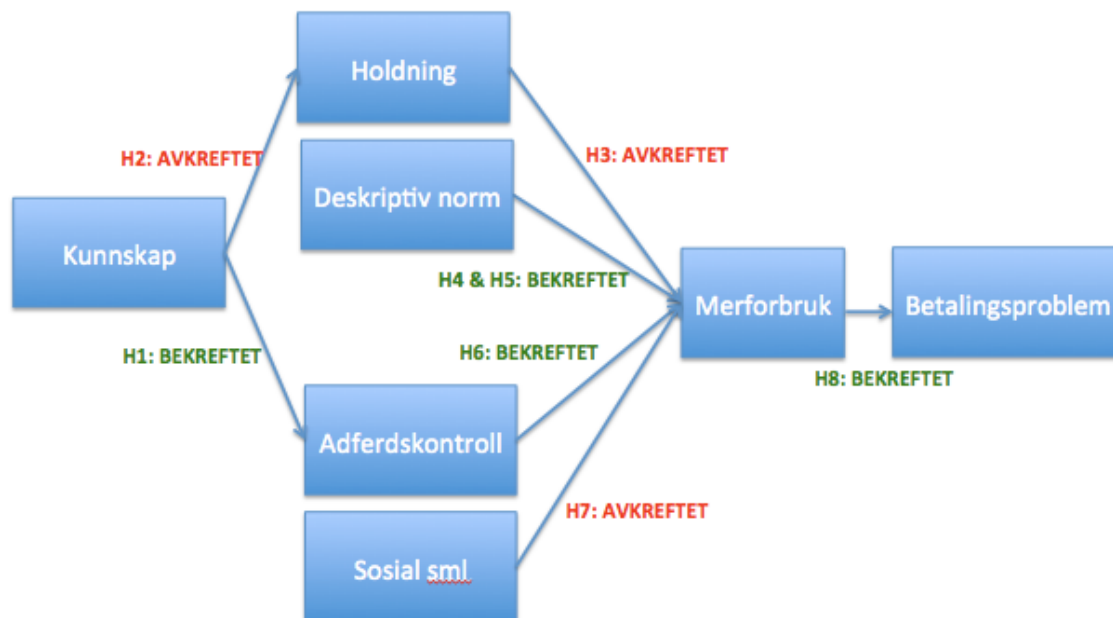
Fra tabellen ser vi flere signifikante korrelasjoner.

- Mellom tilbøyelighet og størrelse på gjeld ser vi en svak negativ korrelasjon på -0,19. Denne er signifikant med 0,005. Dette betyr at hvis du har høy gjeld, vil du ha lav tilbøyelighet. På grunn av måleskalaen til tilbøyelighet blir tolkningen av dette at høy gjeld korrelerer med tilbøyeligheten til å merforbruke.
- Mellom kredittgrense og størrelse på gjeld ser vi en signifikant korrelasjon på 0,399. Dette er en positiv og relativ sterk korrelasjon. Høy gjeld og høy kredittgrense korrelerer positivt.
- Mellom antall kredittkort og kredittgrense ser vi en signifikant korrelasjon på 0,534. Dette er sterk positiv korrelasjon. Tolkingen av dette blir flere kredittkort tyder på høyere kredittgrense.

Ut fra disse analysene ser vi at de som høyere tilbøyelighet til å merforbruke også har større betalingsproblemer. Hypotese 8 bekreftes, altså at betalingsproblemer øker positivt med tilbøyeligheten til merforbruk.

## 5.6 Oppsummering av resultater

I dette kapitlet er alle hypotesene blitt besvart gjennom ulike analyser. For å oppsummere dette er det laget en oversiktsmodell over resultatene.



Figur 7: Oppsummerte funn

Ut fra modellen ser vi at alle hypotesene er besvart. Fire er bekreftet og tre er ikke bekreftet. Når hypotesene ikke er bekreftet har jeg valgt å anse de som avkreftet. Resultatene som er presentert i dette kapitlet blir fundamentet for neste kapittel, diskusjonsdelen.

## 6. Diskusjon

I dette kapittelet vil undersøkelsens resultater bli diskutert. Formålet med dette kapittelet er å belyse interessante funn og drøfte oppgavens forskningsspørsmål og problemstilling. Først vil årsaker til at studenter skaffet seg kredittkort diskuteres gjennom beskrivende statistikk. Videre vil jeg drøfte hvorvidt kunnskap om personlig økonomi har betydning for studenters holdninger til merforbruk og adferdskontroll. Deretter vil studenters holdninger, normer og adferdskontroll beskrives før de knyttes mot tilbøyeligheten til å merforbruke. I disse delkapitlene vil også resultatene fra hypotesene bli diskutert mot relevant teori. Til slutt kommer oppgavens konklusjon.

### 6.1 Kredittkort

Av utvalget mitt var det 63% som hadde kredittkort. I følge statistisk sentralbyrå har seks av ti studenter kredittkort. Prosentandelen av utvalget som har kredittkort i min undersøkelse er med dette tilsvarende tallene fra SSB. Til sammenligning er det i USA 84% av studentene som har kredittkort (Norvilitis og Mao, 2013).

Årsaker til at studentene skaffet seg kredittkort så vi fra tabell 21 i resultatdelen. Flertallet av respondentene valgte å skaffe seg kredittkort på grunn av trygghet og/eller fordelene ved kortet. At studentene skaffet seg kredittkort fordi de ønsket trygghet belyser at studentene kan føle en frykt for ikke å ha penger tilgjengelig. Det kan tenkes at frykten er basert på at de føler det er flaut å havne i en situasjon der man ikke har råd til å betale for det man hadde planlagt å kjøpe. En annen mulig forklaring er at de er trygghetssøkende personer som er opptatt av å alltid å ha en alternativ plan hvis noe uforutsett skulle oppstå.

At så mange skaffet seg kredittkort på grunn av fordelene betyr at fordelene studentene får ved å ha kredittkort appellerer til de. Fra tabell 22 ser vi at flybilletter og reiser er det studentene i størst grad bruker kredittkortet til. Dette innebærer at studentene mener disse fordelene er så viktige at de velger å anskaffe seg kredittkort for å dra utnytte av disse fordelene. At studenter er bevisste på fordeler kan også henge sammen med at de lever under et stramt budsjett som gjør at de blir observante og bevisste på å finne fordeler som gjør at de sparer penger.

Videre opplyste nesten én av fem at de skaffet seg kredittkort fordi det var en del av bankens studentpakke, og én av seks opplyste at de fikk det automatisk tilsendt i posten. Tidligere fikk alle DNB-kunder automatisk tilsendt kredittkort hvis de ønsket deres studentpakke (Stranden, 2013). Studentpakken ga de beste fordelene som student og det er naturlig å tenke seg at de fleste studenter vil velge denne pakken som DNB kunde. Da DNB er Norges største bank for studenter (SSB, 2015) kan det argumenteres for at det er en sammenheng mellom de spørsmålene på bakgrunn av ordningen til DNB.

## **6.2 Betydningen av kunnskap for adferdskontroll og holdninger**

I denne delen skal først studentenes generelle kunnskapsnivå diskuteres. Videre skal betydningen av kunnskap for adferdskontroll og holdning diskuteres.

### **6.2.1 Studentens kunnskap om personlig økonomi**

Fra resultatdelen så vi at de objektive kunnskapsspørsmålene hadde god spredning, altså at spørsmålene skilte kunnskapsnivået til respondentene på en god måte. I gjennomsnitt hadde respondentene 4,25 riktige (61%) svar av 7 mulige. Tidligere studier som har undersøkt finansiell kunnskap blant studenter har fått 53% riktige svar (Chen og Volpe, 1998). Norvilitis et al (2006) fant fra deres undersøkelse at studentene i gjennomsnitt svarte 60% riktig på kunnskapsspørsmålene i undersøkelsen. I begge disse studiene er det blitt konkludert med at studentene har lav kunnskap om personlig økonomi. Da kunnskapsnivået blant respondentene i disse studiene har vært sammenfallende med mine, kan det hevdes at respondentene i min undersøkelse har et lavt kunnskapsnivå. På en annen side er studiene gjennomført av amerikanske studenter og det er benyttet et annet spørsmålssett enn i min undersøkelsen. Med dette ulike grunnlaget må de sammenfallende resultatene i studiene sees på som tilfeldig.

Fra resultatene er det det forskjell i kunnskapsnivået mellom kvinner og menn. Menn hadde et snitt på 4,79 og kvinner et snitt på 3,91. Tilsvarende funn ble gjort av Agderforskning i 2016 der det ble gjennomført en undersøkelse der de kartla nordmenns finansielle kompetanse. De viste at menn gjorde det bedre enn kvinner i alle typer økonomispørsmål (Slettholm, 2016). Resultatene deres viste at det var

kvinner under 30 år som kom dårligst ut. Dette funnet blir også støttet av tidligere forskning på studenter (Chen og Volpe, 1998; Norvilitis et al 2006). At menn har høyere kunnskap om personlig økonomi er det ingen enkel forklaring på. Studiene har heller ingen forklaringen på ulikheten, men Slettholm (2016) antyder at forskjell i interesse av personlig økonomi er den mest trolige årsaken.

Fra resultatene er kunnskapsnivået høyere for de som studerer økonomi, enn de som studerer andre retninger. Dette blir støttet av tidligere forskning som har vist at studenter som studerer økonomiske fag har et høyere finansielt kunnskapsnivå enn andre studenter (Chen og Volpe, 1998; Norvilitis og Mao, 2013). Om kunnskapen om personlig økonomi har kommet som følge av studie, eller om kunnskapen stammer fra interesse kan ikke denne studien si noe om. Men en kombinasjon av dette vil være naturlig å tenke seg kan være en mulig forklaring.

Kunnskapsnivå som forklaringsvariabel på gjeldsnivå har vist sprikende resultat. Kunnskap om personlig økonomi har tidligere blitt sett på som sentral faktor som skiller de som har kredittkortgjeld fra de som ikke har det (Wang et al, 2011). Dette innebærer at de studentene med høy kunnskap om privatøkonomi har lavere gjeld. Samtidig viser andre undersøkelser ingen signifikante funn på sammenhengen mellom høy kunnskap og høy kredittkortgjeld blant studenter (Sharpe, 2009). Gitt problemstillingen min vil jeg ikke studere sammenhengen mellom kunnskapsnivå og gjeld direkte, men vil se hvordan kunnskap påvirker studentens adferdskontroll og holdninger til merforbruk.

### **6.2.2 Kunnskap og adferdskontroll**

I resultatdelen ble det påvist signifikant forskjell på adferdskontroll mellom gruppene høy/lav kunnskap. Disse funnene viste at de med høy kunnskap (objektiv og subjektiv) utøver en større grad av adferdskontroll når det gjelder kredittkortbruk. Adferdskontroll handler om troen på at man er kapabel til å kontrollere egen utføring av en bestemt oppgave (Taylor og Fowler, 1990). Koblingen mellom adferdskontroll og kunnskap er basert på økt kunnskap fører til at en person blir mer kapabel til å kontrollere egen adferd. En person med høy kunnskap om personlig økonomi vil med dette kunne kontrollere, bruke og handle med kredittkort på en slik måte at det er i



tråd med det studenten planla å gjøre. Adferdskontroll er også knyttet mot hva du tror du kan oppnå under ulike omstendigheter. At høy kunnskap om personlig økonomi har sammenheng med adferdskontroll betyr at økt kunnskap gir økt tro på at du kan kontrollere egen adferd. Det å ha tro på hva man kan oppnå under ulike omstendigheter henger også sammen med subjektiv kunnskap.

I det foregående har vi sett hvordan kunnskap påvirker adferdskontrollen. Dette har også støtte i tidligere forskning. Funn fra Perry og Morris (2005) bekreftet deres hypotese om at personer med høy kunnskap om personlig økonomi har større sannsynlighet til kontrollere egen adferd og ha en ansvarlig økonomi. Det bør i denne anledningen kommenteres at artikkelen ikke er direkte sammenlignbar da Parry og Morris (2005) måler ansvarlig styring av økonomi (responsible financial management behavior), og ikke adferdskontroll. Disse begrepene defineres noe ulikt, men det kan argumenteres for at de har overlappende betydning og tendensen i undersøkelsene kan dermed sammenlignes.

Funn i tidligere forskning om subjektiv kunnskap strider mot funn i denne undersøkelsen (Hadar et al., 2013). Deres funn viser at personer med høy subjektiv kunnskap har vist seg å være risikovillige og lar seg lett rive med. Dette samsvarer i liten grad med mine funn. Fra resultatdelen viser funn at studenter med høy subjektiv kunnskap har en kontrollert adferd, evne til å tenke på konsekvenser av eget kredittkortbruk og en tro på at egen bruk av kredittkort blir slik den er tiltenkt. Fra mine funn er det ikke tegn til at de studentene med høy subjektiv kunnskap er mer risikovillige eller lar seg rive med av impulser. Det som også skiller mine funn fra Hadar (2013) sine funn er at subjektiv og objektiv kunnskap korrelerer. Dette kan være noe av årsaken til sprikende resultat. I tillegg er artiklene ikke fullstendig sammenlignbare med tanke på tematikk og utvalg.

I denne delen har vi sett at både objektiv og subjektiv kunnskap påvirker adferdskontroll. Økt kunnskap (objektiv og subjektiv) gir økt adferdskontroll. Med andre ord har studentene med høy kunnskap en sterkere tro på at de er kapable til å kontrollere bruken av kredittkort under ulike omstendigheter.

### 6.2.3 Kunnskap og holdninger til merforbruk

Resultatdelen viste ikke støtte til hypotese to om at kunnskap er relatert til respondentens holdninger. Dette innebærer at kunnskap (objektiv og subjektiv) ikke har signifikant sammenheng med holdninger. Selv om den ikke er signifikant er tendensen i resultatene likevel som forventet: de med lav kunnskap har en lavere holdningsscore. For subjektiv kunnskap er signifikansnivået så høyt at det ikke har noen hensikt å tolke tendensen, men for objektiv kunnskap kan den nevnes. Studentene med lav kunnskap hadde holdninger som var mer tilbøyelige til å merforbruke på kreditt enn de som hadde høy kunnskap. Hvis denne tendensen hadde vært signifikant ville vi sett at studenters holdninger til å merforbruke på kreditt hadde sammenheng med kunnskapsnivået til vedkommende.

I følge Davies og Lea (1995) endres studenters holdninger i løpet av studietiden til å bli mer positive til bruk av kreditt. Da min undersøkelse er en tverrsnittsundersøkelse vil det ikke kunne være mulig å si noe om endring i utvalget. Allikevel er dette interessant fordi det sier at holdning til kredittkort kan påvirkes og endres. I holdningsendring inkluderes kunnskap i en bredere forståelse gjennom erfaringer, ferdigheter eller påvirkning (Styhre, 2003). I et utvidet kunnskapsbegrep vil kunnskap favne større enn hvordan du scorer på en test om personlig økonomi. Og i slik forståelse av begrepet kan det tenkes at kunnskap vil ha en signifikant sammenheng med holdninger.

En årsak til at kunnskap ikke påvirker holdning kan forklares av kognitiv dissonans. Kognitiv dissonans har blitt brukt til å forklare hvorfor vi fortsetter å utføre handlinger vi vet vi ikke har godt av. Da kunnskap og handling ikke stemmer overens vil det oppstå en konflikt som kan sees på som en dissonanstilstand (Helkama et al., 2000). Det klassiske eksempelet på kognitiv dissonans er røykeren. Røykeren vet det er helsefarlig å røyke, men røyker likevel. I min studie kan det ha oppstått en kognitiv dissonans ved at studenten merforbraker med kredittkort (handling), selv om vedkommende vet at det er økonomisk ugunstig (kunnskap). Det er altså et gap, eller en dissonans, mellom handling og kunnskap.

Løsningen på kognitiv dissonans er todelt. Enten vil du endre adferd og dermed kvitte deg det ubehagelige gapet (dissonansen) mellom holdning og handling. Eller så vil du søke ny kunnskap for å forsvare egen adferd. Den siste løsningen vil føre til at vedkommende får ny kunnskap, uten å endre holdning. Altså den samme effekten som jeg har funnet i min studie. Dette innebærer at studenter som merforbruker på kredittkort vil forsvare egen handling ved å søke kunnskap som ikke endrer deres holdninger. For eksempel kan studenten bagatellisering forbruket med utsagn som: ”kredittgjeld er ikke så farlig nå som renta har gått ned”. Dette vil føre til at vedkommende fortsetter å utføre handlinger på tross at vedkommende vet at det egentlig er ikke er smart å merforbruke på kreditt.

I det foregående har vi sett at kunnskap ikke påvirker holdning til å merforbruke med kredittkort.

### **6.3 Holdninger og tilbøyelighet til merforbruk**

I de neste fire delkapitlene skal deskriptiv statistikk på de uavhengige variablene diskuteres. Videre vil sammenhengen mellom de uavhengige variablene og den avhengige variabelen drøftes.

Beskrivende statistikk fra resultatdelen viste at studenters hadde holdninger til merforbruk som representerte forsiktighet. Majoriteten av studentene hadde varsomme holdninger knyttet til å merforbruke med kredittkort.

Hypotese tre handler om at holdninger er positivt relatert til studenters tilbøyelighet til å merforbruke. Altså om forskjeller i holdninger til merforbruk kan forklare forskjeller i tilbøyeligheten til merforbruk. Analysen viste ikke signifikant sammenheng mellom respondentenes holdning og tilbøyelighet til å merforbruke. Dette betyr at det ut ifra en students holdning til merforbruk ikke vil være mulig å forutse graden av tilbøyelighet.

Hypotese to viste ingen sammenheng mellom kunnskap og holdning. Dette gir oss at holdning ikke kan endres gjennom kunnskap. Dette funnet bryter med tradisjonell forskning på området. Flere studier som har brukt TPA modellen for å predikere

adferd har funnet at holdning er en avgjørende faktor (Albaracin et al 2001; Sheppard et al 1998). Det hevdes at holdninger er den sterkeste forklaringsvariabelen for høy kredittkortgjeld (Wang et al., 2011). Til forskjell fra min studie har disse undersøkelsene hatt høy kredittkortgjeld som uavhengig variabel, ikke tilbøyelighet til merforbruk som jeg har hatt.

Funnene i min undersøkelse blir derimot støttet av Sotiropoulos og d'Astous (2013). Deres undersøkelser viser at holdninger ikke påvirker tilbøyeligheten til merforbruk. De hevder at holdning har mye mindre betydning for å forklare merforbruk blant unge, enn litteratur tidligere har hevdet. I tråd med min studie viser Sotiropoulos og d'Astous (2013) at holdning har liten påvirkning på studenters tilbøyelighet til å merforbruke.

I jukseeksperimentet til Corey (1937) ble det vist at det ikke var korrelasjon mellom holdning og faktisk adferd. Corey avkreftet var at holdningen en student hadde til et fenomen ville styre adferden. Dette utgangspunktet hadde også jeg i min undersøkelse. Jeg antok at studenter med positiv holdning til merforbruk også ville ha en større grad av tilbøyelighet til å merforbruke. Funnet i min undersøkelse viste at denne sammenhengen ikke kunne bekreftes.

Vi kan fra denne delen ikke si at holdning påvirker tilbøyelighet til merforbruk.

#### **6.4 Adferdskontroll og tilbøyelighet til merforbruk**

Fra den deskriptive statistikken så vi at studentene generelt rapporterte lav bruk av kredittkort til å merforbruke. Majoriteten av studentene oppga at de ikke bruker kredittkortet med mindre de vet at de kan betale tilbake ved første forfall. Videre rapporterer flertallet av studentene at de er bevisst på konsekvenser ved bruk av kredittkortet. Dette tyder på sterk adferdskontroll for å merforbruke på kredittkort blant studenter.

Hypotese seks handler om at tilbøyeligheten til merforbruk er negativt relatert til adferdskontroll. Dette innebærer at en sterkere adferdskontroll gjør at man blir mindre tilbøyelig til å merforbruke med kredittkort. Funnene i analysen er i tråd med tidligere

funn som har vist at adferdskontroll er en signifikant faktor som påvirker merforbruk til unge (Sotiropoulos og d' Astous, 2013; Fernandes et al., 2012). Fra analysen så vi at denne variabelen hadde den sterkeste forklaringskraften av alle de uavhengige variablene som er blitt studert. I Sotiropoulos og d' Astous (2013) er adferdskontroll den nest sterkeste forklaringsvariabelen, etter deskriptiv norm.

At adferdskontroll er den sterkeste forklaringsvariabelen mot tilbøyelighet til merforbruk betyr: de studentene som har stor tro på at de er kapable til å bruke kredittkort på en måte de selv kontrollerer vil i liten grad bruke kredittkortet til merforbruk. En person med høy adferdskontroll vil i stor grad kunne styre egen adferd, og det er da trolig at personen begrenser forbruket til de midlene vedkommende har til rådighet.

Konsekvensene av å bruke kredittkort kan ha flere utfall. For det første kan det ha økonomiske belastende konsekvenser ved at det er dyrt lån. For det andre kan det være lønnsomme fordeler hvis man betaler tilbake hele summen innen betalingsfristen (gjærne 30 dager). En person med høy adferdskontroll vil være bevisst på disse konsekvensene og dette vil påvirke personens valg, gjennomførelse og tankemønster knyttet til bruken av kredittkort.

Adferdskontroll handler også om hva du tror du kan oppnå under ulike omstendigheter. De respondentene som har høy adferdskontroll har svart at de i stor grad er sikker på at de ikke vil merforbruke med kredittkort. Dette bringer inn det norske begrepet selvledelse som handler om i hvor stor grad du evner å lede deg selv i bestemte handlinger. En sterk tro på at du ikke vil merforbruke vil være en sterk selvledelse som igjen vil føre til at personen er mindre tilbøyelig til å merforbruke på kreditt.

På en annen side kan det det hende at respondentene som har svart at de har høy adferdskontroll faktisk ikke har det. Respondentene som har fått en høy adferdskontroll kan tenke at de er en person som i stor grad kan styre egen utføring av oppgaver, men at dette ikke stemmer overens med virkeligheten. Dette vil i tilfelle være at personen har lav selvinnsikt og ikke innser egen evne til kontroll. Hvis jeg i

min oppgave hadde målt selvtillit ville det vært interessant å sett på om de med høy selvtillit også hadde høy adferdskontroll.

I det foregående har vi sett at adferdskontroll er den sterkeste forklaringsvariabelen mot tilbøyeligheten til merforbruk.

## **6.5 Deskriptive normer og tilbøyelighet til merforbruk**

Fra deskriptiv statistikk så vi at studentenes familie i liten grad hadde kredittkortgjeld eller merforbrukte med kreditt. Den samme tendensen, men noe svakere, var også blant studentenes venner. I spørsmålene om deskriptive normer var det mange studenter som rapporterte at de ikke visste om venner og familie sin kredittkortbruk eller gjeld. Spesielt visste studentene lite om andres venner gjeld. Hele 40% av studentene svarte at ikke visste om deres venner hadde kredittkortgjeld eller ikke. Dette kan bety at kredittkortgjeld er noe studentene ikke snakker om. Årsaken til at studentene ikke snakker om hverandres eventuelle kredittkortgjeld kan jeg ikke si ut fra denne undersøkelsen. Derimot kan det være nærliggende å tenke seg at kredittkortgjeld kan oppfattes som flaut og sensitiv informasjon som man ikke ønsker å dele med sine venner.

Resultatene fra hypotesene 4 og 5 viste som forventet at både venner og familie påvirker respondentenes tilbøyelighet til å merforbruke. Fra resultatdelen ser vi at betaverdien (standardisert) til venner var noe høyere enn den til familie. Siden den standardiserte betaverdien sier hvilke forklaringsvariabler som forklarer mest av modellen, betyr dette at venner har større påvirkning på respondentens merforbruk enn familie. Dette er strider mot studien til Norvilities og Mao (2013). De har i sine undersøkelser gjort funn hvor familie er den viktigste forklaringen på hvorvidt studentene vil pådra seg kredittkortgjeld i fremtiden eller ikke.

Sotiropoulos og d' Astous (2013) fant at normer blant venner var den sterkeste forklaringsvariabelen. De fant at studenters tilbøyeligheten til merforbruk var en positiv funksjon av studentens oppfatning av medstudenters bruk av kredittkort. Altså jo flere medstudenter som var tilbøyelige til å merforbruke på kreditt, jo større

sannsynlig var det at du også vil gjøre det. Sotiropoulos og d'Astous (2013) studerte ikke familie, men funnene i min oppgave er sammenfallende med deres funn om at venner har påvirkning på studentens tilbøyelighet til merforbruk.

Deskriptive normer påvirker altså studentens adferd. Deskriptiv norm referer til den beskrivende normen om hva andre ville gjort i bestemte situasjoner oppfattet av et individ (Cialdini et al., 2004). Funnene i min undersøkelse viser at studentens tilbøyelighet til merforbruk henger sammen med de deskriptive normene som studenten oppfatter at venner/familie har. Studenten vil altså handle slik vedkommende observerer, føler eller tror andre opptrer i lignende situasjoner. Hvis studenten observerer andre som bruker kredittkort til merforbruk, vil sannsynligheten til at studenten selv merforbruker på kredittkort øke. Jeg har altså funnet en sammenheng mellom studentens egen tilbøyelighet til merforbruk og studentens venner/familie.

## **6.6 Sosial sammenligning og tilbøyelighet til merforbruk**

Snittverdien i resultatdelen på variabelen sosial sammenligning sier at studenter i middels/liten grad er tilbøyelige til å merforbruke på grunn av sosial sammenligning. Resultatene viste at studentene i liten grad vil merforbruke å skaffe seg det andre har.

Hypotese syv om at tilbøyeligheten til merforbruk er positivt relatert til sosial sammenligning ble avkreftet i resultatdelen. Dette innebærer at sosial sammenligning ikke kan sees på som en forklaringsvariabel til tilbøyelighet til merforbruk på kredittkort. En mulig forklaring på hvorfor det ikke er funnet noen sammenheng kan være at spørsmålene ikke klarte å måle de underliggende oppfatningene. Studentene ønsker ikke å vedgå for seg selv eller et spørreskjema at de handler utfra hva andre har, og ikke ut fra sin egen vilje. For kan man forvente at respondentene kan forklare disse bakenforliggende årsakene til eget forbruk? Dette spørsmålet går på validiteten til spørsmålene, og det har vært hensiktsmessig å benytte disse spørsmålene i denne sammenheng. Spørsmålene om sosial sammenligning skulle fange opp de faktorene som lå utenfor venner og familie (deskriptiv norm). Altså ikke de nære relasjonene, men en mer periferiske sosial tilknytning. Siden deskriptive normer ble signifikante mot tilbøyelighet til merforbruk, men ikke sosial sammenligning, kan dette bety at det

er en større påvirkning i nærmere relasjoner. Funnene kan tyde på at studentene identifiserer seg mer med venner og familie, og at disse dermed har disse en større påvirkning, enn sosial sammenligning.

Det er få studier som har testet sosial sammenligning mot tilbøyelighet til merforbruk. Derimot er det tidligere forskning som viser at sosial sammenligning vil ha sammenheng med forbruk fordi man ønsker kjøpe det andre har. I teorien så vi at sammenligninger hadde betydelig innvirkning på rapportert tilfredshet (McBride, 2010). Videre har andre funn vist at det er signifikant sammenheng mellom de som har høy gjeld og de som føler at de har mindre penger enn sin omgangskrets (Lea et al., 1995a). Det at man føler man har mindre penger enn sin omgangskrets kan sees på som en utilfredshet. Dette betyr at en person som i stor grad sammenligner seg med andre, vil benytte dette som et mål på tilfredshet, og vil med dette i større grad være tilbøyelig til å merforbruke i større grad.

Sosiale medier bidrar med å gjøre det lettere å sammenligne seg med andre. Vi er tilgjengelige hele tiden på Facebook, Instagram, Snapchat og andre medier. For noen har dette blitt en ny arena for å vise status, imponere andre og oppnå misunnelse (Campbell, 1995).

I følge Veblen vil sosiale klasser hele tiden oppdatere eget forbruk for å ligge foran de andre som er lavere i det sosiale hierarkiet. I et samfunn der alle streber et høyere status blir dette som en hedonistisk tredemølle der man hele tide jakter det bedre gjennom forbruk (Wierzbick, 2014). Dette skulle tilsi at studenter merforbrukte på kreditt for å øke egen status for å komme bedre ut i sammenligningen med andre. Mine funn tyder derimot på at dette ikke er tilfelle.

## **6.7 Betalingsproblemer**

Fra beskrivende statistikk er det vist at majoriteten av studentene har lite betalingsproblemer. Dette ser vi gjennom en rekke av resultatene. For eksempel i spørsmål om betalingsproblem svarer 83% at de aldri løpet av de to siste årene ikke har hatt penger til å betale regninger ved absolutt siste forfall. Kun én person fra utvalget har betalingsanmerkninger. Summen av dette kan tyde på at studentene i liten



grad har betalingsproblemer. Dette funnet er støttet av tidligere undersøkelser som har vist at andelen dårlige betalere er mindre blant studenter enn yrkesaktive (Brusdal og Berg, 2011). På en annen side er det 31 stykk som har mottatt inkassovarsel de siste to årene. Dette er én av syv og studentenes betalingsproblemer bør ikke bagatelliseres.

Norvilities og Mao (2013; 2006) fant i sin forskning at antall kredittkort er relatert til kredittgjeld. Med andre ord: hvis antallet kredittkort øker, øker også kredittkortgjelden til den enkelte. Mine resultater ga ikke støtte til dette.

Sammenhengen mellom antall kredittkort og betalingsproblemer var uten mønster som tydet på sammenheng. Norvilities og Mao (2013) hevdet at studentene skaffet seg nye kredittkort for å betale ned på de gamle kredittkortene. Fra mine resultatene er det ingenting som tyder på at studentene har skaffet seg flere kredittkort fordi de har betalingsproblem. Årsaken til at noen studenter har fler enn ett kredittkort er at de synes det er praktisk å ha flere (spørsmål 29). Det er kun en person som har svart at vedkommende har skaffet seg nytt kredittkort for å betale ned gjeld på det første.

Hypotese 8 ble bekreftet i resultatdelen gjennom korrelasjonsanalyse. Denne bekräftelsen innebærer at en student som er tilbøyelig til å merforbruke, har større sannsynlighet til å ha betalingsproblemer enn en student som i mindre grad er tilbøyelig til å merforbruke på kredittkort.

## **6.8 Konklusjon**

I denne oppgaven er det blitt studert hva som kan forklare studenter ved NTNU sin tilbøyelighet til å merforbruke med kredittkort. Hovedfunnet i undersøkelsen er at studentenes oppfattede adferdskontroll samt deskriptive normer har en signifikant sammenheng med studentenes tilbøyelighet til å merforbruke.

Oppfattet adferdskontroll hadde den sterkeste forklaringskraften av de uavhengige variablene som ble studert. Sammenhengen innebærer at studentene med sterk oppfattet adferdskontroll viste en lav tilbøyelighet til å merforbruke med kredittkort og vica versa.

At studentenes tilbøyelighet til å merforbruke har sammenheng med deskriptive normer innebærer at studentene blir påvirket av de normene de finner gjeldende blant venner og familie. I min undersøkelse har venner en sterkere påvirkning enn familie. Sosial sammenligning og holdninger til merforbruk hadde ikke signifikant sammenheng med studentenes tilbøyelighet til å merforbruke. Holdninger til merforbruk var heller ikke samsvarende med kunnskap. Kunnskap hadde altså ikke påvirkning på studentenes holdning til merforbruk.

Kunnskapsnivået påvirket derimot studentenes adferdskontroll. Økt kunnskap medførte høyere adferdskontroll med påfølgende lavere tilbøyelighet til merforbruk. Til slutt er det bekreftet en sammenheng mellom tilbøyeligheten til merforbruk og betalingsproblemer. Dette innebærer at undersøkelsen har vist en sammenheng mellom studentenes kunnskap og betalingsproblemer. Økt kunnskap vil med dette være en faktor som vil dempe studenters betalingsproblemer. Disse funnene kan oppsummeres i følgende modell:



Figur 7: Konklusjonsmodell

## 7 Studiens bidrag og implikasjoner

Studenters betalingsproblemer er et komplekst problem. Denne oppgaven har ikke hatt som hensikt å gi et fullstendig bilde av faktiske forhold, men er et bidrag til å forstå årsakene til studenters økende kredittkortgjeld. Det er politisk vilje om å øke unges kunnskap om personlig økonomi gjennom undervisning i ungdomsskolen. Mine funn tyder på at økt kunnskap om personlig økonomi vil redusere merforbruket på kredittkort gjennom økt adferdskontroll. Ut fra dette vil det være fornuftig å bruke politiske virkemidler for å få undervisning om personlig økonomi inn i skolen. Mine funn viser at kunnskap vil endre betalingsproblem gjennom adferdskontroll, ikke holdning. Undervisning må derfor ikke fokusere på holdningsendring blant studentene, men må tilrettelegges slik at den trigger adferdskontroll.

Denne studien inneholder begrensninger og forskningsmessige implikasjoner som bør nevnes. For det første er det kun utvalgte studier ved NTNU som er undersøkt. Fra metodedelen så vi at utvalget ikke tilfredsstillt kravene for et sannsynlighetsutvalg og det utvalget er dermed ikke representativt verken for studenter ved NTNU eller i Norge, men kun i dette utvalget.

For det andre ble det i metodedelen vist at problemstillingen i denne oppgaven til dels hadde et kausalt forskningsdesign fordi den ønsket undersøke effekten av flere uavhengige variabler mot en avhengig variabel. Resultatene kan ikke utelukke at det finnes bakenforliggende faktorer som ikke har blitt målt som har spilt inn på resultatene. Da dette er et tverrsnittstudie medfører dette at vi ikke kan snakke om kausalitet hvis endring i den antatte virkning fører til endring i utfallet.

Problemstillingene som er drøftet i denne oppgaven kan med fordel drøftes grundigere i en større undersøkelse. Det bør da gjøres et sannsynlighetsutvalg slik at det kan være mulig å generalisere funnene. Da betalingsproblemer er et sensitivt tema, er det ikke usannsynlig at de mest interessante funnene vil bli gjort blant de som ikke besvarte denne undersøkelsen.

Tross begrensninger har denne oppgaven likevel pekt på viktige sider tilbøyeligheten til merforbruke på kreditt blant studenter ved NTNU. Konklusjonen gir et bidrag til forståelsen av faktorer som kan forklare unges tilbøyelighet til å merforbruke.

## Litteraturliste

- Ajzen, I. (1991) The theory of planned behavior, *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50 (2), s. 179-211.
- Ajzen, I. og Cote, N. G. (2008) Attitudes and the prediction of behavior, *Attitudes and attitude change*, s. 289-311.
- Ajzen, I., Joyce, N., Sheikh, S. og Cote, N. G. (2011) Knowledge and the Prediction of Behavior: The Role of Information Accuracy in the Theory of Planned Behavior, *Basic and Applied Social Psychology*, 33 (2), s. 101-117.
- Andersen, A. (2008) Lever de med tynn lommebok" over evne"?: lavinntekt og forbruk.
- Bassili, J. N., Bors, D. A. og Clément, R. (1997) Using Response Latency to Increase Lead Time in Election Forecasting, *Canadian Journal of Behavioural Science/Revue canadienne des Sciences du comportement*, 29 (4), s. 231-238.
- Blanton, H., Jaccard, J., Klick, J., Mellers, B., Mitchell, G., Tetlock, P. E. og Kozlowski, S. W. J. (2009) Strong Claims and Weak Evidence: Reassessing the Predictive Validity of the IAT, *Journal of Applied Psychology*, 94 (3), s. 567-582.
- Blindheim, T., Jensen, T. Ø., Nyeng, F. og Tangen, K.-F. (2004) *Forbruk : lyst, makt, iscenesettelse eller mening?* Oslo: Cappelen akademisk forl.
- Bourdieu, P. (1995) *Distinksjonen: en sociologisk kritikk av dømmekraften*. Pax.
- Bruner, G. C., Hensel, P. J. og American Marketing, A. (1992) *Marketing scales handbook : a compilation of multi-item measures : Vol.II*. Chicago, Ill: American Marketing Association.
- Campbell, C. (1995) Conspicuous confusion? A critique of Veblen's theory of conspicuous consumption, *Sociological Theory*, 13, s. 37-37.
- Cialdini, R. B., Reno, R. R. og Kallgren, C. A. (2004) A focus theory of normative conduct: Recycling the concept of norms to reduce littering in public places, *Readings about the social animal*, s. 56-79.
- Dalskleiv, M. og Eimot, K. (2014) En tankevekkende studie av kognitiv dissonans.
- Egge-Hoveid, K. (2012) *Forbrukerundersøkelsen, 2012*.
- Fishbein, M. og Ajzen, I. (1975) Belief, Attitude, Intention, and Behavior: An Introduction to Theory and Research, *Addison-Wesley publishing company*.
- Fishbein, M. og Ajzen, I. (2010) *Predicting and changing behavior : the reasoned action approach*. New York: Psychology Press.
- Forbrukslånkalkulatoren. (2015) *Betalingsproblemer blant unge*.
- Gripsrud, G. og Olsson, U. H. (2000) *Markedsanalyse. 2. utg. utg.* Kristiansand: Høyskoleforlaget.
- Gripsrud, G., Silkoset, R. og Olsson, U. H. (2010) *Metode og dataanalyse : beslutningsstøtte for bedrifter ved bruk av JMP. 2. utg. utg.* Kristiansand: Høyskoleforl.
- Hadar, L., Sood, S. og Fox, C. R. (2013) Subjective knowledge in consumer financial decisions.(Report), *Journal of Marketing Research*, 50 (3), s. 303.
- Hair, J. F. (1998) *Multivariate data analysis. 5th ed. utg.* Upper Saddle River, N.J: Prentice Hall.

- Hammervold, R. (2008) *En kort innføring i SPSS*. Foreløpig utg. utg. Trondheim: Tapir akademisk forl.
- Hansson, K. W. (2013) *Statistikk og SPSS for enkle undersøkelser*.
- Helkama, K., Myllyniemi, R., Liebkind, K., Relander, A.-C., Henning, A., Lehtonen, S. og Lindqvist, I. (2000) *Socialpsykologi: en introduktion*. Liber.
- Hellevik, O. (2002) *Forskningsmetode i sosiologi og statsvitenskap*. 7. utg. utg. Oslo: Universitetsforl.
- Hotvedt, S. K. (2015) Unge mellom 18 og 26 år har 1 milliard i kredittkortgjeld.
- Jacobsen, D. I. (2005) *Hvordan gjennomføre undersøkelser? : innføring i samfunnsvitenskapelig metode*. 2. utg. utg. Kristiansand: Høyskoleforl.
- Jacobsen, D. I. (2015) *Hvordan gjennomføre undersøkelser? : innføring i samfunnsvitenskapelig metode*. 3. utg. utg. Oslo: Cappelen Damm akademisk.
- Johannessen, A. (2003) *Introduksjon til SPSS : basismodulen, versjon 10 og 11*. Oslo: Abstrakt forl.
- Larsen, A. K. (2007) *En enklere metode : veiledning i samfunnsvitenskapelig forskningsmetode*. Bergen: Fagbokforl.
- Lea, S. E., Webley, P. og Walker, C. M. (1995a) Psychological factors in consumer debt: Money management, economic socialization, and credit use, *Journal of Economic Psychology*, 16 (4), s. 681-701.
- Lea, S. E. G., Webley, P. og Walker, C. M. (1995b) Psychological factors in consumer debt: Money management, economic socialization, and credit use, *Journal of Economic Psychology*, 16 (4), s. 681-701.
- Leksikon, S. N. (2007) *Kredittkort*.
- McBride, M. (2010) Money, happiness, and aspirations: An experimental study, *Journal of economic behavior & organization*, 74 (3), s. 262-276.
- Miles, S. (1998) *Consumerism: as a way of life*. Sage.
- Norvilitis, J. M. og Mao, Y. (2013) Attitudes towards credit and finances among college students in China and the United States, *International Journal of Psychology*, 48 (3), s. 389-398.
- Ostrom, T. M. (1969) The relationship between the affective, behavioral, and cognitive components of attitude, *Journal of Experimental Social Psychology*, 5 (1), s. 12-30.
- Perry, V. G. og 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), s. 299-313.
- Ringdal, K. (2013) *Enhet og mangfold : samfunnsvitenskapelig forskning og kvantitativ metode*. 3. utg. utg. Bergen: Fagbokforl.
- Slettholm, A. (2016) Annenhver norske kvinne klarte ikke dette økonomispørsmålet.
- Sotiropoulos, V. og d'Astous, A. (2013) Attitudinal, Self-Efficacy, and Social Norms Determinants of Young Consumers' Propensity to Overspend on Credit Cards, *Consumer Issues in Law, Economics and Behavioural Sciences*, 36 (2), s. 179-196.
- SSB. (2012) *Studenters inntekt, økonomi og boutgifter*.
- Stranden, A. L., Erikssen, H. Ø. og Buggeland, S. A. (2012) Ikke push kredittkort på unge.
- Styhre, A. (2003) *Understanding Knowledge Management Critical and Postmodern Perspectives*.

- Tabachnick, B. G. og Fidell, L. S. (2007) *Using multivariate statistics*. 5th ed. utg. Boston: Pearson/Allyn and Bacon.
- Taylor, S. E. og Fowler, R. D. (1990) Health Psychology, *American Psychologist*, 45 (1), s. 40-50.
- Twain, M. (1906) «Chapters from My Autobiography», *North American Review* 186. Project Gutenberg.
- Wang, L., Lu, W. og Malhotra, N. K. (2011) Demographics, attitude, personality and credit card features correlate with credit card debt: A view from China, *Journal of Economic Psychology*, 32 (1), s. 179-193.
- Wierzbick. (2014) The Hedonic Treadmill: Happiness Throughout a Lifetime.

## 8 Vedlegg

### Vedlegg 1 Spørreskjema



#### Undersøkelse om forbruk for studenter

##### Kartlegging av forhold knyttet til forbruk

Undersøkelsen er i forbindelse med min masteroppgave ved Handelshøgskolen NTNU.

Spørsmålene vil omhandle studenters forhold til kredittkort og lånefinansiert forbruk. Det er frivillig å delta i studien, og du kan når som helst trekke ditt samtykke uten å oppgi noen grunn. Alle personopplysninger vil bli behandlet konfidensielt.

Tusen takk for at du tar deg tid til å svare.

Din identitet vil holdes skjult.

Les om retningslinjer for personvern. (Åpnes i nytt vindu)

##### 1) Kjønn:

- Mann  
 Kvinne

##### 2) Hva studerer du?

Velg alternativ

Annet

##### 3) Hvor gammel er du?

Velg alternativ

Noen av spørsmålene under handler om kredittkort. Med kredittkort menes et kort der kortutsteder låner ut penger til kortbrukeren.

Kortbrukeren bruker kredittkortet i stedet for kontanter for å betale varer og tjenester. For eksempel Mastercard.

##### 4) Har du kredittkort?

- Ja  
 Nei

Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten:

- (
  - Hvis "Har du kredittkort?" er lik "Ja"

**5) Hva var årsaken til at du skaffet deg kredittkort? (Det er mulig å svare flere alternativer)**

- Jeg fikk det automatisk tilsendt i posten
- Jeg trengte penger raskt
- Det er betryggende å vite at man har penger tilgjengelig hvis det skulle oppstå noe
- Jeg benytter meg av fordelene ved å ha kortet
- Jeg ble tilbudt kredittkort i butikk når jeg skulle handle
- Jeg ønsket å ha en mer fleksibel økonomi
- Det var en del av bankens studentpakke
- Banken tok kontakt med meg på gata, telefon eller annen reklamekampanje
- Annet

**Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen**

Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten:

- (
  - Hvis "Har du kredittkort?" er lik "Ja"

**6) Hvor ofte bruker du kredittkortet ditt?**

- Daglig  Ukentlig  Månedlig  Noen få ganger i året
- Aldri  Vet ikke

**Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen**

Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten:

- (
  - Hvis "Har du kredittkort?" er lik "Ja"

**7) Hva bruker du kredittkortet ditt til? (Det er mulig å svare flere alternativer)**

- Når jeg er ute og reiser
- Til alle slags kjøp i hverdagen
- Når jeg er tom for penger på andre kort

- Tilfeldig hvilket kort jeg bruker
- Når jeg handler i bestemte butikker for å utnytte rabatter og avtaler
  - Når det er helt krise og jeg har ingen andre muligheter til å betale nødvendige utgifter
  - Jeg bruker kredittkort så mye mulig for å dra størst mulig nytte av fordelene med kortet
  - Når jeg bestiller flybilletter siden det gir meg gratis reiseforsikring
  - Annet (spesifiser)

**8) Ta stilling til:**

	Helt enig	Litt enig	Hverken eller	Litt uenig	Helt uenig
Sammenlignet med vennene mine har jeg god kontroll på personlig økonomi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jeg har god oversikt over hvordan ulike lån skiller seg fra hverandre	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jeg kan gi gode råd til mine venner angående kredittkortbruk	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jeg kan mer eller mindre alt om personlig økonomi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jeg kan nok om personlig økonomi til at jeg føler meg veldig selvsikker på dette området	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Blant mine venner er jeg en av "ekspertene" på personlig økonomi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

**9) Hva menes med effektiv lånerente?**

- Det beløpet man betaler hver måned på kredittkortet
- Kostnaden med å ha lån uten gebyrer og andre ekstrakostnader
- Nominell lånerente pluss gebyrer og andre kostnader, regnet i prosent på årsbasis
- Prisen for lånet på årsbasis, justert for inflasjon
- Vet ikke

**10) Kredit og debet er egentlig det samme**

- Ja
- Nei
- Vet ikke

**11) Hva er et serielån?**

- Et lån der du betaler ned like mye hver måned
- Et lån der du betaler ned mest i starten og mindre etterhvert
- Et lån som kan utsettes i ulike serier
- Vet ikke

**12) Det er fire kamerater som bruker kredittkortet sitt like mye hver måned med samme betingelser. Hvem blir det dyrest for?**

- Han som betaler minimumsinnbetaling på kredittkortet hver måned
- Han som betaler hele summen han skylder på kredit hver måned
- Han som betaler minimumsinnbetalingen hver måned og mer hvis han har mulighet
- Han som generelt betaler ned på kredittkortet, men noen ganger utsetter fordi han har lite penger
- Vet ikke

**13) Hva er de viktigste faktorene bankene bruker når de skal bestemme om man får innvilget et lån eller ikke?**

- Sivilstatus og antall barn
- Utdannelse og yrke
- Betalingsanmerkninger og inntekt
- Vet ikke

**14) Hvilken av de følgende investeringene er den mest risikable?**

- Et aksjefond som inneholder 80% aksjer og 20% obligasjoner
- Et aksjefond som inneholder 80% obligasjoner og 20 % aksjer
- Aksjer i ett selskap
- Indeksfond
- Vet ikke

**15) Du har investert 10 000 kroner med 10 % årlig avkastning. Hvor mange år tar det før det er 20 000 kroner?**

- ca 2 år
- ca 7 år
- ca 10 år
- ca 20 år

**16) Kredittkort gjør at man alltid har penger tilgjengelig og at man kan kjøpe det man har lyst på selv om man ikke har oppsparte midler. Jeg synes det er...**

	Helt enig	Litt enig	Hverken eller	Litt uenig	Helt uenig
Bra	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Smart	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Hensiktsmessig	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Formålstjenelig	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

**17) Ta stilling til:**

	Helt enig	Litt enig	Hverken eller	Litt uenig	Helt uenig
Det er bedre ha noe i dag og heller betale i fremtiden	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Å handle på kreditt er positivt fordi det gjør det mulig å nyte livet som student	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Det er best å spare før man kjøper noe	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Unge voksne bør frarådes å ha kredittkort	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

**18) Ta stilling til:**

	Helt enig	Litt enig	Hverken eller	Litt uenig	Helt uenig	Vet ikke
Flere i familien min bruker kredittkort til forbruk	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mange av mine venner bruker kredittkort til forbruk	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Flere i familien min har høy kredittkortgjeld	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Flere av mine venner har høy kredittkortgjeld	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Min familie bekymrer seg lite over hvor	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>



mye ting og aktiviteter koster fordi de vet at de har kredittkort som kan betale

Mine venner bekymrer seg lite over hvor mye ting og aktiviteter koster fordi de vet at de har kredittkort som kan betale

**19) Når mine venner bruker kredittkort tenker jeg:**

At jeg kjenner meg igjen  At det ville aldri jeg gjort  At det er ufornuftig  At da vet jeg at det i hvert fall ikke bare er meg  Tenker ikke over når mine venner bruker kredittkort  Annet (spesifiser)



**Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen**

Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten:

- (
- Hvis "Har du kredittkort?" er lik "Ja"
- )

Merforbruk er når utgiftene er høyere enn inntektene hos en person eller husholdning

**20) Ta stilling til:**

	Helt enig	Litt enig	Nøytral	Litt uenig	Helt uenig
Jeg er sikker på at min bruk av kredittkort ikke vil føre til at jeg merforbruker	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jeg tenker ofte på konsekvensene av å bruke kredittkort	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jeg bruker kredittkortet kun hvis jeg vet jeg kan betale tilbake ved første forfall	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jeg har aldri brukt kredittkort for å kjøpe ting jeg egentlig ikke har råd til	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>



**Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen**

Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten:

- (
- Hvis "Har du kredittkort?" er lik "Nei"
- )

**21) Ta stilling til:**

	Helt enig	Litt enig	Hverken eller	Litt uenig	Helt uenig
Jeg er typen som ofte kjøper meg nye ting selv om jeg hadde bestemt meg for å ikke kjøpe noe	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Hadde jeg hatt kredittkort ville jeg ikke kunnet kontrollere forbruket mitt	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jeg er typen som stort sett bruker så mye penger som jeg planlegger å bruke	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

**22) Ta stilling til:**

	Helt enig	Litt enig	Hverken eller	Litt uenig	Helt uenig
Når jeg ser andre har fine dyre ting som klær, biler eller elektronisk utstyr vil jeg også gjerne ha det	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jeg sammenligner ofte det jeg har med det vennene mine har	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Det føles litt deilig når jeg ser at jeg har finere ting enn andre	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jeg lærer ofte om nye ting jeg kan kjøpe fra venner, blogger eller noen jeg ser opp til	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jeg kjøper ofte ting jeg egentlig ikke har råd til fordi alle andre har de tingene.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

**Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen**

Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten:

respondenten:

- (
- Hvis "Har du kredittkort?" er lik "Ja"
- )

**30) Hva er din kredittgrense på kredittkort(ene) dine totalt?**

0 - 5000  5001 - 10 000  10 001 - 20 000  20 000 - 40 000  40 000 - 60 000  60 000 eller mer  Vet ikke

**Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen**

Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten:

- (
- Hvis "Har du kredittkort?" er lik "Ja"
- )

**31) Hvor stor gjeld har du på kredittkort(ene) dine**

0 - 5000  5001-10 000  10 001-20 000  20 000-40 000  40 000 - 60 000  60 000 eller mer  Ønsker ikke oppgi

**32) Har du noen synspunkter eller kommentarer til undersøkelsen du har besvart?**

## Vedlegg 2 Oversikt over studieretning

	Antall svart	Antatt ekte	Estimert svarprosent
Helse- og sosialfag	65	300	
Humanistiske fag	1		
Juss	4		
Naturvitenskap	45	200	
Pedagogikk og utdanning	46	50	
Samfunnsfag	5		
Økonomi	135	300	
Annet	52		
	353	850	2,407932

## Vedlegg 3 Kunnskapsnivå og kjønn

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change
1	,232 <sup>a</sup>	,054	,049	1,81524	,054	12,175	1	215	,001

a. Predictors: (Constant), Mann

ANOVA<sup>a</sup>

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	40,119	1	40,119	12,175	,001 <sup>b</sup>
	Residual	708,443	215	3,295		
	Total	748,562	216			

a. Dependent Variable: Objektiv\_kunnskap

b. Predictors: (Constant), Mann

Coefficients<sup>a</sup>

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	3,910	,157		24,937	,000
	Mann	,885	,254	,232	3,489	,001

a. Dependent Variable: Objektiv\_kunnskap

## Vedlegg 4 Korrelasjon

### Correlations

Correlations

		SumBetProb	28: Hvor mange kredittkort har du?
SumBetProb	Pearson Correlation	1	-,082
	Sig. (2-tailed)		,228
	N	346	216
28: Hvor mange kredittkort har du?	Pearson Correlation	-,082	1
	Sig. (2-tailed)	,228	
	N	216	219

