



LUNDS
UNIVERSITET

INSTITUTIONEN FÖR PSYKOLOGI

Nalle Puh effekten: Varför hjälper vi färre när vi kunde hjälpt fler?

Mette Clausen-Bruun

Kandidatuppsats HT 2011

Handledare: Arvid Erlandsson, Fredrik Björklund

Abstract

Assuming that Proportion Dominance is based on reason and higher cognitive processes – as opposed to affective and intuitive reactions – the present study investigates whether priming to a calculating thinking mode will result in more willingness to contribute in scenarios saving large proportions of small reference groups than in scenarios saving small proportions of large reference groups. The priming methods of Small, Loewenstein and Slovic's (2007) study of the Identifiable Victim Effect were used to evoke a calculating, emotional or neutral thinking mode in 365 undergraduates. It was hypothesized that those primed to a calculating mode would exhibit more Proportion Dominance than those primed with emotion or in the neutral condition. Results did not support the hypothesis, as there was no effect of experimental condition on proportion dominance.

Keywords: proportion dominance; help motivation; moral decision making; thinking mode; emotion; reason

Inledning

Syftet med denna studie var att undersöka om ett kalkylerande sätt att resonera ökar benägenheten att uppvisa *Proportion Dominance Effect* (PDE). PDE får oss att hellre välja att rädda en större *andel* offer i en nödsituation än ett större *antal*, även om det betyder att färre liv räddas. Detta illustreras bland annat i en studie (Bartels, 2006) där deltagarna fick läsa om ett dödligt kemiskt ämne som släppts i luften över två orter. De fick välja mellan att rädda 225 utav 300 människor som förmodades dö i den ena orten och att rädda 230 utav 920 som förmodades dö i den andra orten. Nästan hälften av deltagarna bestämde sig för den första valmöjligheten som maximerade den relativa andelen räddade offer. Den andra maximerade det absoluta antalet.

Det finns en effekt relaterad till PDE som också gör oss mer motiverade att rädda färre liv än fler, *the Identifiable Victim Effect* (IVE). IVE får oss att hellre hjälpa ett enda identifierat offer än många statistiska offer. IVE verkar vara driven av affektiva faktorer och målet var att undersöka om PDE, som ofta används synonymt med IVE, i verkligheten är en självständig mekanism som drivs av andra, mer rationella faktorer.

Hjärna eller hjärta?

Nalle Puh är en gosig liten björn med en liten hjärna och ett stort hjärta. När vi drabbas av Nalle Puh effekten ger vi med hjärtat mer än med hjärnan och skänker pengar till enskilda offer i en utsträckning långt utöver rimlighetens gränser och offrets behov. Samtidigt ger vi allt för lite till många andra behövande. Ur samhällets perspektiv hade det varit mycket bättre att sprida hjälpen på många lidande, där varje krona verkligen gör en skillnad. Frågan är hur man ska få folk att fördela sina donationer på projekt där de gör största möjliga nytta. Vad ska till för att få Nalle Puh att hjälpa med hjärtat *och* med hjärnan? För att finna svaret på dessa frågor är det viktigt att forska i vad som driver vår hjälpmotivation och ligger till grund för våra beslut om vem vi vill hjälpa.

Historiskt har moraliskt beslutsfattande företrädesvis ansetts bygga på moget övervägande av fakta som talar för och emot, samt värderingar som säger vad som är rätt och fel. Man talar om olika moralfilosofiska skolor, där två är framhärskande: den utilitaristiska och den deontologiska. Utilitarism är en konsekventialistisk etik som syftar till att maximera den sammanlagda mängden av det goda. I kontrast till utilitarismen står deontologin som är en normativ etik med innebörden att en handling eller regel ska bedömas efter sitt inneboende pliktvärde, dvs. ett kategoriskt imperativ om att ingen individ (inkl. en själv) får betraktas som ett medel, utan alltid som ett moraliskt mål i sig. Mitt emellan utilitarismen och deontologin

står doktrinen om dubbel effekt som säger att om en handling har två olika konsekvenser, så är man endast moralisk ansvarig för den avsedda effekten.

De senaste tjugo åren har forskningen inom beslutsfattande dock fokuserat mer och mer på våra emotioner. Damasio (1994/2006) *Somatic Marker Hypothesis* vederlade tron att beslut bygger på logiska resonemang och levererade biologiskt stöd för senare psykologiska modeller genom att beskriva förbindelsen mellan en rad hjärnstrukturer och våra emotioner samt hur stor roll dessa emotioner spelar i vårt beslutsfattande.

Emotioner fungerar som social-moraliska intuitioner som agerar snabbt, automatiskt och omedvetet i motsättning till det långsamma, kontrollerade, medvetna (och kognitivt krävande) rationella reflekterandet (Kahneman, 2003; Haidt, 2001; Greene et al., 2001). Det intuitiva beslutsfattandet har starka band till känslorna. De, i sin tur, vilar på invanda, omedvetna attityder och är därför svåra att ändra eller manipulera. Det rationella reflekterandet är mer rörligt och påverkas av medvetna bedömningar och uppfattningar (Kahneman, 2003). I Haidts (2001) *Social Intuitionist Model* för moraliskt beslutsfattande kommer det intuitiva beslutsfattandet först. Därefter följer en efterrationalisering som ofta är ett sökande efter argument som stöder det redan tagna beslutet i ett försök att rättfärdiga det. Om beslutet utsätts för kritik – den egna eller andras – går det att viljestyrt inhibera det. Detta händer dock sällan, oftast är det den första magkänslan som bestämmer våra attityder och beslut i moraliska situationer.

Greene (2010) och hans kollegor (Greene et. al, 2001; Greene et al. 2008) menar att både känslor och förnuft spelar roll för vårt moraliska beslutsfattande. Det filosofiska slaget av moralbedömningar bestämmer om vi gör dem genom affektiva eller rationella processer. Enligt *Dual-Process Theory* drivs deontologiska moralbedömningar i huvudsak av automatiska, emotionella processer medan utilitaristiska moralbedömningar i huvudsak drivs av mer kontrollerade, kognitiva processer Greene (2010).

Varför hjälper vi?

Hjälpande är en variant av moraliska beslut, som alltså till stor del verkar vara affektivt grundade. Men var ligger själva motivationen till att hjälpa? Altruism borde ur evolutionsperspektiv vara svår att förklara, eftersom den kostar. Värdefulla resurser som kunde använts åt att säkra sin egen överlevnad och fortplantning ägnas istället åt andra. Ändå hjälper vi och forskningen har kommit med ett antal möjliga effekter och motiv som driver hjälpbeteende:

- **Kin-selection.** Biologer menar att altruism inte bara är en uppoffring i form av ett negativt reproduktionsvärde för individen som utför handlingen, utan att handlingen

på sikt gynnar arten (Hamilton, 1963, i Kogut & Ritov, 2005; Dawson, 1976/1989). Psykologer bekräftar att vi hellre hjälper dem vi är i släkt med, särskilt dem som fortfarande är i fertil ålder, än dem som vi inte är i släkt med (Burnstein, Crandall & Kitayama, 1994).

- **Närhetseffekten.** I linje med kin-selection teorin är vi mer motiverade att hjälpa offer nära oss än offer längre bort. Det behöver inte bara vara fysisk närhet, utan kan t.ex. vara att ha samma nationalitet (Loewenstein & Small, 2007). Vi föredrar med andra ord att hjälpa folk som på ett eller annat sätt tillhör en av våra ingrupper.
- **Reciprocitet.** Genom att hjälpa andra förväntar vi oss att de kommer att hjälpa oss vid ett senare tillfälle (Trivers, 1971). Nowak, Page och Sigmund (2000) går så långt som till att säga att evolutionen är konstruktiv *på grund av* ömsesidig hjälpsamhet. Nya, högre organisationsformer uppstår när tävlande lägre börjar samarbeta. Samarbete ger utrymme för specialisering och främjar därmed biologiskt mångfall.

Det finns även en rad psykologiska förklaringar:

- **Effekten av egna erfarenheter.** Personliga upplevelser – i första hand eller genom någon närstående – verkar öka empatin och medkänslan och därmed sannolikheten att man kommer att hjälpa (Loewenstein & Small, 2007).
- **Social önskvärdhet.** Hjälpsamhet kan också uppstå utifrån en önskan om att framstå så bra som möjligt i andras ögon. Nowak, Page och Sigmund (2000) menar att begreppen rättvisa och samarbete är nära kopplade till vad andra tycker och tänker om oss. Vi vill gärna omge oss med trevliga och hjälpsamma människor och är då benägna att söka oss till människor som liknar oss (Berscheid & Reis, 1998). Vi måste själva framstå som trevliga och hjälpsamma för att dra trevliga och hjälpsamma människor till oss.
- **Negative state relief.** Denna teori säger att vi hjälper andra för att minska negativa känslor hos oss själv (Cialdini och Fulz, 1990). De negativa känslorna behöver inte bero på dåligt samvete över något vi har gjort, utan det räcker att vara vittne till andras lidande för att vi ska må känslomässigt dåligt. Att göra gott genom att hjälpa andra är ett sätt att känna lättnad och glädje. Med andra ord, så hjälper vi andra för att hjälpa oss själva.
- **Öka eget välmående.** Att vara nöjd med sig själv är en härlig känsla och detta känslomässiga välmående får oss att utföra handlingar som återskapar det (Slovic & Västfjäll, 2010). Genom att hjälpa andra aktiverar vi hjärnans belöningscentra och uppnår således en hedonistisk vinst (Västfjäll, seminarium 2011-11-22).

- **Önskan om att öka andras välfärd.** Det finns även helt osjälvviska motiv att hjälpa andra. Enligt Batson och hans kollegor (2007) ökar empatin när vi kan se andra i perspektiv och uppskattar dem för deras eget värde. Ökad empati leder i sin tur till ökad vilja att hjälpa.

Vem hjälper vi?

Oavsett drivkraften bakom hjälpbeteendet borde det ur utilitaristiskt perspektiv avse att göra största möjliga nytta. Utilitarismen handlar om att maximera den sammanlagda mängden av nytta. Det betyder att nyttan kan utgöras av hög nyttonivå hos få personer eller lägre nyttonivå hos fler personer – mängden av nytta är samma. Men på grund av avtagande marginalnytta, dvs. ju fler enheter av en vara man konsumerar desto mindre nytta har man av ytterligare en, är det mer effektivt att maximera den sammanlagde mängden nytta genom att öka det stora flertalet personers nyttonivåer istället för att göra extrem nytta åt några få personer. Verkligheten ser dock annorlunda ut, vi verkar inte hjälpa på det sätt utilitarismen förespråkar.

”Baby Jessica” är ett klassiskt exempel på att vi ibland gör enorma uppoffringar som är helt oproportionella med behovet hos offret. Jessica McClure ramlade 18 månader gammal ner i en smal, övergiven brunn i sin mosters trädgård i Texas. Mediebevakningen var intensiv och under de knappt tre dyggen räddningsarbetet varade donerade det amerikanska folket över en miljon dollar till räddningsprojektet. ”Baby Jessica” har idag blivit ”Momma Jessica” och fick på sin 25-årsdag våren 2011 utbetalt 800 000 dollar från den fond som upprättades efter olyckan (Blaney, 2011). Folks avsikt med att donera pengar till räddningsprojektet tillbaka i 1987 var förmodligen inte att göra ”Baby Jessica” till en rik ”Momma Jessica” 2011. Vad kan istället tänkas ligga till grund för deras stora beredskap att hjälpa?

Identifiable Victim Effect

Termen *Identifiable Victim Effect* (IVE) myntades av Shelling (1968, i Greene, 2010) som observerade att människors benägenhet att känna oro, skuld och vördnad inför ett identifierat offer försvann när de stod inför flera statistiska offer.

Som vi såg i fallet med Baby Jessica är vår offervilja enorm när vi står inför ett identifierat offer. IVE måste alltså vara mycket stark och i arbetet med att förstå dess psykologiska grunder föreslog Jenni och Loewenstein (1997) fyra möjliga komponenter i IVE:

- **Livlighet.** Situationer med identifierade offer är ofta känsloladdade och rika på information om offret. Alla detaljer som målas upp ger oss en känsla av att känna

offret, vilket gör det ännu viktigare att göra vad vi kan för att rädda det. Exempelvis bevakade CNN arbetet med att rädda Baby Jessica dygnet runt, de gråtande föräldrarna intervjuades och hela världen höll andan när Jessica allena och 7 meter under marken sjöng Winnie the Pooh (Hart & Maier, 1987).

- **Visshet.** Det väger tyngre att med säkerhet rädda en enskild person än att inte veta hur många man räddar. Det lokala TV-bolaget blev nedringt av folk som ville ha senaste nytt om Baby Jessica. Uppslutningen var så stor att dåvarande president Reagan kallade Baby Jessica för alla amerikaners guddotter.
- **Proportion på referensgruppen.** Om alla i bilen dör i en trafikolycka väcker det väsentligt starkare känslor än det faktum att hundratals personer dör på vägarna varje år. Identifierade offer utgör en högt koncentrerad riskgrupp inom en specifik referensgrupp. Både biloffren (alla = 100%) och Baby Jessica (1 av 1 = 100%) är sina egna referensgrupper. Om antalet offer hålls konstant och storleken på referensgruppen varierar, så ökar folks omsorg för offren desto mer ju mindre referensgruppen är i förhållande till antalet offer. Denna effekt är PDE och det är PDE som studien här fokuserar på.
- **Ex post versus ex ante bedömning.** När vi väljer att hjälpa ett identifierat offer träffar vi per definition beslutet efter att olyckan har hänt, medan bedömningen ofta sker innan när det gäller statistiska offer, t.ex. när vi ska ta ställning till om vi vill stödja ett vaccinationsprogram. När väl ett offer är identifierat kan vi inte gömma oss bakom nakna statistiska cost-benefit beräkningar, medan vi sällan har problem med det i ex ante fall (Gillette och Hopkins, 1988). Om folk känner mer ansvar gentemot ett identifierat offer kan det implicera känslor av skam om man avstår från att hjälpa. Moraliska känslor som ansvar och skam borde således kunna attribueras till *ex post* fall, men svårare till *ex ante* fall där beslutet ser ut till att vila på mer rationella cost-benefit överväganden. Över en miljon dollar samlades in när väl Baby Jessica hade fallit i brunnen, men inte en dollar hade lagts på att säkra den övergivna brunnen före katastrofen var ett faktum.

Jenni och Loewenstein (ibid.) visade i två studier att det var proportionen på referensgruppen, alltså PDE, som påverkade hjälpbeteendet mest, både när deltagarna i experimenten skattade sin hjälpmotivation i isolerade situationer och när de direkt kunde jämföra två situationer. Det var första gången som PDE påvisades som en stark faktor i IVE och det gjorde mig intresserad av att undersöka om PDE kunde vara en separat mekanism med andra drivkrafter än IVE.

Man har senare kommit fram till att även livlighet (Kogut & Ritov, 2005) och ex post (Small & Loewenstein, 2003; 2007) höjer hjälpmotivationen och numera brukar dessa två komponenter tillsammans sägas utgöra IVE, medan proportion och i viss mån visshet sägas utgöra PDE. Ändå används termerna lite om varandra. I resten av texten här använder jag termerna IVE och PDE i dess nyare, mindre inkluderande betydelserna.

Intressant nog kom Kogut och Ritov (2005) fram till att IVE enbart slår igenom i situationer där det bara finns ett identifierat offer. De manipulerade antalet offer (ett eller åtta) och informationen om dem (oidentifierat; ålder; ålder och namn; ålder, namn och foto). Om offret var identifierat med ålder, namn och foto var folk betydligt mer villiga att bidra än när offret inte var identifierat eller endast identifierad med ålder. Däremot var folk lika benägna att stödja en individ som hela referensgruppen på åtta, om ingen av dem var identifierade (detta är inte helt i linje med Small och Loewensteins (2003, i Small & Loewenstein, 2007) studie, där en siffra på en person var tillräcklig identifikation för att öka hjälpen). Om alla var identifierade med namn eller namn och foto ökade viljan att bidra markant för det enstaka offret men inte alls för referensgruppen, fast denna presenterades som åtta individuella personer. Deltagarna rapporterade också att de upplevde långt större vanda vid ett identifierat offer än i andra betingelser, vilket tyder på att det är lättare att identifiera sig med ett offer än med flera. Detta ger stöd åt att IVE drivs av affektiva mekanismer.

Eftersom diskrepansen mellan att ge till identifierade och statistiska offer verkar vara affektivt styrd undersökte Small, Loewenstein och Slovic (2007) vilken effekt rationellt övervägande hade på folks generositet mot identifierbara, respektive statistiska offer. I de tre första av fyra studier informerades deltagarna explicit om att folk är mer benägna att skänka pengar till ett identifierat offer än till flera statistiska. I den fjärde studien fick deltagarna ingen explicit information, utan primades istället till ett emotionellt sinnestillstånd, respektive ett kalkylerande tankesätt. Small och hennes kollegor förväntade sig att analytiskt tänkande skulle reducera hjälpen till identifierade offer och inte ha effekt på hjälpen till statistiska offer. De fann – ur normativ synpunkt ganska nedslående – stöd för sina hypoteser: Kalkylpriming minskade IVE i förhållande till emotionspriming så att de kalkylprimade deltagare gav mindre till identifierade offer, utan att ge mer till statistiska offer. Det betydde att de visserligen gav mer lika, men det innebar samtidigt en generell sänkning av hjälpinsatserna. Att kalkylerande tankesätt påverkar viljan att hjälpa negativt ger stöd åt att IVE är affektivt styrd. Small och hennes kollegor tolkade studierna som att medvetna reflektioner kräver så många kognitiva resurser att de blockerar folks medkänsla för identifierade offer och gör dem oförmögna att generera medkänsla för statistiska offer.

Proportion Dominance Effect

Med utgångspunkt i olika spelteorier menar Slovic et al. (2002) att PDE är en ytterst kraftfull affektiv heuristik som även kan appliceras på moraliskt beslutsfattande. Förklaringen är att vi har lättare för att förhålla oss till relativa andelar än till absoluta antal. De resonerar att vi i situationer där vi inte kan vara säkra på utfallet, söker information som kan ge stöd i vårt beslutsfattande. En information som väger tungt är proportionen eller andelen av ett attribut, eller med andra ord hur stor sannolikheten är för att vinna. Det är lätt att begripa att oddsen 8:10 är bra. Däremot är det svårare att förhålla sig till ett absolut värde. Är nio dollar en stor eller liten vinst? De flesta skulle nog svara att det beror på insatsen. Slovic och hans kollegor menar att samma heuristik ligger till grund för vår benägenhet att stödja hjälpprojekt med en liten referensgrupp, (*High Rescue Proportion*, HRP), än projekt med en stor referensgrupp (*Low Rescue Proportion*, LRP), eftersom vi då kan rädda en större andel.

Small och Loewenstein (2007) anser att när proportionen är hög (liten referensgrupp) blir offren mer identifierbara. Nio liv av tio är en hög proportion och väcker mer sympati än tio liv av hundra. Jag är inte enig med Small och Loewenstein om att PDE drivs av sympati, som är ett affektivt tillstånd, utan menar istället att PDE drivs av en medveten, rationell förväntan om större nytta. När man bedömer antal man kan rädda från en liten eller stor referensgrupp jämför man siffror. Siffrorna tolkas som storlekar på andelar eftersom det, som Slovic et al. (2002) visade, är lättare att förhålla sig till andelar än till antal. Folk börjar då räkna i cost-benefit termer, vilket leder dem till den ur utilitaristisk synpunkt felaktiga konklusionen att det inte är lönt att hjälpa, eftersom hjälpen bara är en droppe i havet.

Bartels (2006) testade deltagares känslighet för räddade liv i form av absoluta och relativa storlekar. Deltagarna fick läsa om olika scenarier som beskrev hjälpprojekt där ett litet antal offer (människor, djur, plantor, etc.) var i fara och där hjälpprojektet kunde rädda en stor andel av dessa (HRP). I andra scenarier var ett stort antal offer i fara och hjälpprojektet kunde rädda en relativt låg andel av dem (LRP). Antalet som kunde räddas var alltid lite fler i LRP-scenarierna än i HRP-scenarierna. Bartels fann PDE i alla scenarier, även när deltagarna hade möjlighet till direkt jämförelse mellan HRP- och LRP-scenarier.

Bartels resultat överensstämmer med det som Hsee och Rottenstreich (2004) kom fram till i sina studier, nämligen att när folk förlitar sig på sina emotioner (medvetet eller omedvetet), så är de känsliga för stimulus, men relativt okänsliga för omfånget av det. Det vill säga att när känslorna slår på, så gör de det helt och direkt som en strömbrytare och ökar inte i takt med att stimulus (antal offer) ökar. Däremot reagerar folk som tänker analytiskt och kalkylerande nästan proportionellt med omfånget av stimulus, mer att likna med en dimmer.

Lanteri, Chelini och Rizello (2008) gjorde en intressant studie kring det klassiska *trolley-dilemma*, där deltagare får höra om en framrusande dressin som snart kommer att köra på och döda fem banarbetare på spåret. I ett scenario kan banarbetarna räddas genom att dra i en växelspak. Dressinen kommer då ledas in på ett sidospår, där det befinner sig en banarbetare som alltså kommer att dö. I ett annat scenario står en stor, tung främling på en gångbro över spåren. Här kan dressinens framfart stoppas genom att knuffa ner främlingen på rälsen. Merparten av deltagarna (juridikstuderande) skulle dra i spaken och nästan ingen knuffa främlingen, om deltagarna presenterades för spakscenariot först. Om de däremot presenterades för främlingsscenariot först skulle nästan ingen vare sig dra i spaken eller knuffa främlingen. Detta bekräftar att våra beslut präglas (primas) av de känslor eller den sinnesstämning som väckts omedelbart innan och att faktorernas ordning (framing) därför visst spelar roll. Deltagarna skulle även besvara fyra frågor om huruvida det är skillnad i moraliskt, respektive juridiskt ansvar mellan att oavsiktligt, respektive avsiktligt döda någon och att låta någon dö. Här var svaren konsekventa oavsett om spak- eller främlingsscenariot presenterades först, vilket tyder på att de kognitiva processerna är stabilare än de emotionella.

Sammanfattning och egen studie

Det finns som vi sett goda belägg för att IVE är driven av affektiva krafter och ökar vid emotionspriming (Slovic och Loewenstein, 2007; Kogut och Ritov, 2005). Så vitt jag vet har det inte studerats empiriskt hur PDE påverkas av priming till emotionellt och kalkylerande tankesätt. Om PDE vore andra sidan av samma mynt som IVE borde även den vara affektivt styrd och öka vid emotionspriming. Med Dual Process Theory i åtanke menar jag att PDE uppträder i utilitaristiska moralbedömningar och därför drivs av mer rationella kognitiva krafter. PDE bör således öka vid kalkylpriming och inte påverkas eller till och med minskas vid emotionspriming.

För att testa om PDE är en självständig drivkraft designades en studie som en kombination av Smalls et al. (2007) delstudie 4 och Bartels (2006, delstudie 1) metod att undersöka PDE genom att mäta HRP och LRP och ta fram differensen som ett mått på PDE. För att säkerställa effekten av primingen gjordes först en manipulationskontroll och en kontrollgrupp las till i både manipulationskontrollen och huvudstudien. I likhet med Smalls et al. (ibid.) studie togs priminguppgifterna från Hsee och Rottenstreichs (2004) studie, dock i något modifierad form för att få starkare effekt av primingen. Fyra av Bartels tio scenarier användes.

Avsikten var att genom priming manipulera nivåerna av rationellt och emotionellt tänkande hos deltagarna när de skattade sin hjälpmotivation i projekt med HRP och LRP. Jag

förväntade mig att priming till ett rationellt, analytiskt, kalkylerande tankesätt skulle öka PDE och att priming till ett mer känslösamt sinnestillstånd inte skulle ha någon effekt eller rent av skulle minska PDE. Detta skulle i så fall ge stöd åt PDE som en självständig, rationell psykologisk mekanism skild från den affektiva IVE.

För manipulationskontrollen av primingeffekten var hypotesen att de som emotionsprimades skulle skatta högre känslösamhet än både dem som kalkylprimades och dem i kontrollgruppen, samt att de som kalkylprimades skulle skatta högre kalkylerande tankesätt än både dem som emotionsprimades och dem som utförde kontrolluppgiften.

Studie 1 - Manipulationskontroll

Metod

Deltagare. 91 personer (52 kvinnor, 38 män och 1 okänd) i åldern 19-50 år ($M = 24.67$, $SD = 5.97$) rekryterades i storkurser vid Lunds universitet.

Material och design. Manipulationskontrollen var en mellangrupsdesign med oberoende variabel priming (emotions/kalkyl/kontroll) och beroende variabel sinnestillstånd (emotionellt eller kalkylerande).

Studien gjordes medels en enkät på tre sidor. Första sidan gav information om frivillighet och anonymitet samt instruktioner för ifyllandet. Andra sidan innehöll priminguppgiften (Appendix 2) och sista sidan var ett självskattningsformulär efterföljt av frågor om kön, ålder och syftet med undersökningen (Appendix 4).

Priminguppgiften var baserad på Hsee och Rottenstreichs (2004) modell som även användes i Smalls et al. (2007) delstudie 4. Avsikten var att försätta deltagarna i ett kalkylerande eller emotionellt sinnestillstånd. För att involvera deltagarna mer i uppgifterna och därmed öka primingeffekten modifierades uppgifterna i Hsee och Rottenstreichs modell. I emotionsprimingen använde sig Hsee och Rottenstreich av fem frågor, där deltagarna endast skulle svara med ett ord (t.ex. "Vad känner du när du hör ordet "bebis?" _____). I den här studien ombads respondenterna i stället tänka på en person som betydde väldigt mycket för dem och sedan skriva ned vilken relation de hade till denna person, varför personen var så viktig för dem och hur de skulle känna sig om personen plötsligt dog eller försvann.

Hsee och Rottenstreichs kalkylpriming bestod av fem beräkningsfrågor (t.ex. "om en konsument köpte 30 böcker för \$540, hur mycket betalade hon då i genomsnitt för varje bok?"). I den här studien ökades antalet frågor till tio för att öka stimuleringen till ett mer medvetet och rationellt sätt att bearbeta information och fatta beslut. Uppgifterna bestod av

räkning från procent till antal och från antal till procent (t.ex. ”Vad är 18% av 200?” och ”Hur många procent av 450 är 90?”).

Respondenterna i kontrollgruppen ombads skriva ned vad de hade ätit till frukost och hur de hade tillberett den. Uppgiften gavs för att de i kontrollgruppen också skulle vara engagerade i en aktivitet under tiden de övriga primades. För att ge maximal effekt utan att trötta ut respondenterna var primingtiden bestämd till högst fem minuter.

Därefter följde ett självskattningsformulär som bestod av tre påståenden om kalkylerande sinnesstämning (t.ex. ”jag tänkte i matematiska termer”), två om känslsamhet (t.ex. ”jag kände mig empatisk”) och ett neutralt (”jag kände mig hungrig”). Respondenterna ombads skatta sin sinnesstämning under ifyllandet av den förra uppgiften genom att ringa in en siffra på en sjugradig Likertskala, där 1 angav ”stämmer inte alls” och 7 ”stämmer precis”. Sist kom frågor om kön och ålder samt en fråga som skulle fånga upp eventuella *expectancy effects*.

Procedur. Enkäterna randomiserades till respondenterna (emotion $N = 30$, kalkyl $N = 31$, kontroll $N = 30$) som genom att lämna tillbaka den ifyllda enkäten gav sitt samtycke till att delta i studien. Det tog ca 15 minuter att fylla i enkäten. Efter de första fem minuterna uppmanades de respondenter som ännu inte avslutat priminguppgiften att gå vidare till nästa uppgift. Eftersom det inte fanns etiska skäl till debriefing erbjöds respondenterna istället att få ta del i den färdiga studien. Som tack för sitt deltagande bjöds respondenterna på lösgodis.

Resultat

De sex självskattningsitems i formuläret undersöktes med en principalkomponentanalys (PCA) i SPSS. PCA visade att skattningspunkterna utgjorde två tydliga komponenter. Den första komponenten inkluderade de tre kalkylitems och den andra komponenten inkluderade de två emotionsitems.

En envägs-mellangrups-ANOVA visade signifikant skillnad mellan de tre grupperna (emotion, kalkyl och kontroll). Emotionspriming gjorde deltagarna klart mer känslsamma ($M = 4.95$, $SD = 1.4$) än kalkylpriming ($M = 2.52$, $SD = 1.43$) och kontrolluppgift ($M = 2.12$, $SD = 1.17$), $F(2,88) = 39.48$, $p < .001$, medan kalkylpriming gjorde deltagarna klart mer kalkylerande ($M = 5.63$, $SD = 1.26$) än emotionspriming ($M = 2.07$, $SD = 1.29$) och kontrolluppgift ($M = 2.53$, $SD = 1.51$), $F(2,88) = 62.10$, $p < .001$. Detta gav stöd åt att manipulationen hade önskad effekt.

Studie 2 - Huvudstudie

Metod

Deltagare. Respondenterna rekryterades bland studerande på Lunds Universitet. Totalt 432 formulär delades ut. På grund av ett missförstånd lämnade en del av studenterna vid ett tillfälle lokalen och tog formulären med sig i avsikt att fylla i dem hemma. Återstod 365 personer (214 kvinnor, 150 män och 1 okänd) i åldern 18-78 år ($M = 22.51$, $SD = 4.76$) som användes i studien.

Material och design. Huvudstudien hade en 3 (emotions/kalkyl/kontrollpriming) x 2 (liten/stor referensgrupp) design med priming som mellangruppsfaktor och referensgrupp som inomgruppsfaktor. Beroende variabel var hjälpmotivation.

Respondenterna fick fylla i en enkät på sju sidor. Första sidan gav information om frivillighet och anonymitet samt instruktion för ifyllandet (Appendix 1). På sida 2 följde samma priminguppgift som i manipulationskontrollen (Appendix 2).

Sida 3-6 innehöll var sitt scenario (Appendix 3) som målade upp fyra olika nödsituationer med tillhörande hjälpprojekt. I två av scenarierna räddades en stor andel offer ur en liten referensgrupp, t.ex. 56 av 60 anställda (HRP) och i de övriga två räddades något större antal offer ur en klart större referensgrupp, t.ex. 60 av 500 anställda (LRP). Scenarierna var tagna från Bartels (2006) studie. Av Bartels tio scenarier valdes fyra ut som var av någorlunda lika dignitet, dvs. inga katastrofer (som skulle kunna leda till tak-effekt, vilket Bartels faktiskt fick i sin studie).

De valda varianterna involverade fåglar, arbetsplatser, fiskar respektive uttrar. För att motbalansera övningseffekten randomiserades såväl scenarier som betingelser (HRP eller LRP) enligt Latin Square till totalt 24 olika kombinationer, där inget scenario uppträdde mer än en gång i varje formulär och där vartannat scenario beskrev HRP och vartannat LRP. Eftersom inte alla utdelade enkäter lämnades tillbaka, var varianterna (fåglar, arbetsplatser, fiskar och uttrar) inte helt balanserade. Det visade sig att åtta enkäter vara felmonterade så att sex av dem hade tre LRP-versioner och två hade tre HRP-versioner.

För varje scenario följde tre påståenden som skulle mäta respondenternas hjälpmotivation. Genom att ringa in en siffra på en sjugradig Likertskala, där 1 angav lägst grad och 7 högst grad, angav respondenterna hur sannolikt det var att de skulle stödja hjälpprojektet, hur motiverade de kände sig att göra det och hur viktigt de ansåg det var att stödja det.

Sida 7 var samma självskattningsformulär som i manipulationskontrollen

(Appendix 4). Avsikten var att mäta om manipulationen hade haft effekt även efter att deltagarna hade läst och fyllt i de fyra sidorna med scenarier och den distraktion detta kunde tänkas medföra.

Procedur. Enkäterna randomiserades till respondenterna (emotion $N = 117$, kalkyl $N = 122$, kontroll $N = 125$) som genom att lämna tillbaka den ifyllda enkäten gav sitt samtycke till att delta i studien. Det tog ca 15 minuter att fylla i enkäten. Efter de första fem minuterna uppmanades de av respondenterna som ännu inte avslutat priminguppgiften att gå vidare till nästa uppgift. Eftersom det inte fanns etiska skäl till debriefing erbjöds respondenterna istället att få ta del i den färdiga studien. Som tack för sitt deltagande bjöds de på lösgodis.

Resultat

För att säkerställa att manipulationen hade effekt även i huvudstudien gjordes en envägs mellangrups ANOVA. Först togs dock punkt 4 (analytisk) bort från kalkylkomponenten eftersom den också i huvudstudien sänkte Cronbachs α . Resultatet visade tydligt att primingen fungerade, även efter den längre tiden det hade tagit att läsa och bedöma scenarierna. Emotionsprimingen gjorde deltagarna något mer känslösamma ($M = 4.11$, $SD = 1.62$) än kalkylprimingen ($M = 3.62$, $SD = 1.55$), $F(2, 361) = 3.33$, $p = .037$, medan kalkylprimingen gjorde deltagarna klart mer kalkylerande ($M = 4.12$, $SD = 1.66$) än emotionsprimingen ($M = 3.01$, $SD = 1.6$) och kontrolluppgiften ($M = 3.15$, $SD = 1.71$), $F(2,361) = 16.12$, $p < .001$.

Den interna reliabiliteten i skattningarna *sannolikhet*, *motivation* och *viktighet* undersöktes med Cronbachs alpha och med $\alpha = .92$ för fåglar, $\alpha = .92$ för arbetsplatser, $\alpha = .91$ för fiskar och $\alpha = .89$ för uttrar kunde då konstateras att de mätte samma sak. Genom att ta fram medelvärdet för de tre skattningarna skapades därför totala hjälpmotivationspoäng. Detta generella mått på hjälpmotivation användes i det följande som beroende variabel.

Eftersom alla bara svarat på HRP- eller LRP-versionen av varje scenario fick de poäng i endast en av dessa per scenario. HRP- och LRP-poängen per scenario ses i Tabell 1. LRP-poängen subtraherades från HRP-poängen och resultatet var personernas PDE-poäng. Ju högre poäng desto mer var personen motiverad att hjälpa i HRP än i LRP. En mellangrups-t-test visade vidare att det fanns PDE i samtliga scenarier (Tabell 1), vilket replikerade Bartels (2006) resultat.

En inomgrupps-t-test visade att totala HRP-poängen ($M = 5.17$, $SD = 1.26$) var större än totala LRP-poängen ($M = 4.49$, $SD = 1.28$), $t(364) = 10.48$, $p < .001$.

Tabell 1 . Hjälpmotivation och skillnader mellan de olika versionerna i de fyra inkluderade scenarierna.

Scenarie	HRP ¹		LRP ²		<i>t(df)</i>	<i>p (two tailed)</i>
	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>		
Fåglar	4.64	1.53	4.19	1.68	(363) = 2.67	.008
Arbeten	5.19	1.34	4.05	1.56	(362) = 7.21	.000
Fiskar	5.50	1.48	4.80	1.49	(363) = 4.53	.000
Uttrar	5.35	1.4	4.94	1.37	(362) = 2.83	.005

¹ HRP = High Rescue Proportion (liten referensgrupp)

² LRP = Low Rescue Proportion (stor referensgrupp)

För att testa hypotesen att kalkylpriming ökar PDE gjordes en 2 x 3 mellangrups-ANOVA. Eftersom hypotesen bara innefattade priming hade det räckt med en envägs-ANOVA, men med en tvåvägs-ANOVA kunde samtidigt undersökas om det var skillnad på PDE mellan kvinnor och män, och framför allt om det fanns en interaktion mellan kön och priming. Resultatet (Fig. 1 och Tabell 2) visade att det inte var skillnad på storleken av PDE i de olika primingbetingelserna $F(2, 363) = 1.04, p = .354$ och det fanns således inget stöd åt hypotesen. Det fanns ingen skillnad i PDE mellan kvinnor och män $F(1, 364) = .468, p = .494$ och ingen interaktion mellan kön och priming $F(2, 363) = .013, p = .987$. Resultaten påverkades inte då de åtta felhäftade formulären togs bort och samma analyser utfördes.

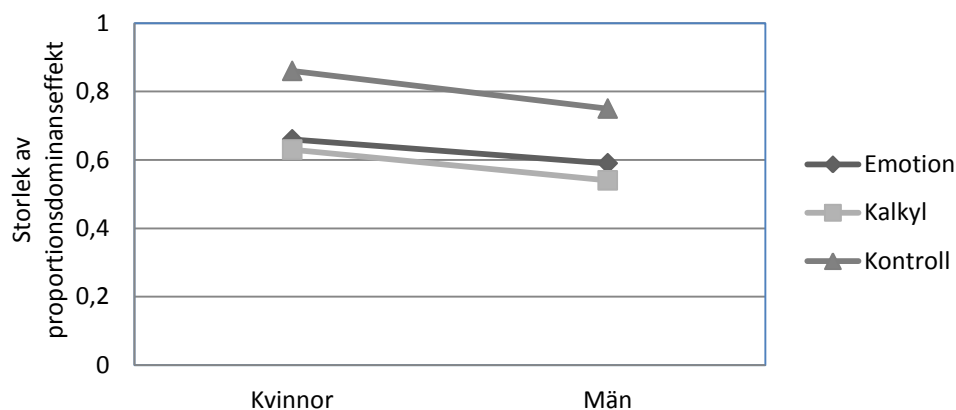


Fig.1. Det fanns ingen skillnad i storlek på proportionsdominanseffekten i de olika primingbetingelserna. Det fanns ingen interaktionseffekt mellan kön och primingbetingelser och ingen skillnad i proportionsdominanseffekt mellan kvinnor och män.

Slutligen undersöktes om PDE i de olika primingbetingelserna skiljde sig från noll, dvs. hur mycket PDE det fanns i varje betingelse. En one sample-t-test visade signifikant PDE

i alla tre primingbetingelserna (Tabell 2). Eftersom betingelserna skiljde sig lika mycket från noll var det lika mycket PDE i varje betingelse.

Tabell 2 . Proportionsdominanseffekt i de tre primingbetingelserna.

Priming	<i>M (SD)</i>	<i>t</i>	<i>p (two tailed)</i>
Emotion	.63 (1.21)	(116) = 5.63	.000
Kalkyl	.60 (1.17)	(121) = 5.62	.000
Kontroll	.82 (1.31)	(124) = 6.97	.000

Diskussion

Studien undersökte om priming till ett kalkylerande sätt att resonera ökar PDE, dvs. benägenheten att hellre hjälpa en stor *andel* offer i en nödsituation än ett stort *antal*, i förhållande till emotionspriming eller ingen priming (kontroll). Resultatet gav inget stöd åt detta. Det kan finnas flera anledningar till att resultatet blev som det blev, mest väsentliga att undersöka är metodologiska svagheter i studien och hypotesens teoretiska grund.

Metodologiska funderingar

Ett potentiellt metodologiskt problem är att inte alla utdelade enkäter lämnades tillbaka vilket fick till följd att betingelserna (emotions- och kalkylpriming, samt kontrolluppgift) inte var helt balanserade. Men eftersom det var få som saknades och det var ungefär lika många deltagare i de tre primingbetingelser är det inte troligt att det var problem med balanseringen som orsakat resultaten.

Som framgår av Tabell 2 hade – om någon – kontrollgruppen aningen högre PDE än kalkyl- och emotionsgrupperna, även om det i resultatmässigt avseende inte är någon skillnad. En mycket försiktig gissning är att deltagarna i de sistnämnda priminggrupperna kan ha anat att de manipulerades (utan att veta varför) och därför var mer återhållsamma i sina skattningar än dem i kontrollgruppen. Om man har förstått att man manipuleras resonerar man kanske att det är bäst att hålla sig till mitten. Några, men inte många, svarade på frågan om syftet med studien att det var att försätta dem i en speciell känlostämning. Skillnaden i PDE var dock så liten att det inte skulle föra någonvart att förfölja dessa spekulationer.

En tänkbar förklaring till den uteblivna skillnaden i PDE kan vara scenariernas karaktär. Av Bartels (2006) tio scenarier valdes de fyra mest neutrala till studien här. Kanske hade mer dramatiska scenarier som involverade katastrofala konsekvenser för människor framkallat mer PDE, men det skulle i så fall vara i gruppen som emotionsprimades, eftersom

de skulle kunna tänkas i högre grad leva sig in i de drabbades situation. Vi såg ju hur bidragen välde in efter tsunamin 2004, så till den milda graden att exempelvis Läkare utan gränser efter tre dygn fick stänga för ytterligare bidrag och be om lov att omfördela en stor del av de bidrag som redan kommit in och som öronmärkts till tsunamihjälpen (Läkare utan gränser, 2006). De flesta svenskar kände någon, eller kände någon som kände någon, som drabbats av katastrofen och med kin-selection och närhetseffekten som drivkrafter i åtanke är det inte konstigt att folks hjälpmotivation väcktes. Att det skulle ske i en sådan omfattning att det kom in mer pengar än Läkare utan gränser kunde göra av med till just tsunamioffren är ytterligare ett exempel på missriktad vilja att hjälpa – särskilt i ljuset av att Läkare utan gränser bedriver ständiga kampanjer för att få bidrag till mer ”alldagliga” och konstant pågående hjälpprojekt runt om i världen. Därför var det ett medvetet val att välja mer nedtonade scenarier som ligger mer i linje med typer av projekt som hela tiden behöver pengar, men som inte får den stora uppmärksamheten som katastrofscenarier får.

Det är också möjligt att PDE hade sett annorlunda ut om deltagarna hade kunnat jämföra och välja mellan HRP- och LRP- projekt (*joint evaluation*), eftersom separata bedömningar saknar några av de ledtrådar och kontexter som våra kognitiva system förlitar sig på (cf. Slovic et al., 2002). Utan direkt jämförelse är det svårt att värdera eftersom bedömaren inte har en precis uppfattning om hur bra eller dåligt det är att hjälpa X antal. Å andra sidan: Hur ofta kan vi jämföra i det verkliga livet där vi i regel presenteras för hjälpprojekt ett åt gången? Med denna motivering, och eftersom PDE ändå inte försvann i Bartels (ibid.) joint evaluations, valdes separata bedömningar till studien här.

Slutligen hade det kunnat diskuteras hur generaliserbart studiens resultat hade varit om det hade gett stöd för hypotesen, eftersom samtliga deltagare var studerande vid Lunds universitet och därmed inte ett representativt utsnitt av befolkningen i Sverige och definitivt inte av en global population.

Teoretiska funderingar

Studien baserades på Smalls et al. (2007) delstudie 4, men förstärktes med en manipulationskontroll, både separat (delstudie 1) och i huvudstudien (delstudie 2). I båda fallen hade primingen tydlig effekt. Eftersom det inte fanns någon kontrollgrupp i Smalls et al. studie kan det inte uteslutas att de deltagare som informerades om eller primades till IVE drabbades av ”droppen-i-havet” effekten på grund av mer medvetet och kalkylerande sätt att resonera. För att utesluta en sådan confound lades det till en kontrollgrupp i studien här. Ändå var det ingen skillnad i PDE. En möjlig slutsats av resultatet skulle kunna vara att hypotesen är fel.

Trots att primingen hade klar effekt på deltagarnas sinnestillstånd och trots att primingen i Smalls et al. studie hade klar effekt på IVE, hade primingen ingen effekt på PDE i studien här. Om PDE hade styrts av samma affektiva drivkrafter som IVE borde emotionsprimingen ha ökat PDE. Om PDE istället hade varit styrd av medvetna, rationella kognitiva drivkrafter, så som det hypotiserades, borde kalkylpriming ha ökat PDE. Ingetdera var fallet. Det föranleder tanken att PDE kan vara mycket mindre känslig för implicit åverkan än IVE och det kan i så fall styrka förmodningen om att det rör sig om två olika mekanismer. Bartels kom i sin (2006) studie fram till att PDE är robust över domäner (scenarier) och paradig (HRL och LRP), vilket gör det troligt att PDE även är robust gentemot priming. Det kan vara värt att ytterligare pröva skillnaden i robusthet, eftersom ju mer vi lär oss om drivkrafterna bakom våra beteenden desto bättre kan vi komma till rätta med missriktade handlingsmönster. Det kan med andra ord förhoppningsvis lära oss att utforma nödhjälpskampanjer på ett sätt som utlöser effektivare hjälpinsatser.

Hursomhelst kvarstår frågan: Varför är vi mer motiverade att hjälpa 20 offer om de är en del av en grupp på 25 än om de är en del av en grupp på 100?

Bartels (2006) fann att PDE kunde relateras till individuella skillnader i deltagarnas sätt att tänka, på så sätt att folk uppmätta att ha ett rationellt tankesätt uppvisade lägre PDE än folk uppmätta att ha ett mer inkännande tankesätt. Detta talar emot hypotesen i denna studie som ju var att priming till ett rationellt, kalkylerande tankesätt tvärtom skulle öka PDE. Eftersom det inte heller fanns stöd för hypotesen, kan man istället gå på Bartels linje och spekulera om ett högre PDE hos folk med inkännande tankemönster orsakas av en större ansvarskänsla, när man har möjlighet att rädda en större andel – eller om den rent av orsakas av större skam om man inte hjälper i HRP-scenarier, än om man inte hjälper i LRP-scenarier.

Om vi däremot håller fast vid att PDE är en rationell, kognitiv mekanism kan den tänkas vara en medveten preferens och inte en bias som råder omedvetet. Om man har en mycket egalitär livssyn tycker man kanske det är att förtrycka minoriteten att fokusera på majoriteten. Fast det är tveksamt att en jämlikhetsideologi skulle ligga till grund för HRP, för säger man inte samtidigt att ett liv blir mindre värt bara för att det är en del av en stor grupp? Ett annat uttryck för medveten preferens kan vara social önskvärdhet. Man kan tro att ens sociala anseende ökar mer om man lyckas rädda en stor andel av en liten grupp än om man räddar en liten del av en stor grupp, samtidigt som man riskerar framstå som ineffektiv om man bara lyckas rädda en liten procentdel.

Det kan även vara en blandning av kalkylerande och affektiva tankesätt som orsakar PDE. En teori är att när man påminns om de många som man *inte* kan hjälpa så ökar andelsmedvetandet och i takt med det minskar den väl behagliga magkänslan (*warm glow*,

Andreoni, 1990). För att öka den hedonistiska vinsten och återfå *warm glow* föredrar man då genom en sorts negativt driven bias scenarier där färre inte räddas framför scenarier där fler inte räddas.

Bartels och Burnett (2011) visar i en ny undersökning att huruvida vi uppfattar dem som inte räddas som individer eller som en grupp har betydelse för PDE. Med lika stora referensgrupper reduceras PDE om vi från början har en mental representation av hela gruppen som en samling individuella personer, i förhållande till om gruppen framställs som en homogen grupp. Det skulle vara intressant att se hur PDE uppträder i kollektivistiska länder och om Bartels och Burnett hade fått samma resultat där. I kollektivistiska kulturer är gruppen viktigare än individen och – utifrån en kollektivistisk devis att det är bättre att rädda så stor en andel av *gruppen* som möjligt än att rädda så många *individer* som möjligt – skulle man därför kunna tänka sig PDE öka vid mentala representationer av en homogen grupp.

Trots att den västerländska forskningen hitintills har visat på motsatsen finns det kanske hopp om att vi under tiden gåtan håller på lösas kan lära att bromsa våra impulser och rikta hjälpinsatserna mot mer adekvata mål. Om vi enligt Monteith (1993) och hennes kollegor (Monteith, Mark och Ashburn-Nardo, 2010) kan ändra ett fördomsfullt beteende mot utgrupper borde vi kanske också kunna ändra vår attityd till statistiska offer. Enligt Monteiths *Self-Regulation of Prejudice Model* utlöses en diskrepans mellan en aktiverad stereotyp (känslökollaps mot statistiska offer) och den bild man gärna vill ha av sig själv som en fördomsfri (empatisk och uppoffrande) person. När man blir uppmärksam på denna diskrepans upplever man negativa känslor, hämmar sitt fördomsfulla (avtrubbade) beteende och reflekterar över det efteråt. Detta skapar ledtrådar som nästa gång man kommer i en liknande situation utlöser en medveten kontroll. Framåtriktade reflektioner skapar sedan alternativa associationer och beteenden. Detta är en lång och upprepad process som så småningom kan leda till en permanent attitydförändring.

Fram till dess att vi får Nalle Puhs hjärna och hjärta att samarbeta så att han fortfarande ger gärna och mycket, men numera där behovet är störst, får vi öva oss i att ge och i att ge rätt. Ett nytt sätt att samla in pengar till statistiska offer har dykt upp på senare år, som gör att vi kanske långsamt vänjer oss vid att ge till denna grupp. Varuhus, livsmedelsbutiker, telefonbolag och många andra företag ger folk möjlighet att donera exempelvis panten för tomglas, någon procent av telefonräkningen eller priset för bärkassen till välgörande ändamål utan identifierade offer. Det är ett bra sätt att öva sig i att ge till statistiska offer och samtidigt få känna den där *warm glow* (och ett bra sätt för företagen att skapa goodwill)!

Referenser

- Andreoni, J. (1990). Impure altruism and donations to public goods: A theory of warm-glow giving. *The Economic Journal*, 100, 464-477.
- Batson, C. D., Eklund, J. H., Chermok, V.L., Hoyt, J.L. & Ortiz, B.G. (2007). An additional antecedent of empathic concern: Valuing the welfare of the person in need. *Journal of Personality and Social Psychology*, 93, 65-74.
- Bartels, D.M. (2006). Proportion dominance: The generality and variability of favoring relative savings over absolute savings. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 100, 76-95.
- Bartels, D.M. & Burnett, R.C. (2011). A group construal account of drop-in-the-bucket thinking in policy preference and moral judgment. *Journal of Experimental Social Psychology*, 47, 50-57.
- Berscheid, E. & Reis, H.T. (1998). Attraction and close relationships. I D.T.Gilbert, S.T. Fiske & G. Lindzey (red.), *The Handbook of Social Psychology* (4. uppl.), 2, 193-281. New York: McGraw-Hill.
- Blaney, B. (26 mars 2011). Baby Jessica turns 25, gains access to trust fund. Charleston Gazette. Hämtad 2011-12-17 från http://today.msnbc.msn.com/id/42274115/ns/today-today_people/t/baby-jessica-turns-gains-access-trust-fund/.
- Burnstein, E., Crandall, C. & Kitayama, S. (1994). Some neo-darwinian decision rules for altruism: Weighing cues for inclusive fitness as a function of the biological importance of the decision. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 773-789.
- Cialdini, R.B. & Fulz, J. (1990). Interpreting the negative mood-helping literature via “mega” analysis: A contrarian view. *Psychological Bulletin*, 107, 210-214.
- Damasio, A.R. (1994/2006). *Descartes' Error: Emotion, Reason and the Human Brain* (rev. uppl.). London: Vintage.
- Dawson, R. (1976/1989). *The Selfish Gene* (2. uppl.). Oxford, UK: Oxford University Press.
- Gillette, C.P, Hopkins, T.D. (1988). Federal Agency Valuations of Human Life. Administrative Conference of the United States, Report for Recommendation 88-7.
- Greene, J.D. (2010). The secret joke of Kant's Soul. I T. Nadelhofer, E. Nahmias, S. Nichols (red.), *Moral Psychology: Historical and Contemporary Readings*. Hoboken, N.J.: Wiley-Blackwell (pp. 35-79).
- Greene, J.D., Morelli, S.A., Lowenberg, K., Nystrom, L.E. & Cohen, J.D. (2008). Cognitive load selectively interferes with utilitarian moral judgment. *Cognition*, 107, 1144-1154.

- Greene, J.D., Sommerville, R.B., Nystrom, L.E., Darley, J.M. & Cohen, J.D. (2001). An fMRI investigation of emotional engagement in moral judgment. *Science*, 293, 2105-2108.
- Haidt, J. (2001). The emotional dog and its rational tail: A social intuitionist approach to moral judgment. *Psychological Review*, 108, 814-834.
- Hamilton, W. D. (1963). The evolution of altruistic behavior. *American Naturalist*, 97, 354-356.
- Hart, L. & Maier, A. (2 november 1987). The Epic Rescue of Jessica McClure. PEOPLE Magazine. Hämtad 2011-12-17 från <http://www.people.com/people/archive/article/0,,20193651,00.html>
- Hsee, C.K. & Rottenstreich, Y. (2004). Music, pandas and muggers: On the affective psychology of value. *Journal of Experimental Psychology: General*, 133, 25-30.
- Jenni, K. & Loewenstein, G. (1997). Explaining the "identifiable victim effect". *Journal of Risk and Uncertainty*, 14, 235-257.
- Kahneman D. (2003). A perspective on judgement and choice. *American Psychologist*, 58, 697-720.
- Kogut, T. & Ritov, I. (2005). The "identified victim" effect: An identified group, or just a single individual? *Journal of Behavioral Decision Making*, 18, 157-167.
- Lanteri, A., Chelini, C. & Rizzello S. (2008). An Experimental Investigation of emotions and reasoning in the trolley problem. *Journal of Business Ethics*, 83, 789-804.
- Loewenstein, G., & Small, D. (2007). The scarecrow and the tin man: The vicissitudes of human sympathy and caring. *Review of General Psychology*, 11, 112-126.
- Läkare utan gränser (2006). Efter tsunamin. Hämtad 2011-12-17 från <http://www.lakareutangranser.se/nyheter/2004/June/Efter-tsunamin/>.
- Monteith, M. J (1993). Self-regulation of prejudiced responses: implications for progress in prejudice reduction efforts. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 469-485.
- Monteith, M.J., Mark, A.Y. & Ashburn-Nardo, L. (2010). The self-regulation of prejudice: Toward understanding its lived character. *Group Processes & Intergroup Relations*, 13, 183-200.
- Nowak, M.A., Page, K.M. & Sigmund, K. (2000). Fairness versus reason in the Ultimatum Game. *Science*, 289, 1773-1775.
- Schelling, T. C. (1968). The life you save may be your own. I S.B. Chase (red.), *Problems in Public Expenditure Analysis*, Washington, D.C.: Brookings Institute.

- Slovic, P., Finucane, M.L, Peters, E & MacGregor, D.G. (2002). I T. Gilovich, D.W. Griffin, D. Kahneman (red.), *Heuristics and Biases. The Psychology of Intuitive Judgment* (pp. 397-420). Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Slovic, P. & Västfjäll, D. (2010). Affect, moral intuition, and risk. *Psychological Inquiry*, 21, 387-398.
- Small, D.A. & Loewenstein, G. (2003). Helping *a* victim or helping *the* victim: altruism and identifiability. *Journal of Risk and Uncertainty*, 26, 311-318.
- Small, D.A., Loewenstein, G. & Slovic, P. (2007). Sympathy and callousness: The impact of deliberative thought on donations to identifiable and statistical victims. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 102, 143-153.
- Trivers, R.L. (1971). The evolution of reciprocal altruism. *Quarterly Review of Biology*, 46, 35-57.

Tack

Varmt tack till Arvid Erlandsson och Fredrik Björklund för engagerad, uppmuntrande och lärorik handledning. Tack även till Mäster Livs på Sundstorget i Helsingborg som sponsrade godis till respondenterna.

Appendix 1. Information och instruktion (första sida i enkäten).



LUNDS
UNIVERSITET

INSTITUTIONEN FÖR PSYKOLOGI

Instruktion

Tack för att du vill vara med i denna undersökning som handlar om hur människor bedömer olika nödsituationer och hjälpprojekt. Som tack för din hjälp får du en godisbit. Du deltar frivilligt och anonymt och kan avbryta om du så vill.

Undersökningen består av tre delar och tar ca 15 minuter att genomföra:

1. Först ber vi dig att under 5 minuter arbeta med uppgiften på sidan 2.
2. Sedan ska du läsa om fyra nödsituationer och besvara frågorna på de efterföljande sidorna. Svara spontant och håll fast vid ditt första val.
3. Slutligen svarar du på frågorna på sista sidan.

Var vänlig att läsa och besvara i sidordning. Det är viktigt att du inte tittar på nästa sida, förrän du är färdig med den aktuella!

Vill du veta resultatet av undersökningen är du välkommen att mejla till mette.clausen-bruun@comhem.se – så skickar vi dig rapporten så fort den är klar, förmodligen i mitten på januari.

Med vänlig hälsning,

Arvid Erlandsson, doktorand och Mette Clausen-Bruun, forskningsassistent

Appendix 2. Priminguppgifter (sida 2 i enkäten).



LUNDS
UNIVERSITET

INSTITUTIONEN FÖR PSYKOLOGI

Emotionspriming

Tänk på en person som betyder väldigt mycket för dig. Beskriv därefter med dina egna ord er relation och på vilket sätt denna person är viktig för dig. Beskriv sedan hur du skulle känna dig om denna person plötsligt dog eller försvann¹.

Kalkylpriming

Vänligen besvara mattefrågorna nedan:

1. Vad är 15% av 60? _____
2. Hur många procent av 400 är 160? _____
3. Vad är 18% av 200? _____
4. Vad är 10% av en miljard? _____
5. Är 25% av 200 mer än 50% av 100? _____
6. Hur många procent av en miljon är 100? _____
7. Hur många procent av 90 är 27? _____
8. Vad är 33% av 10 000? _____
9. Hur många procent av 450 är 90? _____
10. Vad är 35% av 200? _____

Kontrolluppgift

Vänligen beskriv nedan vad du åt till frukost idag och hur du tillberedde den²:

¹ För att begränsa skrivutrymmet var resten av A4-sidan linjerad med dubbelt radavstånd.

² Som fotnot 2.

Appendix 3. Scenarier (sida 3-6 i enkäten).

Fåglar

Planeringsfasen av en ny nöjespark är snart över och byggandet ska sätta igång, när man upptäcker att det häckar ett antal lärkfåglar av en utrotningshotad art i några av de träd som man måste ta ner för att slutföra byggnationen. Det finns en möjlighet att modifiera byggnadsplanerna för att spara några av de träd där fåglarna häckar, men det skulle kräva en del omkostnader. Om man väljer att modifiera byggnadsplanerna så kommer 20 av de 25 [25 av 400]³ drabbade fåglarna att kunna bo kvar.

Arbetare

Den ekonomiska krisen har tvingat många företag att avskeda människor. Ditt departement tillhandahåller ekonomiskt stöd till lokala företag, men begränsade resurser tvingar er att välja vilka företag som ni ska hjälpa. Nu är det en fabrik som är i desperat behov av ett stödprogram för att inte gå i konkurs. Om du väljer att stödja fabriken så kommer 56 av de 60 [60 av 560] anställda på fabriken att kunna jobba kvar.

Fiskar

Du sitter i styrelsen för en fabrik som gör pappersmassa. Pappersfabriken använder vatten från en medelstor flod för att kyla maskinerna. Efter kylningen pumpas vattnet tillbaka ut i floden. Detta vatten är svagt förorenat och orsakar ett antal fiskar i fabriken närområde att dö varje år. Det är möjligt att rädda en del av fiskarna genom att installera dyrare och bättre filter i pumparna. Om du installerar filter i pumparna, så räddas 300 av de 320 [320 av 980] fiskar som årligen dör i fabriken närområde.

Uttrar

Ett oljeutsläpp hotar att förorena stora delar av en bukt. Det finns begränsade resurser för att rädda djur och miljö. Oljan hotar att döda en utterpopulation i den norra delen av bukten, men det finns en möjlighet att rädda en del av dessa uttrar om man drar igång ett hjälpprojekt. Om man drar igång hjälpprojektet, så kommer man att kunna rädda 124 av de 140 [140 av 800] uttrarna som riskerar att dö.

Vänligen markera i hur hög grad du överensstämmer med påståendena nedan genom att ringa in den siffran som bäst anger graden av överensstämmande, där 1 är lägst och 7 är högst.

³ HRP-versionerna är återgivna här. Siffrorna i [] är siffrorna i LRP-versionerna.

- Det är **sannolikt** att jag skulle stödja detta hjälpprojekt.

Helt osannolikt 1 2 3 4 5 6 7 *väldigt sannolikt*

- Jag känner mig **motiverad** att stödja detta hjälpprojekt.

Inte motiverad alls 1 2 3 4 5 6 7 *väldigt motiverad*

- Jag tycker det är **viktigt** att stödja detta hjälpprojekt.

Inte viktigt alls 1 2 3 4 5 6 7 *väldigt viktigt*

