

Masteroppgave i samfunnsøkonomi - Cand.polit.-grad

---

# Hva kjøper vi av tiggerne?

En analyse av givernes preferanser

**Trude Abelsen**

**August 2006**

---

**Økonomisk institutt**

**Universitetet i Oslo**

## **Forord**

Jeg er takknemlig overfor alle som har bidratt til at dette arbeidet kunne gjennomføres. Spesielt vil jeg takke min forståelsesfulle familie for all oppmuntring og støtte.

Stor takk til Dr.polit. Jo Thori Lind for innsiktsfull, faglig veiledning.

Oslo, 21.08.2006

Trude Abelsen

## Sammendrag

Når vi går gjennom gatene i dagens Oslo, støter vi stadig på tiggere. De sitter på travle steder med sine pappkrus foran seg med en stum bønn om penger fra de mange fremmede menneskene som passerer. Mange ser ikke opp, de henvender seg ikke på noe vis til sine potensielle givere, og allikevel fungerer det; de får penger. Av de mange forbipasserende er det både den ene og den andre som legger etpar mynter i koppen. Hva er det som får oss til å åpne lommeboka vår for denne stakkaren, som vi ikke kjenner; som vi ikke vil kjenne?

De antakelsene som den neoklassiske nytteteorien gjør om den økonomiske aktørens preferanser er ikke tilstrekkelig for å forklare den økonomiske transaksjonen som foregår når en fremmed gir penger til en tigger. Konvensjonelle økonomiske modeller analyserer transaksjoner hvor varer og tjenester byttes mot penger eller andre varer og tjenester; verdi mot verdi. Teorien forutsetter rasjonelle aktører med transitive, konsistente nyttefunksjoner, som rangerer alle mulige vektorer av eget konsum i forhold til hverandre. Når de møtes i et marked, søker hver å maksimere sin egen nytte. Hadde samfunnet vårt kun bestått av ”homo economicus” av denne kaliber, ville tiggerne høyst sannsynlig hatt tomme pappkrus på slutten av dagen.

Det finnes etterhvert økonomisk teori med en mer adekvat adferdsfundering, som baserer seg på at aktørene tar hensyn til andre aktører i sin adferd. Viktige eksempler på slike sosiale preferanser er *altruisme*, *ulikhets-aversjon* og *resiprositet*, en adferd som innebærer at vi gjennomfører belønnende og straffende handlinger, også når dette er kostnadskrevende for oss selv. Vi er i tillegg regelfølgende, adaptive aktører som økonomiserer med våre begrensede kognitive egenskaper ved å handle etter ulike adferdsregler, som *sosiale normer*, hvis gyldighet er akseptert av de fleste, internalisert av aktøren og ledsaget av sosiale sanksjoner.

I oppgaven presenterer jeg nyttefunksjoner som uttrykker altruisme, resiprositet, ulikhets-aversjon, moral og warm-glow-giving, og diskuterer på hvilken måte disse kan forklare giverens adferd overfor tiggeren. Der det var naturlig har jeg trukket inn teorier fra andre sosialvitenskaper. Jeg diskuterer hvordan gavegivning og økonomiske enveisoverføringer mellom individer har relevans i forhold til problemstillingen, og ser på hvordan synet på tiggere har endret seg opp gjennom historien.

For å finne ut i hvor stor grad de ulike nyttefunksjonene hadde empirisk relevans i forhold til motiver for å gi til tiggere, gjennomførte jeg en liten spørreundersøkelse blant givere i Oslo. Jeg ønsket å avdekke om de individene jeg intervjuet kunne grupperes systematisk i forhold til resiprositet, altruisme og ulikhets-aversjon, om de handlet i henhold til sosiale normer eller av egoistiske hensyn. Analysen av datamaterialet og presentasjon av resultatene gjorde jeg med programvarene PcGive og Excel.

Ut fra det materialet jeg hadde til rådighet kunne jeg ikke slå fast noen signifikante sammenhenger mellom de økonomiske og demografiske variablene og de ulike motivasjonsdimensjonene (altruisme, normer, moral, egoisme og resiprositet) i forhold til det å gi til tiggere. Det kan imidlertid se ut som at kvinner gir av altruisme, mens menn gir av moralsk pliktfølelse. Høyt utdannede ser ut til å ha mer personlig glede av å gi til tiggere. Alder hadde ikke noe å si for noen av motivene. Innenfor den aldersgruppen jeg har tallmateriale på, ser ikke altruisme, moralsk pliktfølelse og de øvrige givermotivasjonene ut til å være noe man vokser av seg eller blir bedre i med årene. I analysen av hvilke faktorer som virket bestemmende for størrelsen på gavebeløpet, fant jeg at yrkesaktivitet, med negativt fortegn, var sterkeste forklaringsfaktor. Det var altså mer sannsynlig at en student eller en trygdet person skulle gi en tigger et relativt høyt beløp, f.eks. 20 kroner, enn at en av de yrkesaktive skulle gjøre det samme.

Ingen av nyttefunksjonene, som presenteres i denne oppgaven kan hver for seg beskrive givernes preferansene. Motivene for å gi til tiggere ser ut til å være svært sammensatte. Avgjørelsene om å gi, og om hvor mye man vil gi, bestemmes såvel av de normer man har internalisert, som ens rettferdighets- og likhetsidealer, av altruistiske og egoistiske tilbøyeligheter, og ens oppfatning av eget moralsk ansvar i forhold til tiggeren. Det var derfor vanskelig å velge ut én av nyttefunksjonene som den som passet best.

Et mer utfyllende datamateriale, med et større og mer representativt utvalg av både givere og ikke-givere, kunne ha gitt et klarere bilde med flere statistisk signifikante resultater, og ha belyst flere interessante aspekter ved givernes preferanser og transaksjonsformen tiggging.

## Innholdsfortegnelse

1	Innledning.....	- 1 -
2	Tigging gjennom historien .....	- 3 -
2.1	Middelalderens almissegiving.....	- 3 -
2.2	Etter reformasjonen.....	- 5 -
2.3	Framveksten av velferdsstaten .....	- 6 -
2.4	Tigging i dagens Oslo .....	- 8 -
3	Overføring av verdier mellom individer .....	- 10 -
3.1	Økonomiske enveisoverføringer .....	- 11 -
3.1.1	Hushold .....	- 11 -
3.1.2	Arv.....	- 12 -
3.1.3	Donasjoner til stiftelser .....	- 12 -
3.1.4	Veldedighet .....	- 13 -
3.1.5	Gjestfrihet overfor fremmede.....	- 13 -
3.1.6	Ofring .....	- 13 -
3.2	Gaver .....	- 13 -
3.2.1	Gavens forpliktelser .....	- 14 -
3.2.2	Motiver for å gi gaver.....	- 14 -
3.2.3	Gaver som ikke forventer gjengjeldelse.....	- 16 -
4	Neoklassisk konsumentteori.....	- 18 -
4.1.1	Den neoklassiske nyttefunksjonen .....	- 19 -
4.1.2	Er det økonomisk irrasjonelt å gi til tiggere? .....	- 19 -
5	Sosiale preferanser .....	- 21 -
5.1	Altruisme.....	- 22 -
5.1.1	Altruistiske nyttefunksjoner .....	- 22 -
5.1.2	Rasjonell vs. normativ altruisme.....	- 24 -
5.1.3	Empirisk identifisering av altruisme .....	- 25 -
5.2	Resiprositet.....	- 28 -
5.2.1	Resiprositet i eksperimentelle sammenhenger .....	- 28 -
5.2.2	Resiprositet i den virkelige verden.....	- 30 -
5.2.3	Nyttefunksjon med resiprositet .....	- 32 -
5.3	Sosiale normer.....	- 32 -
5.3.1	Normer i konflikt.....	- 33 -
5.3.2	Ulikhets-aversjon .....	- 34 -
5.3.3	Rettferdighetsidealer .....	- 35 -
5.3.4	Moral motivations .....	- 36 -
5.4	Warm-glow giving .....	- 37 -
5.4.1	Altruisme og warm-glow giving .....	- 38 -
6	Nyttefunksjonene og empirisk identifisering av preferansene .....	- 39 -
6.1	Den empirisk undersøkelsen .....	- 41 -
6.1.1	Undersøkelsesopplegg.....	- 41 -
6.1.2	Utvalgsmetode.....	- 41 -
6.1.3	Spørsmål.....	- 41 -
6.1.4	Feilkilder .....	- 42 -
6.2	Datainnsamlingen.....	- 43 -
6.3	Datautvalget .....	- 44 -
6.3.1	Demografiske egenskaper .....	- 44 -
6.3.2	Inntekt og yrkesaktivitet.....	- 44 -
6.3.3	Andre nyttige tilbøyeligheter .....	- 45 -
6.4	Dataanalysen .....	- 47 -

6.4.1	Variablene .....	- 47 -
6.5	”Jeg gir til tiggere fordi...” .....	- 47 -
6.5.1	Motivasjonsdimensjonene .....	- 49 -
6.6	Regresjonsanalyser .....	- 51 -
6.6.1	Hvilke faktorer påvirket de ulike motivene for å gi til tiggere? .....	- 51 -
6.6.1.1	Altruisme .....	- 52 -
6.6.1.2	Normer .....	- 52 -
6.6.1.3	Moral .....	- 53 -
6.6.1.4	Egoisme .....	- 53 -
6.6.1.5	Resiprositet .....	- 54 -
6.6.1.6	Nærmere om altruisme .....	- 54 -
6.6.2	Hvor mye gir du vanligvis til tiggere? .....	- 55 -
6.6.2.1	Gir minst like mye som de andre .....	- 55 -
6.6.3	Hvilke faktorer var bestemmende for størrelsen på beløpet? .....	- 56 -
6.6.3.1	De som ikke er i arbeid gir mest .....	- 57 -
6.6.4	Noen interessante samvariasjoner .....	- 58 -
6.6.4.1	Egoisme og moralsk forpliktelse .....	- 58 -
6.6.4.2	Tigging og kriminalitet .....	- 58 -
6.6.4.3	Noen gir andre ting enn penger .....	- 59 -
6.7	Oppsummering av resultatene .....	- 60 -
7	Avsluttende bemerkninger .....	- 62 -

## 1 Innledning

Når vi går gjennom Oslos gater, støter vi stadig på tiggere. De sitter på travle steder med sine pappkrus foran seg med en stum bønn om penger fra de mange fremmede menneskene som passerer. Mange ser ikke opp, de henvender seg ikke på noe vis til sine potensielle givere, og allikevel fungerer det; de får penger. Av de mange forbipasserende er det både den ene og den andre som legger etpar mynter i koppen. Hva er det som får oss til å åpne lommeboka vår for denne stakkaren, som vi ikke kjenner; som vi ikke vil kjenne?

Til forskjell fra å støtte opp om innsamlingsaksjoner, Frelsesarmeen, Røde Kors og andre veldedige tiltak, går pengene vi gir til en tigger til vedkommendes eget personlige forbruk. Motivasjonen for å gi kan være fundamentalt forskjellig i de to tilfellene. Gir man til et ideelt formål kan vi i større grad gå ut ifra at man gir i tråd med sine preferanser om at akkurat dette formålet er ønskelig og at man har positiv nytte av å gi gaven. Når vi gir til en fremmed persons private forbruk, er det mer uklart hva motivasjonen er. Å gi til andre er en altruistisk handling, men den kan være egoistisk motivert hvis man f.eks. gir for at andre mennesker skal synes at man er en snill person, eller for å unngå skam og skyldfølelse.

Konvensjonell økonomisk teori analyserer byttetransaksjoner hvor varer og tjenester byttes mot penger eller andre varer og tjenester; verdi mot verdi. Teorien forutsetter rasjonelle aktører med transitive, konsistente nyttefunksjoner, som rangerer alle mulige vektorer av eget konsum i forhold til hverandre. Når de møtes i et marked, søker hver å maksimere sin egen nytte. Hadde samfunnet vårt kun bestått av "homo economicus" av denne kaliber, ville tiggerne høyst sannsynlig hatt tomme pappkrus på slutten av dagen. I kapittel 4 ser jeg på om den neoklassiske nytteteorien kan anvendes for å forstå den økonomiske transaksjonen som foregår når en fremmed gir penger til en tigger. Det viser seg at antakelsene som neoklassikerne gjør om den økonomiske aktørens preferanser ikke er tilstrekkelig for å forklare denne adferden.

Det er ingen som tvinger oss til å gi til tiggere, men hvor frivillig er det egentlig? Åpenbart har vi internaliserte sosiale normer og etiske regler som gir noen av oss signaler om at det er riktig å gi, mens andre ikke har det slik. Det kan være begrunnet i at de ikke er i besittelse av

de samme normene eller at de oppfatter situasjonen anderledes. Mange kan f.eks. være i tvil om tiggerens miserable tilstand er ekte. Hos andre igjen kan synet av samme stakkaren vekke empati og medfølelse, de synes synd på vedkommende, og hjelper av godt hjerte eller for å gjenopprette sin emosjonelle balanse.

Det finnes etterhvert en rekke teorier om individets preferanser. Man har etter å ha observert fenomener som ikke er forenlig med tolkningen av rasjonalitetsbegrepet i klassisk mikroteori, som f.eks. hevnaaksjoner som medfører kostnader for alle, også for den som utfører aksjonen, formulert teorier om at vi ikke kun styres av egoistiske hensyn, men også av sosiale normer og av oppfatningen om hva som er rettferdig, omtanke for andre, av hvordan våre handlinger kan bli oppfattet av andre, osv.

I kapitte 5 ser jeg på nyttefunksjoner som uttrykker ulike preferanser som altruisme, resiprositet, ulikhets-aversjon, moralske motiver og warm-glow-giving, og undersøker i hvilken utstrekning disse kan forklare giverens adferd overfor tiggeren. Der det var naturlig har jeg trukket inn teorier og undersøkelser fra andre sosialvitenskaper, som sosiologi, sosialpsykologi og sosialantropologi, for å belyse problemstillingen fra andre vinkler enn den samfunnsøkonomiske. Jeg starter med å se på tigging fra et historisk perspektiv i kapittel 2, for så å diskutere gaver og økonomiske enveisoverføringer mellom individer i kapittel 3.

Jeg gjennomførte en liten spørreundersøkelse blant givere i Oslo for å teste i hvor stor grad de ulike nyttefunksjonene hadde empirisk relevans i forhold til å gi til tiggere. Jeg ønsket å avdekke om de individene jeg intervjuet kunne grupperes systematisk i forhold til resiprositet, altruisme og ulikhets-aversjon, om de handlet i henhold til sosiale normer eller av egoistiske hensyn, og om man kan se noen sammenheng mellom kjennetegn ved individene og disse motivene. Resultane av analysen er presentert i kapitlene 6.5 – 6.7.



## 2 Tigging gjennom historien

Opp gjennom historien har synet på tigging endret seg, i samsvar med hvordan samfunnet har organisert sin fattigomsorg. Ansvar for de fattige har gått fra husbonden i vikingetida, til bygdene i middelalderen, til å være en konflikt mellom by og land under industrialiseringen, for så å bli sosialstatens og kommunenes ansvar i moderne tid. I hver av disse epokene har man skilt mellom hvilke fattige som hadde "rett" til å få hjelp, og hvilke som ikke hadde det, alt avhengig av hvor de hørte til, og om de var havnet frivillig eller ufrivillig i nød.

### 2.1 Middelalderens almissegiving

I den tidlige middelalderens Europa var tigging helt vanlig og hverken uetisk eller straffbart<sup>1</sup>. Den kristne lære og kirkens dominerende rolle knyttet verdslig makt til overjordiske målsettinger. Den rådende idè var den kirkelige alimisselære. Ifølge denne læren kunne menneskene, i tillegg til faste og bønn, bøte på begåtte synder ved å gi almisser til de fattige. Almisser, gitt i "den rette ånd", var en religiøs forpliktelse som ville bringe en nærmere det evige liv i himmelen. Almissegiving ble sett på som et bytte med fordeler både for giver og mottaker. Ifølge den kirkelige læren, kunne ikke enhver be om allmisser. Sunne og arbeidsdyktige mennesker skulle ikke ha rett til å tigge til annet enn pilgrimsferder og fellesskapets vel. Dette ble imidlertid ikke tatt så alvorlig. Fattigdom ble idealisert; tiggermunker spredte budskap om hellig fattigdom, og tigging generelt ble ikke oppfattet som et sosialt onde. Det var mer en nyttig og nødvendig del i middelalderens strengt hierarkiske samfunn, som kom de fattigste til gode og ga de høyere sosiale lag en mulighet til å kjøpe seg syndsforlatelse.

I Norge var det ifølge gammelnorsk oppfatning de nærmeste slektningenes oppgave å ta seg av sine fattige. De nødlidende ble fordelt nærmest som arv. Gulatingsloven fra ca. år 1140, påla ansvar overfor slektninger og umyndige (barn, syke, vanføre og gamle) som ikke kunne sørge for seg selv helt fram til femte "kne", dvs. firmenninger (Høyvik, 1997). I tillegg hadde den tidligere herren ansvar overfor frigitte trelle (løysinger) dersom disse skulle komme i nød. Det lå et stort sosialt ansvar på husbonden, men om folk privat ikke maktet å oppfylle den plikten de hadde, ble de fattigste gående husimellom å tigge.

---

<sup>1</sup> De delene av kapittel 2 som omhandler Europa generelt er basert på artikkelen "Ist betteln rechtswidrig? Ein historischer Abriss mit Ausblick" av Bindzus og Lange (2000)

Kirka forsøkte å avhjelpe sultedøden for disse, idet den oppfordret folk til å gi almisser. I Frostatingsloven fra ca. år 1170, ble bygdesamfunnet i større grad pålagt å ta seg av sine fattige. Almissegivning var foreskrevet til bestemte viktige høytider som jonsok, pinse og mariamesse, og unnlaterer kunne straffes med bøter (Høyvik, 1997). Ifølge loven skulle man enten gi eller få almisser, man kunne ikke unndra seg, og det ble stilt krav til mottakeren av almissene. For det første skulle vedkommende be om å få hjelp; hovmod ble sett på som en av hovedsyndene, de skulle være ydmyke i sin adferd og leve etter guds ord. Man skilte også mellom frivillige og ufrivillige fattige, en arbeidsdyktig tigger skulle få bare akkurat så han klarte seg.

Ifølge Høyvik (1997) står sjelefreden til velgjørerne i fokus både i lovtekstene og i gamalnorsk homiliebok, som inneholder prekener fra norrønn mellomalder. Motivene til donorene kan også leses ut fra testamenter og gavebrev: Ingen ga for å glede fattigfolket, de ga for selv å bli frelst og for å ære guddommen. De som mottok almisser viste først og fremst vilje til å være tilgjengelig som objekt for omsorgen til giverne, og hadde en religiøs funksjon ved å gå i forbønn for dem. Slik var almissegivningen basert på gjensidighet mellom giver og mottaker. ”Gåvene som almissefolket gav bort var utelukkende av immateriell karakter.”

Ifølge Kong Håkon Håkonssons ”nye lov” fra 1260 var i tillegg fattigflytting en allmen plikt. Dersom den nødlidende ikke hadde hverken eiendom eller slekt og ikke var istand til å flytte seg selv, skulle han eller hun og få mat og husly og flyttes fra gard til gard etter et visst mønster. I Landsloven fra 1274 var det uttrykkelig påbudt at de fattige skulle føres på legd (Helle, 2001). Begge systemene var former for ”naturalias katt”, og i den grad de fungerte unngikk man tigging.

I senmiddelalderen tiltok tiggingen på kontinentet, som følge av dårlige tider med et økt antall svært fattige mennesker. Bedre transportmuligheter gjorde dem mer mobile, og den bedragerske tiggingen tiltok. Det florerte av sykdomssimulerende fattige, falske munkar og folk som ga seg ut for å være pilgrimsreisende. Spesielt for byene må belastningen ha vært enorm. Befolkningen i byene ble mer kritisk og avvisende overfor tigging, og man søkte etter tiltak mot det som etterhvert var blitt et alvorlig problem. I Nürnberg ble den første tiggerlovgivning (*Bettelordnung*) innført i 1478, og ble et eksempel til etterfølgelse for andre byer. Typisk for disse tiggerlovene var at arbeidsuføre fattige som var tilhørig i byen, forsatt hadde lov til å tigge. Disse fikk et tiggeremblem som tegn på tillatelsen. Arbeidføre hadde

ikke lenger lov å be om almisser, og fremmede tiggere ble vist ut av byen. Disse tiltakene hadde liten eller ingen begrensende virkning, delvis fordi den thomistiske almisseleeren fremdeles satt dypt i befolkningen, dels fordi det ikke var knyttet noen særlig straff til overtredelser.

Også i Norge tiltok tiggingen trolig i denne tiden. Fra omlag år 1000 vokste det fram kjøpsteder langs kysten. Ved utgangen av høymiddelalderen, ca. år 1350, anslår man at det bodde ca 20.000 mennesker tilsammen i de 16 kjøpstedene. Det var flere fattige i byene idet de ved å forlate bondesamfunnet hadde løsrevet seg fra slektsbåndene som tidligere hadde kunnet hjelpe mot å havne i fattigdom. Fra 1250 ble det i kjøpstedene og i bispesetene bygget hospitaler for fattige og syke i kongelig-kirkelig regi (Helle, 1991).

## **2.2 Etter reformasjonen**

Som følge av bl.a. større befolkningsvekst, epidemier og kriger økte fattigdomsproblemet i Europa sterkt på første halvdel av 1500-tallet, og antall tiggere steg kraftig. Dette falt sammen med reformasjonen, den begynnende merkantilismen og framveksten av humanismen. Alle disse faktorene hadde innvirkning på lovgivningen. Urettmessig tigging ble nå belagt med strengere straffer; gapestokk, fengsel og fysisk avstraffelse som pisking og brennmerking, gjentatt udåd med avskjering av ører og i Bayern sogar henging (Binzus og Lange, 2000). Protestantisk etikk hadde sterk innvirkning på holdningsendringene overfor de fattige. Ifølge Luther skulle tigging forbys og erstattes med lokale hjelpetiltak. Nestekjærligheten påla de kristne å bekjempe årsakene til tigging, ikke å gi almisser. Almissegivingen i Norge fortsatte likevel til langt inn i det 18. århundre. ”Holdningene lå i lag oppå hverandre, og det tok lang tid før det gamle integrerende middelaldermotivet forsvant.” (Grevle, 1997)

Verdslige politiske ideer ble viktigere. Den begynnende merkantilismen fallt sammen med framveksten av den humanistiske bevegelsen, preget av bl.a. Erasmus av Rotterdam (1469-1536) og Johann Ludwig Vives (1492-1540). Humanismen gjorde det legitimt å være rik. Fattigdommen mistet sin religiøse verdi og ble nå sett på som et problem det måtte gjøres noe med. Vives krevde i sitt skriv ”De subventione pauperum” fra 1526 et unntaksløst forbud mot tigging, begrunnet i teorien om at ethvert menneske hadde en naturlig medfødt glede av å arbeide, som kunne gå tapt ved lediggang. Han mente at alle mennesker - også tiggere, og til en viss grad syke og gamle - kunne oppdras til arbeidende individer, og foreslo å bygge

tvangsarbeidsanstalter hvor man kunne bestraffe og oppdra de arbeidsuvillige. Det første tukthuset (*Zuchthuis*), en kombinasjon av fattighus, arbeidshus og straffeanstalt, ble åpnet i Amsterdam i 1595. Tukthusene leverte billig arbeidskraft, og ble sett på som en suksess. Den økonomiske utviklingen, som hadde medført knapphet på arbeidskraft, motiverte og påskyndet innføringen av tukthus i store deler av Europa.

Som en følge av reformasjonen hadde kongen overtatt mer av den geistlige makten som paven hadde hatt før. Det vokste etterhvert fram stater som så seg ansvarlig for folkets ve og vel. Omsorgen for de gamle og syke ble delt mellom kirken, staten og borgerne, og det ble reist fattighus hvor tiggere og andre arbeidsføre fattige ble innsatt inntil de hadde utsikter til en passende inntektskilde. Under den tidvise massearbeidsløsheten kunne det bety årelang frihetsberøvelse, hvor tiggerne ble underkastet tvangsarbeid og et strengt anstaltsreglement.

### **2.3 Framveksten av velferdsstaten**

I ”Sosialhjelpstaten blir til” gir Ann-Lise Seip (1984) en oversikt over utviklingen i Norge. Det ble i første halvdel av 1600-tallet vedtatt mange regelverk som hadde som målsetting å hindre løsgjengeri og tigging, hvor registrering, passtvang og tvangsarbeid var sentrale elementer. Hjemstavnsbestemmelsene tok sikte på holde folk i bygdene der de kom fra for å forhindre stridigheter mellom kirkesognene, som hvert hadde ansvar for sine fattige. Tukthusforordningen av 1741 var ett av mange forsøk på å avskaffe ”betleriet” og få kontroll over arbeidskraften. Man så seg ikke tjent med en arbeiderbefolkning som ”foretrakk å arbeide som dagleiere i kortere perioder, og drive om for resten.” (Seip, 1984, s. 36). Pengestraffer virket mot sin hensikt, da det førte til økt tigging, og man gikk over til skamstraffer, som halsjern på kirkebakken, og i siste instans tukthus. I 1754 ble det innført en forordning som slo fast at alle hadde plikt til å ta tjeneste, mens ufrivillig arbeidsløshet ikke ble anerkjent som problem før i 1780-årene. Man svarte på problemet med å innføre frivillige arbeidshus som krevde vandelsattest, pass og arbeidsløshetsbevis fra fogden.

To teorier som begge ga næring til et strengt moralsyn fikk betydning for fattigdomsdebatten tidlig på 1800-tallet. Det ene var liberalismen; i et selvregulerende arbeidsmarked, der folk kunne flytte fritt, ville det aldri bli langvarig arbeidsløshet. Det andre var en lære om tvang og måtehold. Ifølge Thomas Malthus, ville befolkningsveksten alltid presse mot naturressursene, forplantningen måtte derfor holdes i sjakk med sene ekteskap. Siden det i teorien var mulig å klare seg selv, ble fattigdom et tegn på at man ikke hadde prøvd hardt nok. Å motta fattighjelp

ble sett på som vanærende, nedsløvende og demoraliserende. En fattig med stor familie var i tillegg ansvarsløs. Man foretok inndelingen av de fattige i to hovedgrupper; de skrøpelige, svake og vanføre, ”de verdige fattige”, som skulle ha rett til hjelp, og de friske arbeidsføre, ”de uverdige fattige”, som ikke skulle ha hjelp. I arbeidet med Norges første Fattiglov av 1845, ble det som et kompromiss mellom det private og det statlige bestemt at fattighjelpen skulle være kommunal, en avgjørelsen som impliserte at man lovfestet retten til hjelp. De arbeidsføre fattige var et stort problem. Idet man ikke så seg istand til å formulere et prinsipp om at disse ikke skulle ha noe rettskrav, og samtidig ikke kunne la dem sulte ihjel, unnlot man ganske enkelt å nevne denne gruppen eksplisitt. I praksis ble de behandlet som andre fattige.

I 1818 innførtes retten til å søke arbeid utenom sognet, men hjemstavnsrett fikk man først etter tre års bosetting.<sup>2</sup> Landdistriktene klarte ikke å finansiere tiltak mot arbeidsløshet og de fattige arbeidsføre strømmet til byene. På 1830-tallet ble arbeidshusene igjen populære. De fleste bar seg ikke utfra bedriftsøkonomiske kriterier, men det ble rimeligere å subsidiere denne driften enn å gi fulle almisser til arbeidsføre fattige for å unngå tigging, og man unngikk herved den nedsløvende effekten man mente at fattighjelpen hadde. Legdsystemet ble praktisert lengst på bygdene, det forsvant mot slutten av det 19. århundre og ble forbudt i 1900. Samme år fikk vi lov om Løsgjænger, Betleri og Drukkenskap. Ifølge lovens §11 kunne vedvarende betleri straffes med bøter eller fengsel inntil to måneder. Tigging ble først avkriminalisert i Norge da denne såkalte Løsgjengerloven ble vedtatt opphevet fra 1. januar 2006.

I utgangspunktet skulle fattigvesenet finansieres med ”frivillige” gaver, men da disse var vanskelig å inndrive, ble den med Fattigloven av 1845 omgjort til en fattigskatt. Samtidig mottok fattigvesenet gjennom privat filantropisk virksomhet store gaver, gjerne øremerket til bestemte formål. Utviklingen senere er i store trekk at det offentlige påtok seg en rekke nye og mer differensierte oppgaver fram mot vår tid, finansiert av skatter. De ulike svake grupperingene i samfunnet har blitt ivaretatt av ulike, mer ”skreddersydde” hjelpe- og trygdeordninger, ordet ”fattighjelp” finner vi ikke i lovtekstene. Det filantropiske tradisjonen har fortsatt parallellt og representerte et stort privat sosialt engagement, først for begrensede formål i lokalmiljøene, fra 1900 og fram til i dag med mer landsomfattende humanitære virksomheter. ”Et av den gamle veldedighetens trekk, det personlige forhold mellom giver og mottaker, ble borte” (Seip, 1984, s. 180)

---

<sup>2</sup> Fattiglov av 1845 (Seip, 1984)

Vi har sett at man opp gjennom historien har hatt ulik oppfatning om tigging, fra å ha en religiøs funksjon i middelalderen til å bli et moralsk problem etter reformasjonen og et sosialt problem med industrialiseringen. Felles for alle epokene er at det å være fattig i seg selv ikke var ensbetydende med at enkeltpersoner og etterhvert samfunnet var juridisk eller moralsk forpliktet til å understøtte en. Man delte de fattige inn i de som var ”verdige” til å få hjelp og de som ikke var det. To kriterier går igjen; man måtte være stedstillhørig der man ba om hjelp og man måtte mangle evne, senere også mulighet, til å tjene til livets opphold.

#### **2.4 Tigging i dagens Oslo**

Tigging ble legalisert i Norge med opphevelsen av Løsgjengerloven per 1. januar 2006.<sup>3</sup> Da hadde i mange år bare §17 om ordensforstyrrelser i beruset tilstand vært i bruk. ”Løsgjengerloven er en lov tiden har løpt fra, sier justisminister Knut Storberget”.<sup>4</sup> Mange av de norske tiggerne i Oslo, for en stor del narkomane og alkoholikere, har rett til sosialstønad eller annen økonomisk støtte fra det offentlige. Stønadene de får er åpenbart ikke tilstrekkelig, og de sper på med å tigge. ”[Byrådsleder Erling] Lae avviser at det er kommunens hjelpeapparat som svikter når så mange tigger. – Alle som trenger det, får tak over hodet, og støtte og hjelp til mat og klær. Men det man ikke får penger til, er til å finansiere et stoffmisbruk.” (Aftenposten Aften 27.06.2006). At det er mange rusavhengige som tigger for å finansierer sitt stoffmisbruk bekreftes av forsker Anne Lise Bretteville-Jensen ved Statens Institutt for Rusmiddelforskning. ”[E]n dagsinntekt på 5-600 kroner ikke er uvanlig blant tiggende stoffmisbrukere.” (Dagsavisen, 14.12.2004) At det finnes relativt mange tiggere på gata i Oslo, kan tyde på at det er penger å hente. ”Inntrykket er at problemet med tigging har økt betraktelig de senere årene. Folk er mer villige til å gi penger. Når det ser ut til å lønne seg, blir det flere tiggere, konstaterer [politisjef ved Sentrum politistasjon, Stein A.] Hustad” (Dagsavisen, 14.12.2004). Mediene har i det siste året i tillegg fokusert mye på en gruppe utenlandske tiggere, som antas å drive en form for organisert tigging.

Bortimot halvparten av befolkningen sier at de gir penger til tiggere. Ifølge en spørreundersøkelse gjort for Dagsavisen i 2004<sup>5</sup>, oppgir 45% av de spurte at de ofte eller av og til

---

<sup>3</sup> Pressemelding Nr.: 91-2005 fra Justis- og Politidepartementet fra 21.12.2005, [www.odin.dep.no](http://www.odin.dep.no).

<sup>4</sup> Fra Pressemelding Nr.: 91-2005.

<sup>5</sup> I en spørreundersøkelse, med et utvalg på 1489 personer fra Oslo og Akershus, foretatt av Visendi AS for Dagsavisen i desember 2004, svarte 45% at de ofte eller av og til gir til tiggere, mens 54,7% ikke gir. 49,8% av kvinnene som ble spurt svarte at de ga, mot 40,4% av mennene. Oslo nord hadde den største andelen av givere

gir til tiggere. Omlag 60% av mennene gir aldri, og Oslo øst har færrest givere, med knappt 42%. Den typiske giveren er en ung eller godt voksen kvinne fra Oslo nord.

Det har ikke vært forsket i særlig grad på giverne i forbindelse med tigging. I et prosjekt fra Edinburg fra 1999 gjennomførte sosiologene McIntosh og Erskine (2000) et femtitalls dybdeintervjuer med personer som arbeidet i byens travleste handlegate, og som var utsatt for tigging til daglig. Svarene de fikk vitnet om at mange hadde et ambivalent forhold til tiggerne. De oppfattet ofte tiggerne som utroverdige skikkelser, som egentlig burde kunne klare seg selv, men som lurte til seg penger fra forbipasserende. Samtidig ville de ikke helt utelukke at mange av dem kunne være genuint trengende, og at det til dels var egenskaper ved samfunnet eller "systemet" som hadde ført mange av disse inn i den situasjonen de var i. Noen fortalte om skyldfølelsen de fikk når de ikke ga.

Vi reagerer svært forskjellig på forespørselen om å gi penger, og veldig mange gir ingenting. De som gir, gir på langt nær hver gang anledningen byr seg, og ikke til hvemsomhelst. "Noen ser alltid en annen vei. Noen blir provosert enten tiggeren spiller på trekkspill eller stusseligheten sin. Andre blir brydd, triste eller får dårlig samvittighet når en hånd strekker fram tiggerkruset og fattigdom og filler toppes av et herjet ansikt. Noen føler seg som kjeltringer fordi de går forbi. Noen gir aldri, andre gir av og til og bare hvis de blir spurt – eller bare hvis de ikke blir spurt. Noen gir bare hvis de har med seg barna som lærer raushet og ser at tiggere er mennesker de ikke trenger å frykte. Noen gir aldri når barna er med – for da vil barna tro at tigging er ålreit. Noen skulle gjerne gitt, men lar det være fordi pengene går til dop. Og noen tilbyr seg heller å kjøpe en hamburger." (Liv Finnstad, Magasinet, Dagbladet 29. nov. 2003)

---

(48%), Oslo øst den laveste (41,6%). Aldersgruppen 16-24 år har flest givere(54,2%), etterfulgt av gruppen 45-54 år (47,6%) og 25-34 år (41,7%). [www.dagsavisen.no, 14.12.2004]

### 3 Overføring av verdier mellom individer

Tiggerne mottar relativt små beløp fra hver enkelt giver, som stort sett ikke forsaker eget konsum av betydning ved å gi en femmer eller en tier en gang i blandt.<sup>6</sup> Det kan for mange se ut som om tiggeren etterspør ”kostnadsfrie, overflødige småpenger”. At småpenger skal forekommer i ”overflod” og er ”til overs”, er en noe underlig forestilling, da de fleste av oss kan tenke seg å bruke langt flere penger enn vi har til rådighet. At pengeenheter kan være så små at de ikke kan brukes til noe og dermed avgis vederlagsfritt, er heller ikke nærliggende, da penger aksepteres som betalingsmiddel til pålydende verdi, uansett hvor lav denne er. Mynter er ikke mindreverdige som betalingsmiddel i noen annen forstand enn at de har mindre pålydende verdi enn sedler, og man trenger flere enheter av dem for at de skal utgjøre et høyere beløp. Småpenger kan veksles om i større pengeenheter i banker og i noe mer begrenset omfang i forretninger, og de fleste holder sin beholdning av mynter på et håndterbart nivå. I tillegg foretrekker de fleste å ha noen småpenger ”på seg”, fordi det er praktisk å betale mindre beløp med mynter. Tilbudet av gratis småpenger bør altså være relativt begrenset, så en tigger som etterspør gratis småpenger, vil neppe møte mange transaksjonspartnere i markedet.

Fra dagligdagslige varetransaksjoner, hvor varer byttes mot penger, vet vi at det er den som betaler som representerer etterspørselssiden. Det er mulig at tiggeren representerer et tilbud av ett eller annet for de pengene de får fra de forbipasserende, jamfør almissegivingen i middelalderen. Men i motsetning til i middelalderen er det i vår tid ikke hverken juridisk eller religiøst påbudt å gi almisser. Tiggeren er ikke forpliktet til å stå til disposisjon, og giveren er har ingen plikt til å nedbetale sin inngangsbillett til himmelen. Så i den grad det handler om en etterspørsel hos giveren, er avgjørelsen om å gi – eller betale – begrunnet i våre individuelle oppfatninger om det er ”riktig” å gi, for derigjennom å dekke sitt eget behov. Dette behovet kan f.eks. være å føle seg som en ansvarlig samfunnsborger og å leve opp til egne – eller kanskje andres - idealer.

I ethvert samfunn finnes det, i tillegg til kjøp og salg av varer og tjenester, to andre viktige transaksjonsformer; økonomiske enveisoverføringer og utveksling av gaver. Begge disse formene innebærer utveksling av verdier mellom de involverte, som kan men ikke må bety

---

<sup>6</sup> selv om beløpets størrelse og kanskje særlig hyppigheten (hvor ofte man gir) er antakelig avhengig av disponibel inntekt. Den oppblomstringen man har sett av tiggingens omfang i Oslo i de senere år, parallellt med økonomiske oppgangstider med generelt lav arbeidsledighet, kan tyde på dette.



omfordeling av økonomiske ressurser fra giver til mottaker. Jeg skal i det følgende gå nærmere inn på hver av dem.

### **3.1 Økonomiske enveisoverføringer**

En økonomisk enveisoverføring er en overføring av et økonomisk objekt; en vare, en tjeneste eller penger, fra individ A til individ B *uten* motsvarende gjenytelse fra B til A. Per definisjon er dette ikke et bytte og heller ikke en gave, da gjenytelsen uteblir<sup>7</sup>. Slike økonomiske enveisoverføringer har ofte stor betydning for de involverte. Å gi til en tigger er én av mange ulike økonomiske enveisoverføringer. En overføring av varer eller tjenester i motsatt retning kan ikke observeres, hverken på det tidspunktet pengene bytter eier eller senere. Sosialantropologen Robert. C Hunt (2005) gir oss en oversikt over det han kaller ”delvis forståtte økonomiske enveisoverføringer”, jeg vil argumentere for at ved alle disse transaksjonene etterspør giveren noe fra mottakeren.

#### **3.1.1 Hushold**

Alle mennesker er født hjelpeløse, ingen er forventet å arbeide før de er fylt fire år, de færreste før de er ti. I denne tidlige fasen av livet lever de fleste som medlemmer av en husholdning sammen med nære familiemedlemmer, hvor i allefall noen av dem er voksne. De voksne forventes å sørge for at barna får dekket sine behov m.h.t. mat og drikke, hus og klær, osv. Mye av det som ytes er av økonomisk karakter; de er økonomiske enveisoverføringer, ikke bytte, siden det ikke skjer noen økonomisk gjenytelse fra barnet til den voksne. Senere i livet når barna er blitt voksne og de voksne er blitt gamle, sørger ofte noen av disse voksne for sine foreldre. Det er fristende å se på dette som forskjøvet gjenytelse, men det er i de fleste tilfellene feil, delvis fordi ikke alle barna forventes å bidra; i mange kulturer bare en av døtrene eller en svigerdatter. Hadde det vært snakk om et bytte burde man kunne forvente at alle skulle være aktive i omsorgen. Hunt konkluderer med at å forsørge barn er en transaksjon i en sosial relasjon med en viss innebygget gjengjeldelse (resiprositet), men det er ikke snakk om et standard tidsforskjøvet økonomisk bytte. Fra utviklingsland og også fra norsk historie vet vi imidlertid at i samfunn uten offentlige velferdsordninger, hvor omsorg ivaretas i familien, er det å få mange barn en måte å redusere risikoen for å være overlatt til seg selv i livets slutfase når man ikke lenger er arbeidsfør. At bare ett av barna i praksis yter all

---

<sup>7</sup> I avsnittet om gaven blir aspektet med gjenytelse nærmere utdypet.

omsorg, utelukker ikke nødvendigvis at foreldrene kan ha hatt de samme forventningene til alle barna sine idet de vokste opp.

### **3.1.2 Arv**

I agrar- og industrisamfunn kan store økonomiske verdier (hus, husdyr, fabrikker, møbler, verdipapierer, osv.) holdes som privat eiendom av enkeltindivider. Disse verdiene overføres til levende personen eller institusjoner etter eierens død. Vanligvis bestemmer lovverket hvem som arver, og hvordan arven skal fordeles mellom dem. Ektefelle, barn og barnebarn er ofte særdeles tilgodesett, og det er bred enighet om at arv bør fordeles mellom disse ”rettmessige” arvtakerne heller enn å overføres til fremmede. Det er altså individenes slektsrelasjon til avdøde som er avgjørende for om de er rettmessig arvinger, ikke om de har stått i et økonomisk relasjon til han eller henne. Det hender sogar at noen arver en slektning de aldri har hatt kontakt med. Arv er ikke et økonomisk bytte. Økonomiske verdier overføres (mellom generasjoner) uten gjenytelse. Hunt overser at siden man står fritt til å disponere egen formuen som man vil så lenge man lever, har giveren potensiell makt over arvtakeren. Slik kan det hende at den eldre generasjon mottar noe igjen mot framtidig arv, f.eks. i form av omsorg, oppmerksomhet og hjelp på sine gamle dager.

### **3.1.3 Donasjoner til stiftelser**

Overføringer av verdier til stiftelser og religiøse institusjoner som ivaretar givernes ønske/vilje i anvendelsen av midlene til bl.a. veldedige formål, utdanning, forskning, rituelle seremonier og bønner for døde sjeler. Donørene har som regel ingen innflytelse på arbeidet til den organisasjonen de overfører penger til, så det kan ikke være snakk om noen generell økonomisk gjenytelse. Noen ganger kan yteren oppnå skattefordeler eller prestisje, og det kan hevdes at donasjoner kan ha positiv effekt på livet etter døden, eventuelt i senere liv. Hvis vi begrenser oss til det vi kan observere i det livet giveren befinner seg i på givertidspunktet, er donasjoner enveisoverføringer, som kan være av betydelig omfang med store konsekvenser for både giverens familie og arvingers økonomiske situasjon, og som kan ha stor betydning for økonomien som helhet. Hunt legger liten vekt på at donøren selv velger hvilke formål pengene går til, og at han derigjennom representerer en etterspørsel etter sine personlig prefererte gode formål.

### **3.1.4 Veldedighet**

Institusjonalisert veldedighet er vanlig i alle vestlige land. Små økonomiske bidrag overføres fra de relativt velstående til fattige. Ulike religiøse samfunn har systemer som samler inn og distribuerer veldedighet. Ingen økonomisk ytelse går fra mottakeren til giveren, men også her er valget av formål, innsamler og distributør av verdiene giverens eget. Han eller hun påvirker derigjennom hvilke aktører og aktiviteter som finnes i dette markedet, i tråd med sine personlige preferanser.

### **3.1.5 Gjestfrihet overfor fremmede**

Når noen gir husrom og mat til fremmede, er dette enveisoverføring av økonomiske verdier. Alternativet for gjestene kan være å ta inn på pensjonat og spise på resaurant, noe som gir en pekepinne på gjestfrihetens verdi. Også her er det usannsynlig at verten er helt uselvisk i sin adferd. Han kan ønske å bli kjent med nye mennesker, få anerkjennelse for sin kokkekunst, sitt hus, sin gjestfrihet, osv.

### **3.1.6 Ofring**

Ofring av f.eks. dyr til helligdommer impliserer å avstå fra å kunne gjøre seg nytte av dette dyret på annen måte. I de tilfeller hvor man ikke kan se noen gjenytelse eller belønning fra åndenes side, må dette ses på som en ensidig økonomisk overføring ifølge Hunt. Men også her er overføringen utløst av et ønske eller en bønn om gjenytelse, og kan i så måte betraktes som en etterspørsel.

Hvis vi ser bort fra ofring, finnes alle disse formene for økonomiske enveisoverføringer i velutviklede vestlige økonomier.

## **3.2 Gaver**

En annen stor gruppe overføringer av verdier mellom individer som eksisterer i alle samfunn, er gavegivning. Det er vanskelig å anslå hvor stor andel av økonomien gavegivning utgjør. Ifølge FNs Human Development Report 1995, blir godt over halvparten av verdens produksjon ikke omsatt i markeder, og ikke registrert i noe regnskap eller statistikk. Kvinnene antas å stå for omlag 70% av denne produksjonen, som for en stor del fordeles mellom mennesker som står i en eller annen sosial relasjon til hverandre (familie, slekt, venner, naboer). Fraværet av pengeøkonomi, bokhold og annen rapportering gjør ikke alt dette til

”gaveøkonomi”. Store deler av det er antakelig eget konsum eller blir handlet og byttet uformelt.

### 3.2.1 Gavens forpliktelser

Sosialantropologer og sosiologer har gitt studiet av gaven stor oppmerksomhet. Mens vi i dagliglivet er kondisjonert til å betrakte gaven som gratis, er gaver i de fleste tilfeller forbundet med gjengjeldelse og forpliktelser. Gaver benyttes for å etablere og opprettholde sosiale relasjoner (Yan, 2005). Noen gaver gis ved ritualiserte anledninger, som til bryllup og jul, andre gis mer uformelt, f.eks. for å uttrykke takknemlighet overfor en nabo som har vannet blomstene i ferien, eller sporadiske oppmerksomheter mellom familiemedlemmer.

Marcel Mauss, som i 1925 utga ”*Essay sur le Don*” (Gaven), undersøkte gavens betydning i ulike ikke-vestlige samfunn. Han fant at gaveutveksling er kjennetegnet ved tre forpliktelser; *å gi, å motta og å gjenytte*. I sitt studium av Maoriene finner han svaret på hvilken kraft det er som får mottakeren av en gave til å gi noe tilbake: Gjenstanden som gis er i besittelse av en mystisk kraft, *hau*, som alltid ønsker å vende tilbake til sitt opprinnelsessted, men bare kan gjøre det dersom et objekt blir gitt i bytte for den opprinnelige gaven. Det er gavens *hau*, ”the spirit of the gift”, som tvinger mottakeren til gjenytelse. Forpliktelsen til å gjengjelde som oppstår ved at gaver gis, knytter sosiale bånd mellom menneskene: ”one gives away what is really a part of one’s nature and substance, while to receive something is to receive a part of someone’s spiritual essence.” (Mauss 1967 [1925]:10)

### 3.2.2 Motiver for å gi gaver

I ”*Social Solidarity and the gift*” (1996) ser Aafke E. Kompter på gavens betydning for enkeltindivider og for de sosiale relasjonene mellom dem, spesielt i hvilken grad den er et uttrykk for og underbygger solidaritet mellom mennesker. Kompter baserer seg på egne empiriske undersøkelser i Nederland, og grupperer motivene i seks kategorier av personlige motiver for å gi gaver.

Den første og mest vanlige kategorien er å kommunisere *positive følelser*, som vennskap, kjærlighet, respekt, loyalitet, takknemlighet, solidaritet, osv. overfor mottakeren. Denne motivasjonen er *altruistisk* og sterkt rettet mot den andres velferd. Man ønsker å dekke det man oppfatter som den andres behov, uten å forvente noen gjenytelse. Mange yter ofte hjelp fordi de føler en moralsk forpliktelse til å gjøre det. Men også denne motivasjonen kan,

bevisst eller ubevisst, ha et strategisk element. For eksempel kan gaven uttrykke et ønske om å gjøre et godt inntrykk, dempe dårlig samvittighet, få oppmerksomhet eller bekrefte ens tilstedeværelse i den andres liv. Kompter peker spesielt på det å gi til veldedige formål som et eksempel på hvordan man ved å hjelpe en annen selv kan få bedre samvittighet, dvs. oppnå egen nytte. En annen veldig vanlig grunn for å gi er for å *redusere usikkerhet* i sosiale relasjoner, i oppbyggingen av en ny relasjon eller for å reparere en skadet relasjon. Man kan også yte noe for å signalisere vennligsinnet for å avverge en potensiell fare.

Gaver kan være motivert ut fra ønsket om å oppnå eller bekrefte *makt og prestisje*. Ved å gi en gave setter man seg i en moralsk sett opphøyet posisjon, som medfører at mottakeren føler at de står i gjeld til giveren, som dermed kan nyte en viss makt. For mange, for store og for dyre gaver, som ikke kan gjengjeldes, bringer mottakeren i uønsket og ydmykende underlegenhet. I mange samfunn gis gaver mellom rivaler som prøver å overgå hverandre i generøsitet for å bekrefte sin makt. Det mest ekstreme eksemplet på dette er *potlach* blant nord-amerikanske indianerstammer, bl.a. beskrevet av Mauss (1967). Potlach var en seremoni i ekstrem raushet og destruksjon av verdier. I gigantiske fester som gikk over flere dager ble gjestene forsynt med ekstreme mengder kjøtt og fisk og det ble delt ut gaver i overflod. Seremonien omfattet også ødeleggelse av verdier: mat ble kastet på sjøen, krukker knust, tepper og pelsverk satt i brann. Det gjaldt å ødsle og ødelegge mest mulig for å signalisere ultimativ overlegenhet og makt. Også i vestlige samfunn kan vi tenke oss gaven som ødslende maktdemonstrasjon, f.eks. dyre banketter og fester.

En fjerde stor kategori er knyttet til forventninger om *resiprositet* og gjenopprettelse av *likevekt* i ”skyldbalansen”. Man forventer at gaven eller invitasjonen skal kompenseres med en omtrent likeverdig gave eller invitasjon. Når vi hjelper, kalkulerer vi med at vi også vil motta hjelp når vi trenger det. Til forskjell fra altruistiske motiver er det her følelsen av å være moralsk forpliktet til gjenytelse for at gjelden skal gå i balanse, som er avgjørende.

Noen gaver gis i ren *egennytte*, enten for å fremme egne interesser, eller for å hindre eller skade mottakeren. Gaver som er ment å smigre, forføre, korrumpere, utpresse eller smøre mottaker faller inn under denne kategorien. Andre ganger kan man gi upassende eller provoserende gaver for å uttrykke *hat, fiendtlighet eller forakt*.

### 3.2.3 Gaver som ikke forventer gjengjeldelse

Dersom vi betrakter pengene vi gir til tiggeren som en gave, er det usannsynlig at vi gir denne gaven for å opprette eller stabilisere en nær sosial relasjon. Tiggeren er og blir en fremmed for oss, og de fleste av oss nærer ikke noe ønske om å bli bedre kjent med vedkommende. Vi gir og haster videre. De motivene som synes å kunne være utslagsgivende for gaven er et altruistisk eller et egoistisk ønske om å hjelpe et medmenneske som trenger det, eller å uttrykke sin overlegenhet overfor tiggeren. Altruistisk motivert hjelp, har tiggerens situasjon i fokus, mens hjelp som er egoistisk motivert har fokus på ens egen situasjon. En kombinasjon av hjelp og makt er også nærliggende, da utøvelse av hjelp forutsetter en viss makt, om enn bare avgrenset til den spesifikke situasjonen.

Journalist Bård Torgersen, som i 2002 ga seg ut for å være tigger i Oslo i to dager, beskriver en følelse av mindreverdighet: ”Som tigger viste jeg folk at jeg var mindre verdt enn dem. Da kunne de føle seg bedre enn meg, og ha større glede av å vise barmhjertighet. Det var ingen god følelse.” I hans uttalelser kan vi identifisere rent egennyttige motiver for å gi: ”Jeg følte at jeg fylte en avlatsfunksjon: folk hadde vært med på et handle-hysteri hele dagen. Så kjøpte de seg god samvittighet ved å gi meg penger.” (Bu, 2006: 27)

Sosiologen Tom Hall ga seg ut for å være tigger i London i forbindelse med et feltarbeid i en periode på 1990-tallet. En av hans erkjennelser var at gratis gaver fra “anonymus others” er egnet til å distansere snarere enn å binde mennesker sammen i sosiale relasjoner. “Such are the indignities of assistance. The unilateral gift debases and marks us out as less than the others, and in this way gifts can leave us worse off: some gifts make us poor.” “If the reciprocated gift makes friends, then ... proceeds of begging would seem to be gifts ... that make strangers and that only strangers make.” (Hall, 2005)

Siden Hall kom utenbys fra, var det liten sannsynlighet for at han skulle bli gjenkjent av tilfeldige forbigående. Han opplevde at han og de han tigget sammen med ikke ønsket noen sosial kontakt med giverne; de beste giverne var de som bare ga og gikk uten å se på dem, de som ville uttrykke sin forståelse eller medfølelse var bare forstyrrende. ”...the point was that we wanted them to stay strangers, despite the fact that – because of the fact that – they were giving us something for nothing. Such unreciprocated exchange had the potential to

put us somewhere we didn't really want to be, positioning us as recipients of kindness and subordinate in consequence." (Hall, 2005)

Gaver som ikke kan gjengjeldes, skaper ubalanse i maktforholdet mellom to parter. Når slike gaver gis vel vitende om at den ikke kan utbalanseres noen gang, er det nærliggende å tro at den kan være ment som en bekreftelse om en skjev maktfordeling.

## 4 Neoklassisk konsumentteori

Grunnlaget for den matematiske økonomien ble lagt av neoklassikerne, og dagens økonomer nyter fremdeles godt av det fundamentet for den analytiske konsumentteorien, basert på antakelser om en rasjonell og egennyttig aktør, som bl.a. Lèon Walras og Vilfredo Pareto la på slutten av 1800-tallet. I det følgende skisserer jeg kort neoklassisk nytteteori<sup>9</sup>, og ser på om den kan anvendes for å forklare den økonomiske transaksjonen som foregår når en fremmed gir penger til en tigger.

Den neoklassiske revolusjonen fant sted på 1870-tallet, da tre av datidens teoretikere, Stanley Jevons, Carl Menger og Lèon Walras, noenlunde samtidig, men uavhengig av hverandre, framla sine teorier om at individets subjektive vurdering og godets avtagende grensenytte er avgjørende for en vares verdi. De noenlunde samtidige utgivelsene var ikke helt tilfeldige, ettersom ideen om subjektive nyttebetraktninger var blitt presentert flere tiår tidligere av bl.a. Augustin Cournot og Hermann Heinrich Gossen.

Inntil da hadde man strevet med å forstå hvorfor de ulike verdibegrepene man hadde, ikke lot seg forene. *Bruksverdi* var den verdien varen hadde for konsumenten og *bytteverdi* var den prisen varen hadde i markedet. En vanlig oppfatning blant klassikerne var at bytteverdien ble bestemt av produksjonskostnaden, og dermed bl.a. av hvor mye arbeid som gikk med i produksjonen. At to varer som var like kostnadskrevende å produsere ikke hadde samme bytteverdi i markedet, var vanskelig å forklare.

Løsningen på dette dilemmaet ble presentert i den neoklassiske nytteteorien. Nyttefunksjonen gir uttrykk for den samlede nytte som det enkelte individ har av å konsumere et gitt utvalg av goder, altså bruksverdien. *Loven om avtagende grensenytte* gir forklaringen på individers ulike vurderinger. Om noen verdsetter en vare høyere enn andre kan henge sammen med vedkommendes preferanser for varen i utgangspunktet, men også med hvor mye av varen hun allerede har konsumert. Det tredje glass melk gir lavere nytteøkning enn det andre, som ga lavere nytteøkning enn det første.

---

<sup>9</sup> Basert på Asbjørn Rødseths ”Innføring i Konsumentteori”(1985).



#### 4.1.1 Den neoklassiske nyttefunksjonen

De første nyttefunksjonen var additive, man la sammen nyttene utløst av hvert enkelt konsumert gode til en nyttesum,

$$(1) \quad U = \sum u_i(x_i) = u_1(x_1) + u_2(x_2) + \dots + u_n(x_n)$$

hvor  $x_i$  er individ  $i$ 's konsum av vare  $i$ , og  $u_i(x_i)$  er nytten han har av å konsumere vare  $i$ . Dette avspeilet ikke det faktum at konsum av en vare blir påvirket av konsum av andre varer. For eksempel er ens konsum av skismurning avhengig av ens konsum av ski. Man gikk derfor etter en tids diskusjon over til å benytte mer generelle nyttefunksjoner der kunsumet av de ulike godene ble tillatt å stå i relasjon til hverandre.

$$(2) \quad U = u(x_1, x_2, x_3, \dots, x_n)$$

Teorien stiller strenge krav til konsumenten når den modellerer hans adferd. Det forutsettes at han har full informasjon om alle mulige godekombinasjoner, og at han har kognitive egenskaper som er tilstrekkelig til å bearbeide denne informasjonen. Han må kunne rangere alle mulige kombinasjoner av konsumgoder relativt til hverandre, og denne rangeringen må være konsistent (transitivitet).

I tillegg forutsetter neoklassikerne at enhver konsument ønsker å oppnå det høyest mulige nyttenivå for seg selv og at han alltid foretrekker mer framfor mindre av minst ett gode. Kun eget konsum av goder blir tatt i betraktning når konsumenten gjør sine valg. Andres nytte eller konsum inngår ikke i hans nyttefunksjon. Han vil maksimere sin egen nytte av eget konsum, gitt de midler han har til disposisjon. Fra den neoklassiske teorien har vi altså en nyttefunksjon med kun egoistiske motiver.

#### 4.1.2 Er det økonomisk irrasjonelt å gi til tiggere?

Hvis vi gjør som neoklassikerne og ser bort fra den ikkeobserverbare, personlige nytten for den enkelte, og konsentrerer oss om det vi kan observere, kan det det å gi penger til en tigger på gata sammenlignes med en selvpålagt skatt. Å gi penger til en fremmed person, altså en man ikke har noe forsørgeransvar overfor eller pleier noen sosial omgang med, vil medføre at man selv får mindre å rutte med. Budsjettet reduseres, konsumet av minst ett annet gode må reduseres, og man befinner seg på et lavere nyttenivå. Man forværrer altså sin egen

økonomiske situasjon ved å gi til tiggeren. Når vi likevel kan observere at mennesker gir penger av egen lomme til ukjente, må vi konstatere at den neoklassiske nytteteorien ikke forklarer denne formen for økonomisk adferd.

Også i andre sammenhenger blir ”økonomisk irrasjonell” adferd observert; folk arbeider uten lønn for veldedige organisasjoner, gir gaver, spanderer øl på tilfeldige bekjentskaper på byen, osv. I eksperimentelle settinger hvor økonomer tester adferd, bl.a. fangens dilemma spill, offentlig gode spill eller ultimatumspill<sup>10</sup>, hadde man også observert at en stor del av deltakene handlet ”irrasjonelt”, idet de ikke maksimerte sitt eget monetære utbytte (Andreoni og Miller, 1998). Kritikere hevdet at den neoklassiske økonomiske teorien rett og slett var feil, mens mange økonomer vendte seg mot andre adferdsvitenskaper for bedre å forstå denne ikke-økonomiske adferden.

Den neoklassiske teorien baserer seg på et minimalistisk rasjonalitetsbegrep, som strengt tatt bare går ut på at konsumenten er i stand til å rangere sine valgmuligheter i tråd med sine preferanser for så å velge det alternativet som gir ham den høyeste nytten; ”the axioms of choice indicate that what is ’rational’ is what is consistent, that is, it can be characterized by convex preferences” (Andreoni og Miller 1998).

James Andreoni og John F. Miller utførte et eksperiment for å undersøke om andre-nyttig adferd er konsistent, og dermed rasjonell<sup>11</sup>, og konkluderte med at den neoklassiske nyttefunksjonen er i stand til å uttrykke andre-nyttig adferd, ”that unselfish behavior in experiments can indeed be captured by a model of self-interested agents, but that self-interested agents are not always money-maximizing. When we define the choice set appropriately, unselfish acts are consistent with the standard neoclassical model of choice.” (Andreoni og Miller 1998). Økonomene trengte altså gjøre nye antakelser om hvilke variable som kan inngå i nyttefunksjonen, dvs. aktørens preferanser og motiver, men kunne fortsatt benytte det neoklassiske analyseapparatet.

---

<sup>10</sup> Se avsnitt 5.4 om resiprositet.

<sup>11</sup> Andreoni og Miller fant at i gjentatte forsøk med ulike partnere gjorde personene de samme type valg når de ble bedt om å velge konsumkombinasjoner i parvis samarbeid. Ved å sammenligne de konsumvalgene som individene gjorde når de måtte ta hensyn til den andre, med valg de gjorde når de kun tok hensyn til seg selv, kunne Andreoni og Miller klassifisere omlag 22% som helt klart egoistiske;  $U=x_s$ , 16% som likhetselskende;  $U=\min\{x_s, x_o\}$ , og 6% som social maximizers;  $U= x_s+x_o$  (fotskriftene s og o i nyttefunksjonene (U) viser til ”self” og ”other”). De resterende 2/3 av utvalget hadde lignende, konsistente preferanser, men passet ikke inn i akkurat disse funksjonsformene.

## 5 Sosiale preferanser

Under overskriften ”sosiale preferanser” presenterer Samuel Bowles (2003) en oversikt over nyere forskningsresultater som har som mål å etablere en mer adekvat adferdsfundering for den økonomiske teorien. Når individer velger sine handlingsalternativer, tar de som regel ikke bare hensyn til handlingens konsekvenser for seg selv, men også konsekvensene for andre. De bryr seg i tillegg om andre aktørers intensjoner. Når en aktør tar hensyn til andre aktører i sin adferd, sier man også at han har ”other regarding preferences”.

Et viktig eksempel på sosiale preferanser er *resiprositet*, en adferd som innebærer at vi er generøse overfor de som har oppført seg pent, mens vi straffer de som ikke var snille. Vi gjennomfører belønnende og straffende handlinger, også når dette er kostnadskrevende for oss selv.

Ifølge Bowles er individer i tillegg regelfølgende, adaptive aktører. Vi økonomiserer med våre begrensede kognitive egenskaper ved å handle etter ”tommelfinger-regler”. Blant disse adferds-reglene er *sosiale normer*, hvis gyldighet er akseptert av de fleste, internalisert av aktøren og ledsaget av sosiale sanksjoner. Andre viktige sosiale preferanser, som jeg skal komme inn på, er *altruisme* og *ulikhets-aversjon*.

Nå skal det være sagt at de tidligere økonomene også var klar over at egoistiske preferanser ikke kunne avspeile hele det menneskelige adferdsbildet. Også Adam Smith så i sin tid at menneskelig adferd er motivert utfra andre enn de rent egoistiske motiver, som ble utpekt til å være motivasjonen bak økonomiske handlinger i ”The Wealth of Nations” fra 1776. I sin første bok, ”The Theory of Moral Sentiments” fra 1759, hevdet Smith at adferd er bestemt av kampen mellom to hovedkrefter i mennesket, ”passions” på den ene siden og ”the impartial spectator” på den andre. Han anså adferd som direkte underlagt de menneskelige lyster og behov, men hevdet at individer kunne kontrollere sine lyster ved å betrakte sin egen adferd utfra perspektivet til en upartisk tilskuer. Denne upartiske tilskueren tar mange roller i de ulike valgene som Smith skisserer i boken, han er f.eks. samvittigheten, som veier ulike personers motstridende interesser opp mot hverandre, eller den langsiktige planleggeren som kan vurdere framtidige hensyn opp mot nuets umiddelbare behovsdekking. I artikkelen ”Adam Smith, Behavioral Economist” trekker Nava Ashraf, Colin F. Camerer og Georg Loewenstein (2005) paralleller mellom Smith’s eksempler på situasjoner hvor det kommer til kamp mellom ”passions” og ”the impartial spectator” og en rekke temaer som har vært

gjenstand for forskning innen behavioral economics de senere år. ”*The Theory of Moral Sentiments* is packed with insights about preferences, using the dual-process framework of the passions and the impartial spectator. Some of the discussions relates to aspects of individual preferences and judgement: what we would call loss aversion today, intertemporal choice and overconfidence. Other parts of the discussion focus on preferences that arise in social contexts: altruism, fairness and how they together generate trust in markets.” (Ashraf, Camerer, Loewenstein, 2005)

I det følgende ser jeg på hvordan altruisme, resiprositet, sosiale normer og ulikhets-aversjon behandles innenfor nyere økonomisk teori, presenterer eksempler på hvordan nyttefunksjoner kan uttrykke disse preferansene, samt se hva andre samfunnsvitenskaper kan bidra med for å belyse de ulike adferdstypene.

## 5.1 Altruisme

Altruisme - avledet fra latinsk *alter*, som betyr *den andre* - defineres i ordbøker vanligvis som handlinger som retter seg mot medmenneskers vel, uselviske tanker og handlinger, uegennyttighet, det motsatte av egoisme.

Begrepet altruisme ble først brukt av Auguste Comte i 1830-årene. Han omtalte ”det altruistiske instinkt” som en indre tilbøyelighet til sympati med andre mennesker. (Comte 1851, referert i Misje 2001). Adreonis og Millers ovennevnte eksperiment for å finne ut om andrenyttige preferanser er konsistente, viste også at det finnes mange individer som har altruistiske preferanser. Disse har personlig nytte av at også andre individer får forbedret sin materielle situasjon. De fleste økonomer benytter en noe avdempet definisjon av begrepet altruisme, hvor den andres nytte inngår i ens preferanser i tillegg til ens egen nytte. Den selvpoffrende altruisten, som kun bryr seg om andres konsum har ikke vært gjenstand for økonomers interesse.

### 5.1.1 Altruistiske nyttefunksjoner

Altruistiske preferanser innebærer at ens nytte påvirkes av andres konsum eller nytte, f.eks.:

$$(3) \quad U = U_i(x_i, x_j), \quad (j \neq i),$$

der  $x_j$ , individ  $j$ 's konsum av gode  $x$ , inngår i individ  $i$ 's nyttefunksjon.

Eller

$$(4) \quad U = U_i(x_i, U_j(x_j)), \quad (j \neq i)$$

der  $x_j$ , individ  $j$ 's nytte av konsum av gode  $x$ , inngår i individ  $i$ 's nyttefunksjon.

Disse funksjonene modellerer ikke eksplisitt i hvor stor grad individ  $i$  bryr seg om individ  $j$ . Men vi kan forestille oss at  $i$  tilfeller med mer enn to aktører, vil andre individer inngå med ulik viktighet i  $i$ 's preferanser. Heller enn å betrakte egoisme og altruisme som en dikotomi, hvor individer enten er helt egoistiske eller helt altruistiske, kan vi se på disse to rene formene som ytterkantene på en akse hvor hvert punkt på aksene representerer et blandingsforhold mellom egoisme og altruisme.

Amartya K. Sen (1966) kombinerer individets direkte nytte og sosiale velferd, hvor sistnevnte inneholder en vektet sum av andres nytte:

$$(5) \quad W_i = U_i + \sum_{j \neq i} \alpha_{ij} U_j, \quad \text{hvor } 0 \leq \alpha_{ij} \leq 1$$

$W_i$  representerer individ  $i$ 's verdsetting av den sosiale gruppens velferd.  $\alpha_{ij}$  er mål på sympati og angir individ  $i$ 's instilling til hver av de andres ( $j$ 's) nytte. Egoistiske preferanser impliserer alle  $\alpha_{ij} = 0$ . Individ  $i$  er mer altruistisk overfor  $j$  dess nærmere 1  $\alpha_{ij}$  er. Den samlede sosiale velferden er ganske enkelt summen av alle individers nytter  $W = \sum U_i$ .

Tar giveren hensyn til tiggerens nytte i sitt resonnement når avgjørelsen tas om å gi eller ikke gi, kan hans preferanser modelleres ved hjelp av en av de ovenfor nevnte altruistiske nyttefunksjonene, f.eks. Sens. Tiggeren får med altruistens bidrag økt sitt budsjett, og kommer med det opp på et høyere nyttenivå. Loven om avtagende grensenytte sier at jo mer vi har av et gode, desto mindre øker nytten av en ekstra enhet av det. Hvis vi forutsetter at dette også gjelder for penger, at giveren har relativt mer penger enn mottakeren og at de begge har *samme preferansestruktur*, vil tiggerens nytteøkning overkompensere giverens nyttetap. Summen av nyttenivåene til giver og tigger er nå høyere. En ren altruist har  $\alpha_{ij} = 1$ , og vil anse overføring av inntekt fra ham selv til en fattig tigger som ønskelig da hans egen nytte øker som følge av ytelsen.

Vi ser at hvis vi betrakter altruistiske preferanser innenfor det neoklassiske analyseapparatet vil situasjoner som vekker altruismen, utløse handlinger som er til altruistens eget beste. At tiggeren får det bedre er avgjørende for at handlingen utføres, motivet for at handlingen er altruistisk, at den ble utført er egennyttig idet altruisten kommer opp på det høyest mulige nyttenivå. Vi har en altruistisk motivert, egennyttig handling.

Innenfor dette analyseapparatet vil aktøren aldri (gitt rasjonalitet og full informasjon osv.) utføre handlinger som medfører at han selv kommer på et lavere nyttenivå. Dette fordi han handler til sitt eget beste utfra de preferanser som er modellerte i nyttefunksjonen. En altruist forsaker ikke egen nytte selv om han avstår fra alternativt konsum ved gi til en tigger. Forutsetningen om at han er rasjonell sikrer at han velger det beste av alle mulige alternativer.

### **5.1.2 Rasjonell vs. normativ altruisme**

Økonomer bruker ofte begrepet rasjonell altruisme for å illustrere altruistiske preferanser i nyttefunksjonen. Ifølge Jon Elster kan altruisme være både rasjonell og normativ. Han anvender "a minimalist notion of rationality, as consistent future-oriented and instrumentally efficient behaviour." (Elster, 1989), og peker på at det han kaller "the second-order pleasure" av å gi er *parasittisk* idet den forutsetter en "first-order pleasure" hos mottakeren. Aktøren kalkulerer med reaksjonen på sin handlingen hos mottakeren, og denne utløser så hans/hennes glede av den. Normativt motivert altruisme er ifølge Elster ikke-rasjonell da den ikke er resultatorientert, men springer ut av sosiale verdier og forventninger. Normer for f.eks. rettferdighet eller likhet kan være utløsere for at individer handler altruistisk, uten at handlingen nødvendigvis underkastes en bevisst vurdering av kostnader og nytte.

Altruistiske handlinger kan forekomme i situasjoner hvor liv står på spill, og det er ikke alltid at konsekvensene stemmer overens med intensjonen. Som f.eks. når en forbipasserende ser at en annen person holder på å drukne i ei elv, hopper uti for å redde vedkommende, og selv drukner under redningsforsøket. Det blir i et slikt tilfelle absurd å diskutere nyttenivå, og det er nærliggende å tro at slike utilsiktede konsekvenser i større grad forekommer i tilfeller hvor aktøren i affekt ikke har vurdert risikoen i tilstrekkelig grad.

Statsviteren K. R. Monroe (1994) presenterer følgende definisjon av altruisme: Handlinger hvis bakenforliggende intensjon er å øke nytten til en eller flere andre individer, idet aktøren utsetter seg selv for betydelig risiko og /eller opplever redusert egen nytte som følge av

handlingen. Altruisme innebærer handling, og målet for handlingen må være å øke velferden for en annen. Utsiktede velferdsøkninger for andre medfører ikke at handlingen er altruistisk. Intensjonen teller mer enn konsekvensen, og handlingen må innebære en reduksjon av aktørens velferd.

I sitt arbeide for å dokumentere årsaker og handlingsbetingelser for ”ren og heroisk altruisme” har Monroe intervjuet personer som risikerte livet ved å redde jøder i Europa under andre verdenskrig og mottakere av Carnegie Hero Award, en pris som gis til individer som har satt eget liv på spill, og sogar til, for å redde andre menneskers liv. Hun fant at det var ”etisk og moralsk ’universalistisk humanisme’ som lå til grunn for den ’rent’ altruistiske innsatsen.” (Misje 2001).

Monroe hevder på bakgrunn av dette at ”ren” altruisme finnes, og kritiserer økonomene for å ignorere muligheten for ”selfsacrifice” i sin bruk av altruisme-begrepet. I økonomers vanlige definisjon av altruisme, behandles handlinger som tjener andre uten å medføre nytteøkning for aktøren selv, og handlinger som tjener andre mer enn det tjener aktøren. Dette passer for individer som kun er villige til å ofre litt av sine egne ressurser for å hjelpe andre, men kan ikke gi en tilfredsstillende forklaring på handlinger som betyr store kostnader og risiko for aktøren, hevder hun.

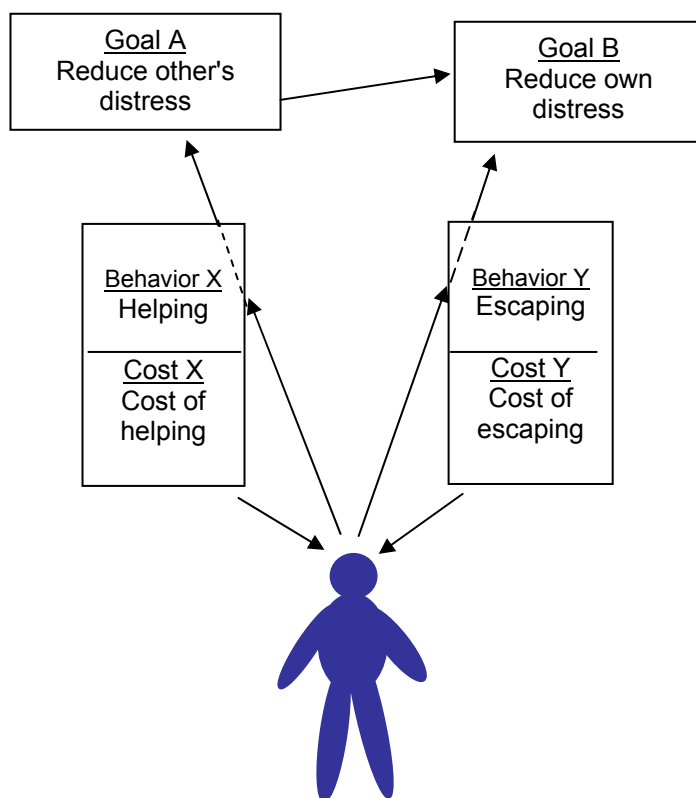
Det kan her se ut til at det neoklassiske analyseapparatet, som opprinnelig ble utviklet for å behandle konsum-allokeringer, vil bli trukket vel langt hvis vi forlanger at det også skal kunne belyse avgjørelser på liv og død.

### **5.1.3 Empirisk identifisering av altruisme**

For oss som observatører kan mange handlinger være tilsynelatende altruistiske. At man gir noen kroner til en stakkar, mens man går rundt med kjæresten i gatene i Oslo, er uten tvil snilt og til nytte for tiggeren, men det kan likefullt være et utslag av å ville gjøre inntrykk på kjæresten, altså egoistisk motivert. Sosialpsykologene Batson og Coke (1981) hevder at altruisme er en motivasjons-tilstand, hvis ”end-state goal” er å øke andres velferd. Det er intensjonen bak handlingen som avgjør om en handling er altruistisk eller egoistisk. De anser det ikke som nødvendig at aktøren begir seg ut i livsfare for at handlingen skal anses som altruistisk motivert, men benytter i eksperimenter variasjon av kostnader forbundet med handlingen som indikator på om den er egoistisk eller altruistisk motivert.

Batson og Coke viser at empati kan virke som utløser for altruistiske motiverte hjelpehandlinger, rettet mot "the end-state goal" å redusere den andres lidelser. Med empati mener de en emosjonell respons utløst av, og i overensstemmelse med, aktørens forståelse av en annen persons tilstand. Man føler "med" en annen person, i negativ og positiv forstand, f.eks. glede ved å se noen juble over en seier, eller medlidenhet med et barn som velter på sykkel.

Når en aktør står overfor en person som trenger hjelp, kan en av to motivasjoner for handling utløses av hans empatiske respons. En mulighet er at situasjonen oppleves som ubehagelig for aktøren og fører til avgjørelsen om å redusere ubehaget for ham selv, Goal B i figur 1 (egoistisk). Den andre muligheten er at den følelsesmessige reaksjonen fører til et ønske om å øke den andres velferd ved å hjelpe vedkommende, Goal A i Figur 1 (altruistisk).



**Figur 1 Modellskisse for altruistisk og egoistisk motiverte hjelpehandlinger som impliserer kostnader for aktøren<sup>12</sup>.**

<sup>12</sup> Etter en figur av Batson og Coke (1981)



Å hjelpe personen i nød fører direkte til mål A, mens å forlate åstedet fører direkte til mål B. Hjelpehandlingen impliserer imidlertid ikke at aktørens motivasjon er altruistisk. Pilen fra Goal A til Goal B representerer muligheten for en instrumentell egoistisk respons, dvs. at aktøren hjelper personen i nød som et skritt i retning av det egoistiske målet B, å redusere sitt eget ubehag.

Det avgjørende kriteriet for om en handling kan regnes som altruistisk er at motivasjonen for handlingen er rettet mot "the end-state goal" å forbedre den andres velferd. En persons altruistiske hjelpe-handling, er egoistisk motivert i den grad han eller hun hjelper for å oppnå personlige fordeler (materiell belønning, ros, økt selvfølelse) eller for å unngå personlig ulempe (straff, kritikk, skyldfølelse). Men det går et skille mellom å gjøre en god gjerning for å få noe igjen og det å gjøre en god gjerning som tilfeldigvis gir en god følelse, en materiell belønning, eller lignende.

For å kunne skille mellom ekte altruistiske og instrumentelt egoistiske motiver for handlinger, fokuserer på Batson og Coke kostnadene forbundet med adferd A og B. Både det å hjelpe og å unnlate å hjelpe innebærer kostnader for aktøren. Hjelpehandlingen kan medføre fysiske anstrengelser, materielle kostnader som ødelagte klær, ubehag ved å måtte tåle den andres tilstand over tid, osv. Det å unnlate å hjelpe kan innebære kostnader ved å rømme åstedet, negative følelser som skyld og skam av å vite at man lot vedkommende fortsette å lide. Når disse kostnader øker, reduseres sannsynligheten for at man skal utføre den relaterte handlingen. En egoistisk aktør vil være sensibel overfor økte kostnader ved både å hjelpe og å unnlate å hjelpe. Hvis f.eks. et TV-kamera var rettet mot ham i det øyeblikk han tok avgjørelsen, ville dette innebære en høyere kostnad ved å bare gå videre, aktøren utfører sannsynligvis den altruistiske handlingen for å nå sitt egoistiske mål. Motsatt ville det være en situasjon hvor man ikke hadde noen tilskuere medføre at færre egoister ville hjelpe. En altruist vil derimot ikke være sensitiv overfor en reduksjon i kostnaden ved å unnlate å hjelpe, da dette er et irrelevant handlingsalternativ, han kan bare nå sitt mål (A) ved å hjelpe. I eksperimentelle settinger skiller Batson og Coke altruister fra egoister ved å variere kostnadene ved å ikke hjelpe.

I min empiriske undersøkelse bruker jeg disse sammenhengene for å finne indikasjoner på om den tilsynelatende altruistiske handlingen (gi penger til en tigger) er altruistisk eller egoistisk motivert. Jeg lar intervjuobjektene ta stilling påstander som skal indikere i hvor stor grad det å

gi til tiggere utløses av at de føler empati overfor tiggeren, samt at jeg stiller noen spørsmål som skal avdekke om de er villige til å påta seg ekstra kostnader for å gi. Positive svar på både påstander og spørsmål tolker jeg som altruistiske preferanser. Positive svar på påstandene om empati men negative svar på spørsmålene om villighet til å bære ekstra kostnader, vil indikere at personen i større grad utfører en altruistisk handling for å nå et egoistisk mål.

## **5.2 Resiprositet**

Mange handlinger ikke er egennyttemaksimerende, men snarere resiprokale, det vil si gjengjeldelser av god eller dårlig adferd.

### **5.2.1 Resiprositet i eksperimentelle sammenhenger**

Ernst Fehr og Simon Gächter (2000) refererer til eksperimenter som viser at resiprokale individer er villige til å bidra til realisering av offentlige goder, dvs. kostnader for en selv og nytte for alle, dersom de antar at en tilstrekkelig stor andel av de andre også bidrar. Egoister kan bringes til deltakelse dersom muligheten for sanksjoner er tilstede. Også når sanksjoner medfører kostnader for utøveren selv, blir disse gjerne brukt, med det resultat at egennyttemaksimerende individer bidrar til fellesgodet for å unngå straff. Resiprokale adferd kan også være årsak til at offentlige goder ikke blir realisert; når aktører forventer at andre kommer til å være gratispassasjerer, kan de straffe dem ved selv å ikke bidra. I et slikt tilfelle vil egennyttige aktører påvirke de resiprokale til å ta egoistiske valg.

Uppfordrede tjenester skaper gjerne skyldfølelse hos mottakeren, ”psykologisk gjeld”, som man ønsker å utligne,<sup>13</sup> mens oppførsel som oppfattes som urettferdig ofte blir sanksjonert, også når dette medfører kostnader for en selv. I ultimatumspill får to personer et pengebeløp å dele. Person A får foreslå en fordeling, person B kan godta eller avslå. Et avslag medfører at begge får null. Robust resultat etter hundrevis av forsøk fra ulike steder i verden, er at A i de aller fleste tilfellene tilbyr B mellom 40% og 50%, og at forslag som innebærer at B får mindre enn 30% av pengebeløpet ofte blir avslått (Fehr og Schmidt, 1999, ref. Bowles og Gintis, 2000).

---

<sup>13</sup> Denne effekten utnyttes gjerne i markedsføring med gratis vareprøver. Mange kjøper varen, også kunder som ikke liker den spesielt godt (Fehr og Gächter, 2000).

Dette bekrefter ikke den neoklassiske teorien. En egennyttemaksimerende aktør vil foreslå en fordeling hvor B får den minste mulige andel av beløpet, 50 øre, og B vil godta dette fordi han kommer litt bedre ut enn om han avslår og får null; B er likegyldig overfor hva A får og hvordan resultatet blir til.

Når spillet endres på en slik måte at det er tilfeldig hvilket forslag som blir gjort, hvor det f.eks. bare finnes to alternativer 50-50 og 80-20 og hvor det bestemmes ved mynt-eller-krone hvilket alternativ B får å velge mellom, avslår B i langt færre tilfeller det lave tilbudet (Blount (1995) ref. Bowles, 2003). For Samuel Bowles, og mange med ham, er dette bevis for *resiprositet* og at individer har preferanser for *rettferdige* utfall. Det er hva B oppfatter som intensjonen bak handlingen som påvirker hans valg, og han er villig til å straffe A ”for egen regning” for et uakseptabelt forslag.

Henrich et al. (2001) foretok en stor tverr-kulturell studie av adferd hvor de benyttet bl.a. ultimatumspill. Tolv forskere på feltarbeid i tolv land fordelt over fire kontinenter utførte undersøkelser i 15 småsamfunn, svært ulike mht. økonomiske og kulturelle forhold. Hovedkonklusjonen i deres rapport var at ”the canonical model” med egennyttige adferd ikke kunne påvises i noen av samfunnene. Videre fant de at jo mer handel samfunnene drev, og jo mer samarbeid de hadde i produksjonen, desto høyere grad av kooperasjon og deling utviste individene som var med i eksperimentene.

Et ofte sitert eksperiment, utført av Robert Axelrod på begynnelsen av 1980-tallet<sup>14</sup>, bringer et viktig indikasjon på at av resiprokal adferd er en fruktbar strategi. Axelrod organiserte en ”turnering” med et gjentatt fangens dilemma spill<sup>15</sup>, hvor han ba en håndfull spillteoretikere fra ulike fagdisipliner (økonomi, statsvitenskap, sosiologi, psykologi) om å delta med hver sin programmerte strategi. I en computer-simulasjon ble hver av disse strategiene kjørt opp mot hver av de andre, seg selv og en strategi programmert til å velge kooperasjon eller ikke-kooperasjon tilfeldig. Overraskende vant den enkleste strategien av dem alle, tit-for-tat, som gikk ut på å koopererer i den første runden, og deretter gjøre det motspilleren gjorde i den

---

<sup>14</sup> Eksperimentet er gjengitt i Bowles og Gintis (2000)

<sup>15</sup> I et prisoners dilemma spill velger to spillere *simultant* ett av to alternativer, kooperasjon eller ikke-kooperasjon. Utfallet av spillet blir samlet best for begge dersom de koopererer, men man har personlig fordel av å ikke kooperere. Eksempel: Samlet utbytte hvis begge velger kooperasjon er 10 til hver; velger begge ikke-kooperasjon, er utbyttet 5 til hver. Hvis aktørene velger ulike strategier, blir utbyttet til den som velger å ikke kooperere 15 mens den som velger å kooperere får 0. I et gjentatt prisoners-dilemma-spill blir spillet gjennomført med de samme to spillerne gang på gang, og den vinner som får det høyeste kumulerte utbyttet.

forige runden. Et gjentatt eksperiment med flere deltakere, hvor alle ble informert om resultatet fra den første runden, førte til samme resultat. Tit-for-tat vant igjen.

Axelrod konkluderte at tit-for-tat inneholder tre egenskaper som er essensielle for vellykket samarbeid: Tit-for-tat er *vennlig* (nice), den begynner med å samarbeide, og er aldri den første til ikke å kooperere. Tit-for-tat er *straffende*, den straffer ikke-kooperasjon umiddelbart. Tit-for-tat er *tilgivende*, så snart motspilleren går over til å kooperere, gjør tit-for-tat det også.

### **5.2.2 Resiprositet i den virkelige verden**

Mens eksperimentelle økonomer har påvist resiprositet i kontrollerte omgivelser, har sosialantropologene påvist resiprositet i den virkelige verden. Bekreftet av utallige empiriske arbeider av bl.a. Malinowski, Durkheim og Parson, definerer Alvin Gouldner (1960) at "The Norm of Reciprocity" i sin mest universelle form består av to nært sammenknyttede minimale krav: 1) folk bør hjelpe de som har hjulpet dem, og 2) folk bør ikke skade de som har hjulpet dem.

Gouldner peker på to viktige system-stabiliserende funksjoner ved resiprositet. For det første at gjengjeldelsen ofte finner sted en tid etter den opprinnelige ytelsen, for det andre at det ikke forventes at man gjenytter eksakt det samme som man fikk. Mottakeren står i tiden mellom ytelse og gjenytelse i gjeld til giveren. Det er en tid for å mobilisere og spare ressurser til tilbakebetalingen, men også en tid hvor regelen gjelder om at man ikke skader den som har gjort en tjeneste. Motsatt vil ikke den som er kreditor i saken gjøre sin debitor noe vondt. Videre foreskriver ikke normen konkret hvordan individer skal forholde seg og hva eller hvor mye som skal returneres. Som regel er det ikke forventet at man skal betale tilbake i samme "mynt". Den omtrentlige gjengjeldelsen innebærer at man aldri kan være helt sikker på om man er helt gjeldfri, og at det over tid blir uklart hvem som står i gjeld til hvem. Dette innebærer at vi er generøse overfor våre medmennesker fordi vi har erfart at det gjengjeldes over tid; det lønner seg å være vennlig.

Gouldner viser spesielt til normen om resiprositet som en mekanisme til å starte sosiale relasjoner: "When internalized in both parties, the norm *obliges* the one who has first received a benefit to repay it at some time; it thus provides some realistic grounds for confidence, in the one who first parts with his valuables, that he will be repaid. Consequently, there may be

less hesitancy in being the first and a greater facility with which the exchange and the social relation can get underway.” (1960)

Dette aspektet ved resiprositet kan lede til at man hjelper en person man ikke kjenner. Selv om vi ikke kan forestille oss konkret hvordan tiggeren noen gang skal komme til å gjengjelde vår hjelp, kan den internaliserte normen om resiprositet vekke giveren i oss.

Når vi står overfor et konkret tilfelle av andre mennesker i nød, som f.eks. når vi ser tv-bilder fra jordskjelv-katastrofer, hender det at vi foretar et imaginært rollebytte. Man forestiller seg selv i situasjonen til den trengende, og den trengende i ens eget sted. Kolm (2005) kaller dette ”putative reciprocity”: tilsynelatende eller angivelig resiprositet. Vi hjelper den trengende fordi hvis situasjonen hadde vært omvendt, forventer vi at den andre ville ha hjulpet oss. Det er nok mer sympatisk for de fleste å forstille seg rollebyttet i forhold til et menneske som uforskyldt rammes av en naturkatastrofe, enn i forhold til en tigger som vi godt kan forestille oss var mer selvhjulpent. Allikevel kan f.eks. ulike oppfatninger omkring det offentlige hjelpeapparats uskikkethet og uheldige omstendigheter som har ført tiggeren dit han sitter, svekke oppfatelsen om at man bare kan takke seg selv dersom man sitter på gata og tigger i Norge.

Ifølge McIntosh og Erskine (2000)<sup>16</sup> hadde mange av de motstridende forpliktelsene som synet av en tigger vekket, røtter ned i de de intervjuede personenes forståelse av ”samfunn”, ”stat” og ”system”, oppfatninger om velferdssatatsens ansvar, individets moralske ansvar overfor andre, og oppfatninger om å gi og om resiprositet. ”Beggars are seen to be, in part, ’moral strangers’ but also close enough to us to be in some way our moral responsibility – even those who took the ’hardest line’ on not giving to beggars thought those who beg had been let down somewhere along the line by the ’system’.” (McIntosh og Erskine, 2000, s. 9)

Resiprositet kan også bidra til at man ikke hjelper en som ber om det, dersom man mistenker ham eller henne for å utnytte systemet. Bowles og Gintis (2000) antar at resiprositet kan begrunne den avtagende oppslutningen om velferdstaten i USA. Mange tenderer til ikke å støtte opp om velferdsprogrammer for de fattige, hvis de har inntrykk av at de fattige selv ikke forsøker å ta sin del av samfunnsansvaret.

---

<sup>16</sup> Intervjuet personer i Edinburg, som daglig var utsatt for tigging.

### 5.2.3 Nyttefunksjon med resiprositet

Levine (1995, referert til i Schram (2000)) presenterer en funksjon, med et element han kaller resiprokalt altruisme, hvor nytten,

$$(6) \quad U^L = U_i^I + \sum_{j \neq i} (a_i + ba_j/1+b) U_j^I,$$

er en sum av egen direkte nytte  $U_i^I$  og en vektet sum av andres  $U_j^I$ . Vekten av  $j$ 's nytte i individ  $i$ 's nyttefunksjon bestemmes av to parametre; egen "altruisme" ( $a_i$ ) og i hvilken utstrekning denne "altruismen" er avhengig av å gjengjeldes av andre ( $b$ ). Teorien baserer seg på antakelsen om at personer er mer "altruistisk" dersom de forventer at andre også skal være det.<sup>17</sup> Det antas at motivasjonen for en handling er bestemt av i hvor stor grad man antar at den (de) andre skal gjengjelde den.

Dersom vi forestiller oss at tiggeren personlig skal kunne gjengjelde vår handling, kan det se ut som  $b$  er svært liten. Hvis vi derimot antar at våre handlinger inngår i et "pool" av gode gjerninger, en slags religiøs tanke om at gjør du mange gode gjerninger, skal det også gå deg godt, så kan  $b$  være stor også i dette tilfellet.

### 5.3 Sosiale normer

Sosiale normer er adferdsregler, som er basert på felles oppfatninger om hvordan man bør oppføre seg. Avvik fra regelen utløser kontrollmekanismer i form av uformelle sosiale sanksjoner for å tvinge aktøren til å handle i henhold til normen. Til forskjell fra rasjonell adferd, som sier "Hvis du vil oppnå X, gjør Y", er sosiale normer ifølge Elster (1989) kjennetegnet ved at de er "non-outcome oriented". De enkleste sosial normene er av typen "gjør X" eller "ikke gjør X", mens mer komplekse normen kan si "Gjør Y hvis alle andre gjør X". I tillegg til andre personers reaksjoner, opprettholdes normenes gyldighet av følelser av pinlighet, skam og skyldfølelse når de brytes. "Social norms have a grip on the mind that is due to the strong emotions their violations can trigger" (Elster, 1989). Har vi internalisert en norm, sanksjoneres vi oss selv, og handler i henhold til normen også når vi ikke blir sett av andre og ikke utsettes for deres sanksjoner og belønninger. Elster påpeker at det er *the grip of the mind* som gjør normen kraftfull, men også gjør personer som har internalisert normen til potensielle offer for manipulasjon. Sykdomssimulerende tiggere utnytter denne kraften til sin

---

<sup>17</sup> Jeg har satt altruisme i anførselstegn her fordi denne bruken av begrepet ikke stemmer overens med definisjonen av det slik jeg bruker det: Altruisme er ingen reaksjon på andres adferd og innebærer heller ingen forventning om gjengjeldelse. Slik Levine setter sammen sin funksjon, refererer den i større grad til resiprositet.

fordel. I sin undersøkelse i Edinburg, fikk McIntosh og Erskine (2000) svar som tydet på at for mange er tiggerens tilstand ofte ikke troverdig. Flere av de intervjuede tvilte på om tiggerne virkelig var ekte, genuint trengende, og de følte at de ofte ble forsøkt utnyttet av arbeidsskye elementer, som ”you know leave their car parked somewhere else and come out and sit and beg” (McIntosh og Erskine, 2000, s.7). Tvil omkring tiggerens troverdighet undergraver vår oppfatning av han som en ”verdig” mottaker av hjelp; vi ønsker ikke å gi til en som kunne ha klart seg selv.

### **5.3.1 Normer i konflikt**

Mange normer er relevante i forhold til det å hjelpe andre; normer for å gi, for resiprositet, sosial ansvarlighet, rettferdighet, likhet.<sup>18</sup> Det å være hjelpsom blir belønnet i vårt samfunn, og for å bli belønnet, er vi hjelpsomme. Belønningene kommer innenfra en selv og fra omgivelsene. Når våre internaliserte verdier bekreftes av at vår adferd blir godt mottatt, forsterkes de. Summen av de indre og ytre belønningene veier for å utføre en handling til gode for andre, mens kostnadene ved handlingen veier imot. Når summen av belønningene er høyere enn kostnadene retter vi også vår handling til de andres vel.

I konkrete hjelpe-situasjoner står ofte ulike, simultant relevante, normer i konflikt med hverandre, og vi må avveie hvilken norm som i det konkrete tilfellet gjelder. Ulike individer har ulik kunnskap om normer, og det varierer hvilke normer vi anser som relevant. Selv når vi er enige om relevansen av en spesifikk norm, kan ulik sensibilitet overfor de sosiale sanksjonene og belønningene medføre uenighet omkring hva som er den riktige handlingen.

Normen om likhet og normen om rettferdighet er viktige motivasjoner for å yte hjelp, ansvarlighet og pliktfølelse vil blant mange andre internaliserte regler påvirke ens vurdering. På den andre siden finnes det en normer som byr oss å ikke ligge andre til last. ”There is a social norm against living off other people and a corresponding normative pressure to earn one’s income from work.” (Elster 1989). Når vi står overfor en tigger som ber om penger, er det godt mulig at vi kommer i konflikt med oss selv, av de mange sosiale normer og moralregler som til dels står i konflikt til hverandre, men like fullt må vi ta vår beslutning om å gi eller ikke gi.

---

<sup>18</sup> Se eksempler på ulike grupper av normer i Elster (1989)

Et eksempel på hvordan en normativ avgjørelses-prosess i en observert nødsituasjon arter seg finner vi hos Schwartz og Howard (1981): Prosessen starter med at man oppfatter nødsituasjonen og ser personen som trenger hjelp. Man gjennomgår en tre-trinns-avgjørelse: Er dette en nødsituasjon? Kjenner jeg handlingsalternativer som kan avhjelpe situasjonen? Anser jeg meg i stand til å utføre handlingen? Dersom ett av disse spørsmålene besvares med nei, er det en utvei ut av situasjonen, og man yter ikke hjelp. Dersom svarene er ja, går man over i motivasjons-modus. Man spør seg om man er moralsk og sosialt ansvarlig for å utføre handlingen i denne konkrete situasjonen gitt sitt personlige sett av internaliserte moralregler og de sosiale normer man anser for relevant. Handlingens implikasjoner vurderes: De fysiske, materielle og psykologiske (frykt, ubehag) konsekvenser som følger direkte av handlingen, konsekvenser for egne indre verdier, og de sosiale følgene, dvs. forventede reaksjoner fra andre. Hvis de moralske og ikke-moralske vurderingene finner den samme hjelpe-handlingen adekvat, går man over i adferdsmodus, og hjelper.

Hvis man enda er i konflikt med seg selv, starter prosessen om igjen. Den mest vanlige metoden for å redusere konflikt i avgjørelses-prosessen, er å svekke egen pliktfølelse gjennom å *redefinere situasjonen*: Man fastslår f.eks. at det er mindre behov for hjelp (at tiggeren simulerer eller overdriver sin ynkelighet). En fornektelse av nødsituasjonen medfører umiddelbar exit. Man kan også vurdere andre handlingsalternativer. Kanskje anser man seg ikke i stand til å utføre den adekvate handlingen (har ikke småpenger eller trenger kontantene til bussbilletten hjem). Man stiller på nytt spørsmål ved egen ansvarlighet: Er dette egentlig mitt problem? (Er det ikke et ansvar for velferdsstaten og det kommunale hjelpeapparatet?) Den trengende får hjelp hvis man ikke har klart å finne en annen utvei ut av dilemmaet mellom moralsk pliktfølelse og ønsket om å bruke sin egen tid, penger og kraft til å dekke egne behov. Denne revurderingen av situasjonen kan også medføre at man takserer de sosiale kostnadene lavere (de andre går jo også bare forbi); det nye cost-benefit-forholdet kan tillate en klar avgjørelse om ikke å hjelpe.

### **5.3.2 Ulikhets-aversjon**

Økonomer har utforsket normenes innvirkning på aktørenes preferanser særlig i forbindelse med forhandlingssituasjoner, og i eksperimentelle spillsituasjoner, hvor aktørene handler strategisk. Bolton and Oeckenfels (1997, referert i Schram (2000)) modellerer en nyttefunksjon som uttrykker rettferdighetspreferanser. De antar i sin fairness-nyttefunksjon at både individuell velstand og relativ velstand er med på å motivere individer.



$$(7) \quad U^F = U^F(x_i, -\alpha_i (x_i^* - 1/n)^2)$$

Nyttefunksjonen har to elementer; eget konsum og et ledd som måler avviket fra gjennomsnittlig konsum.<sup>19</sup> Rettferdighet innebærer at man har negativ nytte av at  $x_i^*$  avviker fra  $1/n$  (lik fordeling). Funksjonen maksimeres for ethvert nivå på  $x_i$  der de andre individene (i gjennomsnitt) også konsumerer  $x_i$ , dvs. at  $x_i^* = 1/n$ . Relativ vektlegging av rettferdighet varierer mellom individer, jo større  $\alpha_i$  er, desto mer ”plages” man av urettferdighet. Optimal adferd avhenger av de andres valg, idet disse påvirker  $x_i^*$  gjennom  $X$ . Siden de andres nyttefunksjoner varierer m.h.t. vektlegging av likhet, påvirkes optimal adferd av ens forventninger om de andres preferansestruktur.

Det kan imidlertid se ut som om det kun er ens egen situasjon relativt til den man oppfatter som rettferdige, som er viktig. At andre er utsatt for en urettferdig fordeling har ikke samme betydning. Gúth og van Damme (1994)<sup>20</sup> utførte et diktator-ultimato spill med tre deltakere, og tolket sine resultater dithen at bare ens egen ”rettmessige”  $1/3$  av kaka er viktig. Hvordan de resterende  $2/3$  blir fordelt er uviktig. I spillet var det tre deltakere,  $X$  foreslo hvordan en pengesum skulle deles mellom de tre,  $Y$  aksepterte eller avslo, og  $Z$  var observatør.  $Y$  fikk variert informasjon om hvem av deltakerne som fikk hva; enten alles beløp  $(x, y, z)$ , kun sitt eget beløp  $(y)$ , eller kun observatørens beløp  $(z)$ . Et slående resultat var at observatøren stort sett ikke fikk noe av beløpet, unntatt i de tilfellene hvor kun  $(z)$  ble opplyst. Ifølge Schram (2000) fant Bolton og Ockenfels at disse resultatene stort sett stemte overens med prediksjoner gjort med deres fairness-nyttefunksjon.

### 5.3.3 Rettferdighetsidealer

Ulike rettferdighetsidealer kan komme til uttrykk når et felles utbytte skal fordeles. Disse varierer m.h.t. i hvor stor grad de tar hensyn til individers innsats og til deres evne til å bidra. Cappelen, Hole, Sørensen og Tungodden (2005) utførte et eksperiment bestående av et ultimatum spill med forutgående produksjonsfase for å se på individenes oppfatningen av en rettferdig utbyttefordeling, stilt overfor motspillere med ulik bidragsevne (utbyttebestemmende faktor som individene ikke kunne påvirke) og ulik innsats

<sup>19</sup>  $x_i^* = x_i / \sum_j x_j$  er individ  $i$ 's andel av totalt konsum.  $1/n$  er gjennomsnittlig andel,  $n$  er antall individer i økonomien.  $\alpha_i$  angir individ  $i$ 's vektlegging av en lik fordeling av godene.  $\alpha_i > 0$ .

<sup>20</sup> Referert i A. Schram (2000))

(utbyttebestemmende forhold som individene selv rådet over). De skilte mellom tre rettferdighetsidealer:

**egalitarianisme:** lik fordeling uavhengig av innsats og evne,

**liberal egalitarisme;** ønsker utjevning mht. ulikhet i evne, men tillater at de som yter mer får mer av utbyttet, og

**liberalisme;** fordeling etter innsats, ulikheter mht. evner er irrelevant.

Cappelen et al. bruker en Bolton-Oeckenfels nyttefunksjon, hvor  $a$  betegner individets evne til å bidra og  $q$  er individets innsats i frambringning inntekten,  $y$ . Individ  $i$ 's nytte kan uttrykkes ved:

$$(8) \quad U_i(y; a, q) = \gamma y_i - \beta_i / 2 [(y_i - m^{k(i)}(a, q))]^2,$$

der  $\gamma > 0$ , er individ  $i$ 's vektlegging av inntekt og  $\beta_i \geq 0$ , er vekten tillagt en rettferdig fordeling. Individ  $i$ 's rettferdighetsideal uttrykkes ved  $m^{k(i)}$ . Hovedresultatet i undersøkelsen var at de kunne fastslå at det finnes ulike rettferdighetspreferanser, og at personer vektlegger rettferdighet ulikt i sine valg.<sup>21</sup>

#### 5.3.4 Moral motivations

En modell i slekt med fairnessfunksjonene er "a model of moral motivation" av Brekke, Kverndokk og Nyborg (2000), som har moralsk identitet ( $I_i$ ) som et element i nyttefunksjonen. Ideen er at det er mulig å forbedre sitt eget moralske selvbilde ved å legge sin faktiske adferd nærmere opp til den man anser å være den ideelle. Man kan altså oppnå høyere nytte ved å gjøre noe som mer i samsvar med det man mener er det moralske riktige. De benytter nyttefunksjonen

$$(9) \quad U_i = U_i(x_i, I_i), \quad \text{der} \quad I_i = f(e_i, e_i^*) = -a(e_i - e_i^*)^2, \quad a > 0$$

$e_i^*$  er den ideelle moralske handlingen til individ  $i$ , og  $e_i$  den faktiske innsatsen. Individ  $i$  vil ønske å minimere avstanden mellom den faktiske og den ideelle handlingen (unngå skam og

---

<sup>21</sup> Cappelen et al. fant at 30 % av aktørene la så lite vekt på rettferdighet at de ikke ønsket å dele noe med den andre parten, 40% av aktørene avveide egoistiske hensyn mot rettferdighet, og 30% brydde seg relativt mer om å dele rettferdig. I utvalget identifiserte de 39,7% som strengt egalitære, 43,4% som liberale egalitære, og 16,8% som liberale individer, noe som vi kan anta avspeiler utvalgets sammensetning av førsteårs økonomistudenter fra NHH.

skyldfølelse) og komme så nært maksimumspunktet som mulig, der  $e_i = e_i^*$  og  $I_i = 0$ . Dette resonnementet impliserer at handlingen er motivert av et privat gode; den individuelle verdsetting av ens eget selvbilde som sosialt ansvarsfullt individ, og indikerer at moralsk adferd bunner i et ønske om å ha god samvittighet.

I sin artikkel "Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic theory" introduserte Sen (1977) behovet for å skille mellom "sympathy" og "commitment". Sympati for andre innebærer at vi har egen nytte av at det går den andre vel, mens forpliktelse viser til oppfattelser av hva som er den riktige handlingen, utfra f.eks. moralske hensyn, i en gitt situasjon. Det er handlinger motivert utfra "commitment", som kan være ikke-egoistiske ifølge Sen, mens handlinger motivert av sympati alltid vil være egoistiske, da man øker sin egen nytte ved å bidra til at den andre får det bedre. "One way of defining commitment is in terms of a person choosing an act that he believes will yield a lower level of personal welfare to him than an alternative that is also available to him" (Sen, 1977, s.327). Sen understreker at commitment ikke spiller noen stor rolle i studiet av konsumentens adferd i forhold til private goder, men nevner politisk motivert boikott av sør-afrikanske varer under antiapartheid-kampen som et eksempel på at det har relevans og at dette bør ha konsekvenser for utviklingen av økonomisk teori. "...it drives a wedge between personal choice and personal welfare, and much of the traditional economic theory relies on the identity of the two." (Sen, 1977, s. 329)

#### **5.4 Warm-glow giving**

Begrepet "warm-glow giving" viser til at noen individer har glede av å gi. Gaven i seg selv er viktig for giveren, ikke hvilken betydning den har for mottakeren. Andreoni (1990) lanserte denne teorien som en forklaring på at veldedighet tross alt virker, etter å ha vist at en modell som framstiller giverne som rene altruister, ikke kan forklare veldedighet i større økonomiske enheter, hverken m.h.t. hvor mange som deltar eller hvor mye de bidrar. Andreoni viser at når antall individer i økonomien går mot uendelig, reduseres antall personer som gir til et offentlig gode til en meget liten gruppe, og deres gjennomsnittlige bidrag går mot null. Dette strider mot empiriske funn. I USA utgjorde frivillige, private bidrag til veldedige formål 2% av BNP i 1971, og andelen har steget siden da.

Andreoni bruker en nyttefunksjon av typen

$$(11) \quad U = U(x_i, z_i),$$

der  $z_i$  er individ  $i$ 's gave til et veldedig formål, eller bidrag til et offentlig gode. Gaven anses som et rent privat gode, og nytten eller gleden ved  $z$  kan forårsakes av rent egoistiske motiver, der gaven gis f.eks. for å øke egen anseelse, smigre eller forføre, eller den kan utløses av at man gjør "det riktige" utfra sin oppfatning av hvilke sosiale regler som gjelder, moralsk pliktfølelse eller medlidenhet. Dvs. den underliggende sammenhengen som utløser den gode følelsen kan spenne fra ren altruisme via resiprositet, ulikhets-aversjon og sosiale normer til pur egoisme, men grunnen for at man gir er den gode følelsen man får av det,  $z$ . Gaven er altså en tilsynelatende altruistisk handling utløst av egoistiske preferanser.

Man kan godt forestille seg at personer som gir penger til tiggere får en god følelse av det. Den positive vurderingen av sin egen gave kan være utslag av resiprositet, altruisme, egoisme, sosiale normer, ulikhets-aversjon eller hva som helst. Jeg spør mine intervjuobjekter om det å gi får dem til synes bedre om seg selv, og om de gir for å lindre egen samvittighet. Positive svar tolker jeg dithen at det er gaven i seg selv som har verdi for giveren.

#### 5.4.1 Altruisme og warm-glow giving

Anderson, Goeree og Holt (1998) kombinerer altruisme med warm-glow-giving i sin nyttefunksjonen<sup>22</sup>, og argumenterer for at individuelle preferanser ofte er en blanding av det de kaller "pure altruism" (man bryr seg om nytten for de andre) og "warm-glow altruism" (man bryr seg om å bidra til andres eller felles beste). En slik funksjon kan da se ut som:

$$(12) \quad U = U_i(x_i, z_i, U_j(z_j)), \quad (j \neq i),$$

Individ  $i$  legger vekt både på eget konsum ( $x_i$ ), gaven i seg selv ( $z_i$ ) og på den effekten gaven har på nyttenivået til mottakeren,  $U_j(z_j)$ . I mine empiriske undersøkelser forventer jeg også å finne preferanser som er sammensatt av disse elementene. Jeg antar at av de som gir penger til tiggere, vil noen legge større vekt på at de ønsker å bidra til å forbedre tiggerens situasjon, og mindre vekt på å redde sin egen dag, mens for andre kan blandingsforholdet være omvendt.

---

<sup>22</sup> I en offentlig gode modell benytter Anderson et al. (1998) nyttefunksjonen  $U_i = \Pi_i + g x_i + \alpha \sum \Pi_j$  (for alle  $i \neq j$ ), der  $\Pi_i$  er individ  $i$ 's konsum av private goder og det offentlige godet (payoff), mens  $x_i$  er individ  $i$ 's bidrag til det offentlige godet. Parameteren  $g$  uttrykker warm-glow av eget bidrag, mens  $\alpha$  er en "coefficient of sympathy", som vektet individ  $i$ 's nytte av andres konsum (payoff). Ifølge forfatterne skal Edgeworth ha innført denne formuleringen allerede i 1881.

## 6 Nyttefunksjonene og empirisk identifisering av preferansene

I den forutgående diskusjonen har vi sett at ulike nyttefunksjoner kan uttrykke ulike preferanser, og dermed også motiver for å gi til tiggere. I tabell 1 gir jeg en oversikt over motiver for å gi til tiggere og påstander som kan identifisere disse motivene, slik jeg anvender dem i den empiriske undersøkelsen, samt de nyttefunksjonene som uttrykker tilsvarende preferanser.

**Tabell 1** Empirisk identifisering av motiver for å gi til tiggere med henvisning til nyttefunksjoner som uttrykker tilsvarende preferanser.

Motivasjon	Påstand: Jeg gir til tiggere fordi...	Nyttefunksjoner
Egoisme	...det får meg til å synes bedre om meg selv. ...det letter min samvittighet.	Warm-glow-giving: $U = U(x_i, z_i)$
Normer	...jeg ble oppdratt til å hjelpe de svake. ...det er urettferdig at noen har så lite at de må tigge. ...jeg føler meg moralsk forpliktet til å gi.	Fairness : $U = U(x_i, -\alpha_i (x_i^* - 1/n)^2)$ Moral motivations: $U = U_i(x_i, I_i)$
Altruisme	...jeg synes synd på dem. ...jeg ønsker å lindre tiggerens lidelser litt.	Altruisme: $U = U_i(x_i, U_j(x_j))$ Sens Gruppe-velferd: $W_i = U_i + \sum_{j \neq i} \alpha_{ij} U_j$
Resiprositet	...dersom jeg kom i en liknende situasjon ville jeg ønsket at andre skulle gi til meg. ...det reduserer vinnings-kriminaliteten, og det er bra for oss andre.	Resiprositet: $U = U_i^1 + \sum_{j \neq i} (a_i + b a_j / (1+b)) U_j^1$

Personer som svarer vedkjennende på påstandene ”jeg gir til tiggere fordi det får meg til å synes bedre om meg selv” eller ”...fordi det letter min samvittighet” har egoistiske motiver for å gi. Det er gaven i seg selv som har nytte for dem, og gitt at det er det eneste motivet de har for å gi, kan deres preferanser best uttrykkes ved Andreonis Warm-glow-giving funksjon. Når de gir penger til tiggeren blir de glad på egne vegne, de føler seg snille, og har positiv nytte av sitt eget bidrag. Den gode følelsen det gir å hjelpe andre, kan imidlertid ha sin årsak f.eks. i at man følger sosiale regler, eller at man føler seg mer vel hvis man forsøker å rette på noe som ”galt”. Dette ville gjøre den gode følelsen til en bivirkning av at man følger andre motiver. Slik som hver av påstanden ble framsatt, uttrykker de kausale sammenhenger, og jeg tolker det slik at individene som sa seg enig i dem, medga at de beskrev direkte, ikke indirekte motiver for handlingen.

Sosiale og moralske normer er motiver som kan uttrykkes ved hjelp av f.eks. fairnessfunksjonen eller ved funksjonen med moral motivations. I forhold til tiggeren kan rettferdighets-oppfatninger og ulikhets-aversjon ha relevans. Ens egen velstand kan virke enorm relativt til tiggerens, selv om man ikke tilhører høyinntektsgruppen i samfunnet. Å se at noen ikke har hverken tak over hodet eller penger til å dekke sine grunnleggende behov kan også virke urettferdig. Om man anser tiggeren som skyldig eller uskyldig i sin egen situasjon kan være avgjørende for om man anser ham for en ”verdige” eller ”uverdige” mottager for hjelp. Alt etter hvilket rettferdighetsideal man har, jfr. Cappelen et al. (2005), vil man eller vil man ikke oppfatte det som urettferdig at noen har så lite at de må tigge. Positive svar på påstandene ’Jeg gir til tiggere fordi jeg ble oppdratt til å hjelpe de svake’, og ’...fordi det er urettferdig at noen har så lite at de må tigge’, innebærer at vedkommende har preferanser som kan uttrykkes ved fairnessfunksjonen. Mens moral motivations bedre kan representere utsagnet ’jeg gir til tiggere fordi jeg føler meg moralsk forpliktet til det.’

Utifra den teoretiske diskusjonen i tidligere kapitler, antok jeg at motivasjonen for å gi både ligger i den forventede effekten av å gi for giveren selv og i den forventede effekten for tiggeren. Ren altruistisk motivasjon vil ikke medføre at giveren selv får en direkte nytteeffekt av å gi, men han eller hun vil gå ut ifra at tiggeren får nytte av pengene, og tiggerens nytteøkning er positiv for altruisten. For å avdekke altruisme fokuserte jeg på om møtet med tiggeren vekket empati hos giveren, og om han eller hun fokuserte mer på tiggerens situasjon enn på seg selv eller samfunnet, og om han eller hun var villig til å påta seg kostnader for å hjelpe andre. Spørsmål som skulle avdekke at hovedsakelig giveren selv fikk det bedre tilla jeg motivasjons-kategoriene egoisme, normer og resiprositet.

For å identifisere altruisme, lot jeg intervjuobjektene ta stilling til et par påstander som skulle indikere om det å gi til tiggere utløses av at de føler empati overfor tiggeren. Jeg spurte om de syntes synd på dem, og om de ga for lindre lidelse. Positive svar betyr at tiggerens ve og vel er viktig for giveren, og at den altruistiske handlingen utløses av en empatisk reaksjon i møtet med tiggeren. En slik preferanse kan uttrykkes ved en altruistisk nyttefunksjon. Når giveren antar at tiggeren får økt nytte av tier’n, har han selv en indirekte positiv nytte av å gi ham den.

I undersøkelsen spør jeg om folk er i stand til foreta et hypotetisk rollebytte med tiggeren, og se seg selv i en lignende situasjon, og at de derfor er villige til å gi. Jeg spør også om de gir fordi det reduserer vinningskriminaliteten. Ideen er i begge tilfeller at giveren er villig til å

investere i et usikkert framtidig utbytte, et tegn på resiprokal adferd. Giverens preferanser kan uttrykkes med en nyttefunksjon som tar hensyn til antatt gjengjeldelsesvilje hos motparten, som den til Levine, kalt Resiprositet i tabell 1.

## **6.1 Den empirisk undersøkelsen**

### **6.1.1 Undersøkelsesopplegg**

For å samle inn data gjennomførte jeg en spørreundersøkelse i Oslo sommeren 2006. Utfra de ressurser jeg hadde til rådighet, måtte jeg dessverre begrense meg med hensyn til data-innsamlingen. Omfanget av det innsamlede materialet ble derfor nokså ”oversiktelig”<sup>23</sup>.

### **6.1.2 Utvalgsmetode**

Jeg ønsket å bruke observert adferd som utvelgingsmekanisme, og å spørre kun personer som jeg selv så ga til tiggere. Mitt ønske var å intervju dem mens de enda hadde ”adferds-utløseren” i friskt minne, og jeg ville unngå at folk som ikke var givere skulle kunne gi seg ut for å være det i min undersøkelse. Det skulle vise seg at det ble for tidkrevende, og jeg gikk over til også å spørre personer som selv bekreftet at de var givere. Jeg hadde relativt kort tid til rådighet; det er begrenset hvor mye tid den enkelte vil ”gi” en, og jeg gikk ut fra at det ville være lettere å få folk til å svare på noen få enkle spørsmål enn å få dem med på dybdeintervju. Jeg satset derfor på å utarbeide en kort spørreundersøkelse med relativt få, ”riktige” spørsmål, med stort sett forformulerte svarkategorier, som det tok maksimalt tre minutter å gjennomføre.

### **6.1.3 Spørsmål**

Jeg gjennomførte et pilotprosjekt i forkant av den endelige undersøkelsen, med relativt mange spørsmål, for å teste ut hvilke spørsmål jeg kunne stille, og hvordan jeg skulle formulere dem. Hovederkjennelsen fra denne piloten var at de påstanden som individen skulle ta stilling til måtte være så enkle som overhode mulig, og ikke for like hverandre. Komplekse utsagn medførte usikkerhet og ”vet ikke”-svar. For like utsagn førte til at den som ble intervjuet syntes at han allerede hadde svart på det.

Jeg startet intervjuet med å la personene ta stilling til ni påstander om ulike motiver for å gi, hvor de skulle si seg ”helt enig”, ”delvis enig”, ”hverken enig eller uenig”, ”delvis uenig” og

---

<sup>23</sup> Fordi det kan være mulig for intervjuobjektene å kjenne seg igjen i det, er datasettet ikke vedlagt. Spørreskjemaet er i Vedlegg I.

”helt uenig”. I tillegg fantes svarmuligheten ”vet ikke / kan ikke svare”, som jeg ikke leste opp, men skulle krysse av for dersom den intervjuede ikke kunne eller ville svare, noe som ikke forekom. I spørreskjemaet (Vedlegg I) kom disse påstandene i uordnet rekkefølge, uten overskrifter. Man kan spørre ”rundt hjørnet” for å avdekke normer: ”Er dine foreldre positive til at du gjør X?” eller ”Ville vennene dine også ha gjort X?” avslører om dette er en allment akseptert adferd i individets oppvekst og de nåværende omgivelser. Jeg valgte å spørre direkte om folk ga fordi de var oppdratt til det eller om de følte seg moralsk forpliktet til det, og om de mente at det var urettferdig at noen ”må tigge”. Likeledes spurte jeg direkte om de følte medlidenhet, for å avdekke empati.

Jeg stilte to åpne spørsmål. Etter at respondenten har tatt stilling til de ni påstandene, spurte jeg om han eller hun hadde andre grunner for å gi til tiggere. Her var det rom for frie formuleringer og aspekter som jeg hadde utelatt eller ikke tenkt på. Mot slutten av intervjuet stilte jeg et spørsmål om hva personene trodde kunne være årsaker til at mange av ”de andre” ikke gir. Disse meningene ønsket jeg heller ikke å påvirke med forformulerte svaralternativer.

Tre av tilsammen åtte ja/nei-spørsmål skulle avdekke om personene var villige til å påta seg ekstra kostnader for å hjelpe andre, noe jeg ville tolke som altruistisk: ’Hender det at du gir så mye at du må avstå fra å kjøpe noe til deg selv?’, ’Hender det at du går omveier for å gi til en tigger?’ Og ’Gir du til fler enn én tigger på en dag?’.

Spørsmålene om kjønn, alder, hovedbeskjeftigelse, årsinntekt og utdanning stilte jeg helt på slutten av samtalen. Selv om utvalget, og dermed hele undersøkelsen, ikke er statistisk representativt for Oslo eller Norges befolkning, var det av interesse å se hvordan individene som ble intervjuet fordelte seg over disse variablene, og i hvilken grad disse variablene kunne ha forklarende kraft i forhold til de ulike motivasjonene.

#### **6.1.4 Feilkilder**

I undersøkelser omkring motivasjon og preferanser, har vi problemer forbundet med ikkeobserverbarhet. Vi kan bare observere handlingen, ikke den bakenforliggende utløseren. I tilfeller hvor vi ikke kan observere direkte, er vi ofte henvist til å be folk å selv begrunne sine handlinger. Her kan det oppstå feilrapportering. I tillegg til at man kanskje ikke stiller de riktige spørsmålene på den riktige måten, kan folk svare avvikende fra det sanne svaret for å



virke mer i tråd med sitt prefererte bildet av seg selv. Dette må man ta hensyn til når man tolker resultatene.

## **6.2 Datainnsamlingen**

Min datainnsamlingsperiode falt dessverre sammen med politiets såkalte ”oppryddingsaksjon” sommeren 2006, hvor de satte inn ekstra ressurser for bl.a. å holde tiggerne borte fra Karl Johan og nært omliggende gater, noe som førte til at det var færre tiggere i gatene. Givergleden blant folk var i tillegg nokså dempet, noe jeg etterhvert forstod hang sammen med ferietiden. I fellesferien er mange Oslo-borgere på ferie og mange utlendinger i Oslo, og turister gir stort sett ikke til tiggere. Selv om jeg ved en håndfull anledninger observerte tiggere i omlag en halvtime av ganger, var det sjelden jeg observerte at noen ga dem penger, og de få som ga, ville som oftest ikke bli intervjuet. Jeg gikk derfor over til å intervju personer jeg traff tilfeldig på gaten eller andre steder som kunne huske sist gang de ga til en tigger. Tilsammen intervjuet jeg 21 personer i løpet av én uke i juli og én uke i august 2006, derav åtte menn og tretten kvinner.

Selve datainnsamlingsprosessen var lærerik, og gjorde meg oppmerksom på mange mulige feilkilder. For det første har selve utvelgelsesmetoden feilkilder. Det kan være at jeg intervjuet individer som egentlig ikke gir til tiggere, men som sa at de gjorde det fordi de ønsket å være med i undersøkelsen, eller fordi de ville være hjelpsom mot meg. Jeg antar imidlertid at alle de som er med i utvalget er faktiske givere. Det kan også være at jeg henvendte meg til en spesiell type mennesker. Når jeg ser på materialet synes det å være en viss overvekt av høyt utdannede kvinner i førtiårene, noe som kan henge sammen med at jeg har lettere for å komme i kontakt med denne gruppen, men også at de kanskje var mest villige til å la seg intervju.

Andre årsaker til feil i materialet kan være uklare spørsmål og gale svaralternativer. Selv om jeg hadde prøvd ut spørreskjemaet flere ganger før den endelige undersøkelsen oppstod det usikkerhet underveis. Ved et par anledninger var det åpenbart at det var vanskelig for respondenten å gi et svar som passet inn i en av svarkategoriene, noe jeg antar var mest et utslag av at de ikke kunne bestemme seg, fordi de ikke hadde tenkt over problemstillingen før. Det hendte også at jeg fikk følelsen av at noen ikke helt forstod spørsmålet, f.eks. var det uklart for mange hva som sorterer under ”frivillig, veldedig arbeid”; at å betale medlemskontingent i Røde Kors ikke er arbeid. I slike tilfeller gjentok jeg spørsmålet, men av hensyn

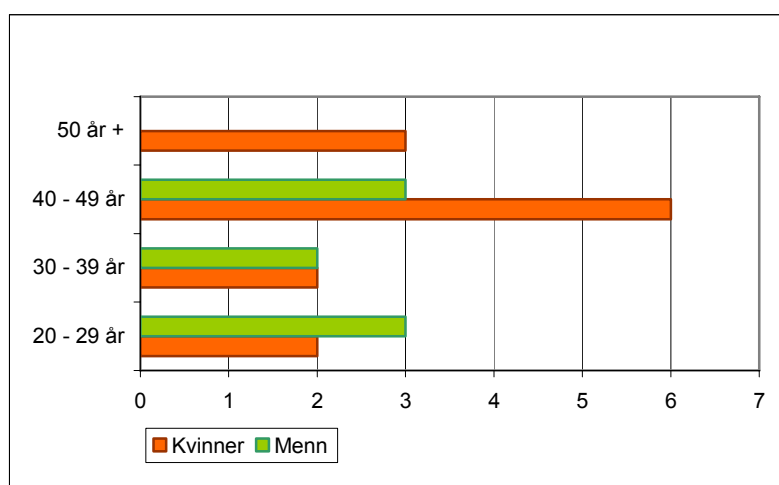
til prinsippet om at det helst skal være like forhold og alle skal få de samme spørsmålene i den samme rekkefølgen, var det i en del tilfeller ikke mulig å yte nok hjelp til at jeg kunne være helt sikker på at svarene ble ”riktige”. Jeg lærte at man for en del spørsmål bør be om spesifisering, alternativt ha flere svarkategorier enn bare ja og nei.

Å tidsavgrense forekomsten av det jeg spurte om, kunne også gitt mer presise svar. Det var f.eks. tre i utvalget som hadde gitt blod for mange år siden. Det var i disse tilfellene ikke vanskelig å krysse av i nei-ruten, men ”Er du blodgiver?” burde vært erstattet med ”Har du gitt blod de siste 12 måneder?”, for å avgrense de aktive fra de ikke aktive givere.

## 6.3 Datautvalget

### 6.3.1 Demografiske egenskaper

I utvalget er det 21 givere, og materialet kan på ingen måte betraktes som tilstrekkelig stort eller tilstrekkelig representativt for befolkningen til å utføre statistiske analyser på, som det kan generaliseres utfra.



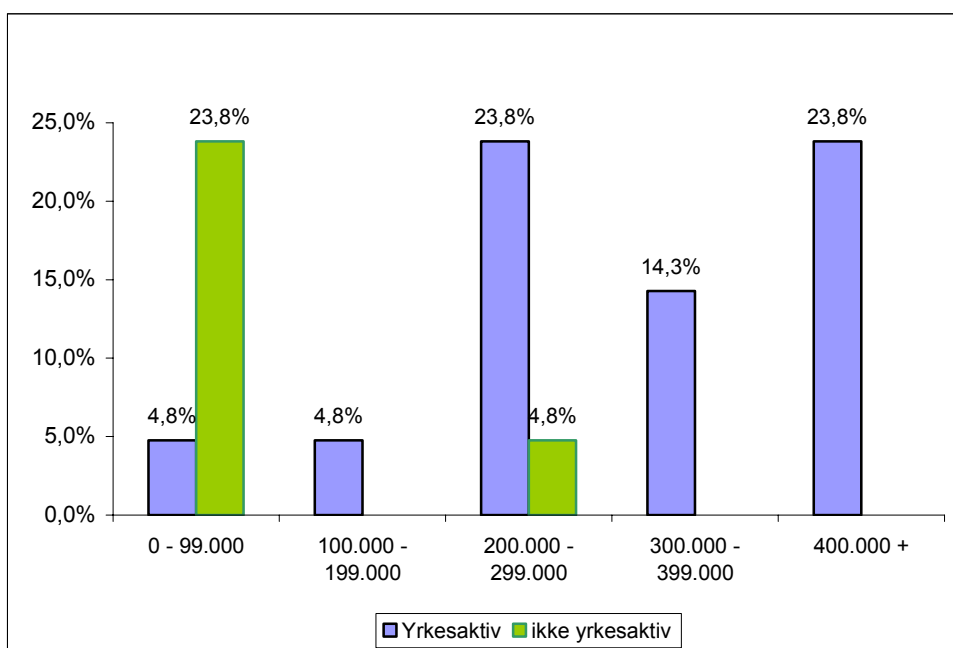
Figur 2 Utvalgets kjønns- og alderssammensetning

Utvalget bestod av åtte menn og tretten kvinner, i alderen 21 til 70 år. Figur 2 viser en grafisk framstilling av utvalgets menn og kvinner fordelt på aldersgrupper. Som tidligere nevnt er det en viss overvekt av kvinner i 40-årsalderen i materialet.

### 6.3.2 Inntekt og yrkesaktivitet

Av de spurte var 71% yrkesaktive. Gruppen som ikke hadde lønnsarbeid som hovedbeskjeftigelse (29%) bestod av fire studenter, en arbeidsledig og en pensjonist. De fleste

som ikke var i arbeid hadde brutto inntekt under 100.000 kr forige år. I alt hadde 1/3 av utvalget en årsinntekt under 200.000 kr mens 2/3 tjente over 200.000 kr.

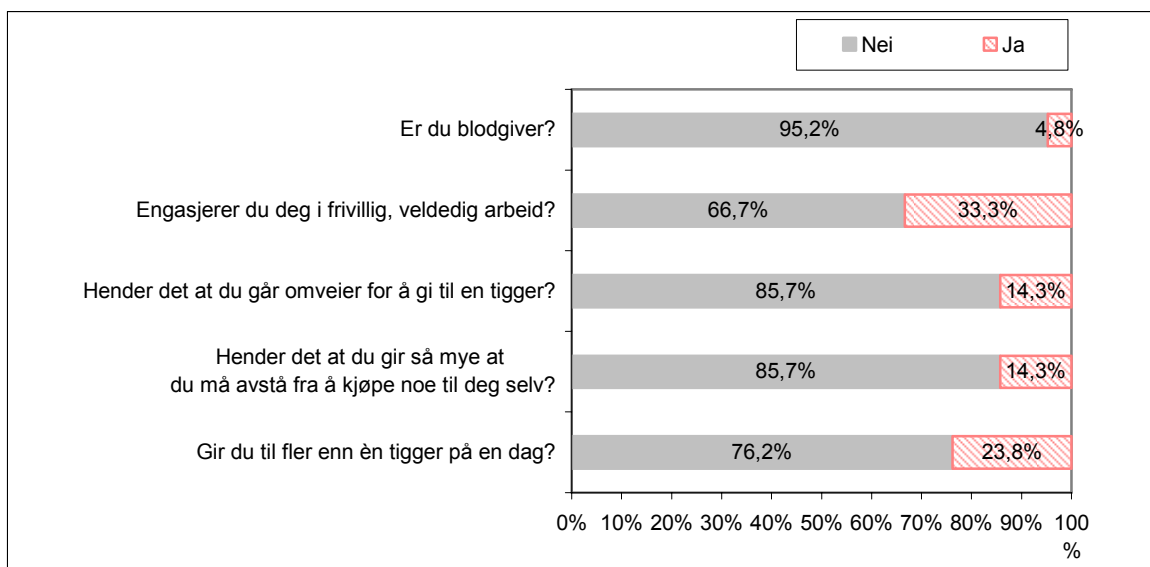


**Figur 3** Prosentvis fordeling på innteksklasser etter yrkesaktivitet.

### 6.3.3 Andrenyttige tilbøyeligheter

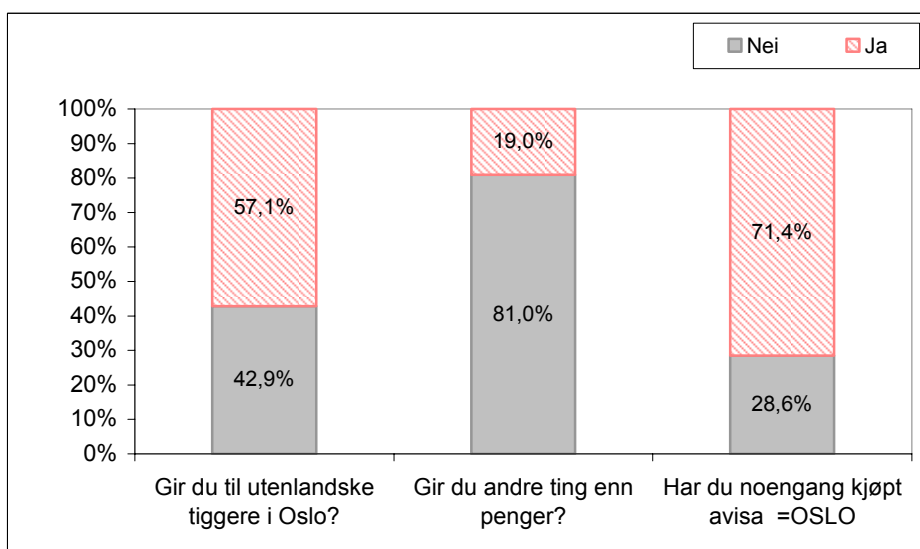
Av utvalget svarte 1/3 at de var engasjert i frivillig veldedig arbeid, mens kun én person oppga å være blodgiver. Dette gir en blodgiverandel på 4,8%, som ligger over landsgjennomsnittet på 2,5% (Heier 2000, referert i Misje, 2001). Det gir imidlertid ingen mening å sammenligne disse to tallene, siden datamaterialet er så lite.

Et mindretall av de spurte var villige til å påta seg ekstra kostnader i forbindelse med å gi til tiggere. Tre svarte at det hendte de gikk omveier for å gi, tre kunne huske at det hadde forekommet én gang at de hadde gitt så mye at de måtte avstå fra å kjøpe ting til seg selv, mens fem svarte at de ga til flere tiggere på én dag. De som oppga en vilje til å yte mer var altså i et mindretall. De aller fleste ga et så lavt beløp at det ikke hadde konsekvenser for deres konsum forøvrig. At det for de fleste holder å gi til én om dagen, underbygger teorien om at det å gi til tiggere også har en funksjon for den enkelte giver, f.eks som en pliktoppfyllelse, og da blir man ikke mer tilfreds ved å gi til én til. I dagens Oslo er forekomsten av potensielle mottagere for tiggergaver ikke det som begrenser dem som ønsker å gi til flere enn én per dag.



**Figur 4** Prosentvis fordeling av ja- og nei-svar på spørsmål med andrenyttig innhold.

Over 70% av respondentene svarte at de hadde kjøpt avisa =OSLO, flere fortalte at de hadde alle utgivelsene hjemme. Tiltaket ble lovprist av de fleste, fordi det viste at selgerne var villige til å gjøre noe selv for å forbedre sin situasjon. Fem personer oppga at de i tillegg til penger også ga andre ting, som et par rosinboller, et beger kaffe, eller en hamburger, men over 80% av de spurte oppga at de aldri ga annet enn penger. Godt over halvparten (57%) av de spurte sa at de også ga til utenlandske tiggere Oslo. Dette var noe overraskende etter at det stadig har vært avisoppslag om antatt organisert tigging blandt utenlandske tiggere i Oslo, og at høytstående lokalpolitikere med denne begrunnelsen har oppfordret folk til ikke å gi til denne gruppen.



**Figur 5** Prosentvis fordeling av ja- og nei-svar. 57% ga til utenlandske tiggere. 4/5 ga aldri annet enn penger, og 71 % kjøpte gateavisa =OSLO.

## 6.4 Dataanalysen

### 6.4.1 Variablene

For å være i stand til å utføre en regresjonsanalyse og å tolke resultatene av den, måtte jeg gjøre om verdiene til en del av variable til tallverdier. Ved å oversette graden av enighet til tall kunne jeg simulere at de var verdier på en skala fra 1 til 5. Alle dimensjonene og alle enkeltpåstandene fikk verdiene 1 for 'helt uenig', 2 for 'delvis uenig', 3 for 'hverken enig eller uenig', 4 for 'delvis enig' og 5 for 'helt enig'. Jeg antok dermed implisitt at det ikke er større måleavstand mellom 'hverken enig eller uenig' og 'delvis enig' enn mellom 'delvis enig' og 'helt enig'. I realiteten kan vi ikke gå ut fra at det er like "langt" mellom hvert av disse svaralternativene, men jeg forutsatte det her.

Høyeste avsluttede Utdanning kunne anta tre verdier; 1 for alt under videregående skole og tilsvarende, 2 for videregående skole og lignende, og 3 for universitet og høyskole. For inntekt ble de intervjuede personene bedt om å krysse av i det intervallet som passet. Jeg benyttet verdiene 1, 2, 3, 4, og 5 også for denne variabelen; 1 for intervallet 0 - 99.000 kr, 2 for 100.000 – 199.000 kr osv., med 5 som høyeste verdi for et åpent intervall for inntekt over 400.000 kr. Kjønn har to verdier, 1 for kvinne, 0 for mann. Yrkesaktivitet er også en dikotom variabel, hvor de som hadde yrkesaktivitet som 'viktigste inntektskilde eller gjøremål' fikk verdien 1, mens alle de andre, studenter, trygdede, osv., hadde verdien 0. Alle ja/nei-svaren fikk verdien 1 for 'ja' og 0 for 'nei'. Det beløpet de oppga å vanligvis gi til tiggere, fikk verdien 1 for under 5 kr, 2 for 6 – 10 kr, 3 for 11 – 15 kr, 4 for 16 – 20 kr, og 6 for over 20 kr.

### 6.5 "Jeg gir til tiggere fordi..."

Det første inntrykket av datamaterialet var at svarene de intervjuede personene ga, når jeg ba dem om å ta stilling til påstandene om deres egne motiver for å tigge, så ut til å stemme overens med det jeg hadde forventet å finne. Vi ser i Tabell 2 at ca. 81 % av de spurte oppga å gi fordi de syntes synd på tiggeren. Hele 86% var helt eller delvis enig i påstanden om at de ga for å lindre tiggerens lidelser litt. Dette tolker jeg dithen at tiggerens situasjon og velbefinnende er viktig for giverne. En meget stor andel av de intervjuede (ca. 90%) anga å være helt eller delvis enig i at de ga fordi de var oppdratt til å hjelpe de svake. Jeg hadde forventet at flere skulle være uenig i påstanden om at det er urettferdig at noen har så lite at de må tigge, da rettferdighet ikke har samme betydning for enhver, men hele 76% var enige i denne påstanden. Overraskende var at nesten 2/3 av de spurte ikke følte seg moralsk forpliktet

til å gi. Dette kan være begrunnet i at det å tigge også kan anses å være umoralsk, og at situasjonen setter to motstridende moralske oppfatninger opp mot hverandre.

Selv om godt over halvparten av de spurte ofte smilende medgav at de syntes bedre om seg selv når de ga, var 1/3 av utvalget helt eller delvis uenig i påstanden. Andelen som ikke fikk bedre samvittighet av å gi, var nesten 43%, mens 52% mente at det kunne ha en slik effekt på

**Tabell 2 Prosentvis fordeling over graden av enighet omkring påstander om motiver for tigging.**

<b>Jeg gir til tiggere fordi:</b>	Helt enig	Delvis enig	Hverken enig eller uenig	Delvis uenig	Helt uenig	vet ikke / kan ikke svare
<b>Altruisme</b>						
B Jeg synes synd på dem.	52,4%	28,6%	4,8%	0,0%	14,3%	0,0%
H jeg håper å lindre tiggerens lidelse litt.	33,3%	52,4%	4,8%	0,0%	9,5%	0,0%
<b>Normer</b>						
D jeg ble oppdratt til å hjelpe de svake.	28,6%	61,9%	4,8%	4,8%	0,0%	0,0%
det er urettferdig at noen har så lite at de må tigge.	47,6%	28,6%	4,8%	9,5%	9,5%	0,0%
A jeg føler meg moralsk forpliktet til å gi.	0,0%	38,1%	0,0%	33,3%	28,6%	0,0%
<b>Egoisme</b>						
E det får meg til å synes bedre om meg selv.	4,8%	52,4%	9,5%	4,8%	28,6%	0,0%
G det letter min samvittighet.	9,5%	42,9%	4,8%	9,5%	33,3%	0,0%
<b>Resiprositet</b>						
C tiggere reduserer vinnings-kriminaliteten, og det er bra for oss andre.	19,0%	33,3%	4,8%	19,0%	23,8%	0,0%
I dersom jeg kom i en liknende situasjon, ville jeg ønsket at andre skulle gi til meg.	52,4%	23,8%	14,3%	4,8%	4,8%	0,0%

dem. Det er ikke usannsynlig at noen av de spurte kan ha sagt seg uenig i disse påstandene, selv om de føler seg får en positiv følelse av å gi, fordi påstandene innebærer en kausalitet; at det er den gode følelsen som er *årsaken* til at man gir. Dersom en eventuell gode følelsen er en *utilsiktet bivirkning*, må man si seg uenig i utsagnene. Utfra dette tolker jeg at egoistiske motiver ikke er de viktigste når vi gir til tiggere, men at de spiller en viss rolle.

Av de spurte var vel 76% enige i at de ga fordi de ønsket at andre skulle gi til dem dersom de kom i en lignende situasjon. Under 10% var unenige, mens 14% ikke var hverken enig eller uenig, og det var tydelig at disse fant forestillingen om et rollebytte lite tiltalende. Noen uttalte at de hadde vanskelig for å forestille seg å komme i en slik situasjon, mens andre sa at de ikke under noen omstendigheter ville kommet til å tigge på gaten. Uttalelsen om at tigging reduserer kriminaliteten var det delte meninger om. 43% var helt eller delvis uenige; en

kvinne mente at hun ikke ga til noen dersom hun trodde han kunne vært en tyv. Ikke desto mindre var over halvparten av utvalget enige i at tigging var bra for ”oss andre” fordi det reduserte vinnings-kriminaliteten. Svarene på disse påstandene taler i retning av at vi er villige til å investere en god gjerning i dag for en mulig gjenytelse en annen gang, og at dette mulige utbyttet ikke nødvendigvis forventes å komme fra den spesielle tiggeren vi gir til, men fra en hvilken som helst ”noen” i det fellesskapet vi lever i.

### **6.5.1 Motivasjonsdimensjonene**

Jeg anvendte multipl regressjonsanalyse, for bl.a. å se om materialet kunne avdekke hvilke kjennetegn ved individene som kunne være bestemmende for de ulike motivene for å gi til tiggere. I forarbeidet til regressjonsanalysen, ”buntet jeg sammen” påstandene i motivasjonsdimensjoner for å få færre forklarende variable.

Det ville vært mest korrekt å bruke en faktoranalyse for å danne dimensjoner av påstandene. En faktoranalyse analyserer strukturer av korrelasjoner i datasett bestående av mange spørsmål med skalerte svarkategorier, for å avdekke om der finnes felles underliggende faktorer eller dimensjoner. Man kan med denne metoden redusere flere seg imellom relaterte spørsmål til én dimensjon, for å bruke denne i den videre analysen. Siden jeg hadde så få observasjoner, ga faktoranalysene ingen resultater som var meningsfulle i forhold til teorien.

Av den grunn valgte jeg å danne dimensjoner manuelt, i tråd med kategoriene i Tabell 1. Dette gjorde jeg ved å kode om svaralternativene på en skala fra 1 til 5 (”helt uenig”=1, ”delvis uenig”=2, osv.), og beregne gjennomsnittet av hver enkelt respondents svar på de to (og tre) påstandene i hver motivasjonskategori. Disse gjennomsnittene rundet jeg av til nærmeste hele tall, for å kunne benytte den samme skalaen fra ”helt enig” til ”helt uenig” for fordelingen igjen.

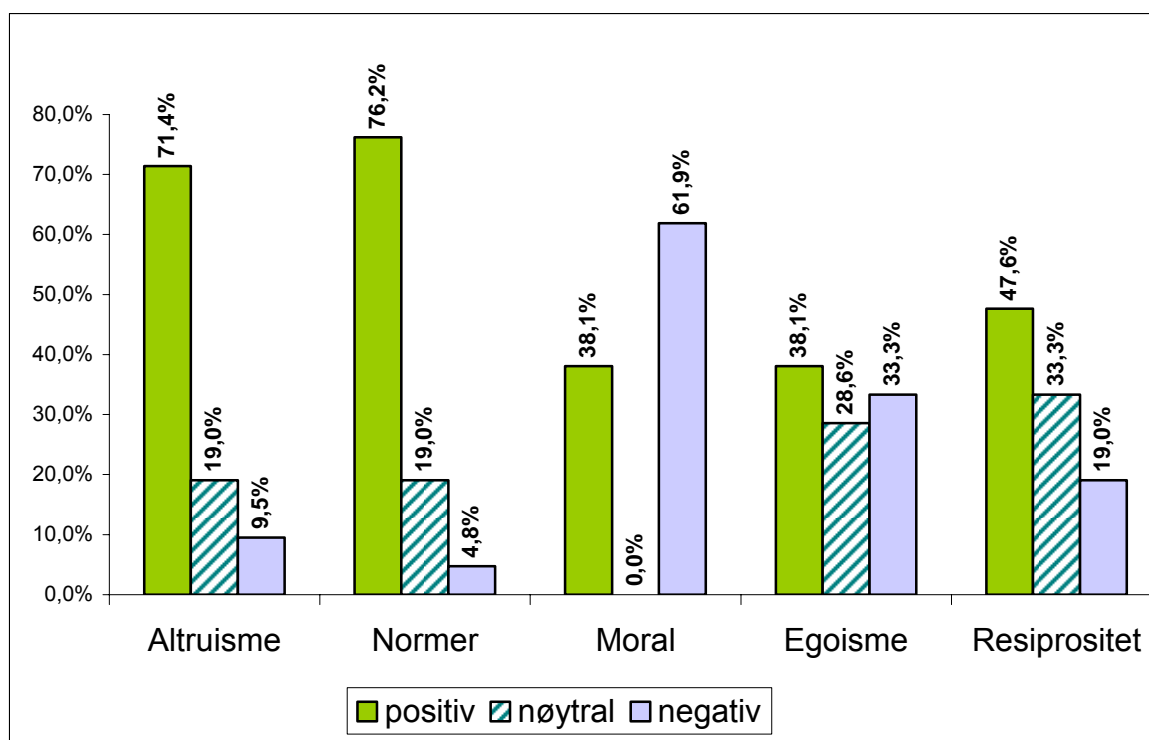
Det viste seg at nesten 2/3 av de spurte svarte at de var helt eller delvis uenig i påstanden om at de hadde moralsk forpliktelse til å gi, mens de resterende 1/3 var helt eller delvis enige. Når jeg dannet motivasjonsdimensjonen ”normer”, forstyrret dette en ellers klar tendens i materialet, idet det fikk svarene til å hope seg opp på midten og individene til å virket indifferente, noe de ikke var på moralspørsmålet. Jeg valgte derfor å skille ut ”morsk forpliktelse til å gi” som egen dimensjon og la de to øvrige påstandene (D og F i Tabell 2)

danne normdimensjonen. Normer består derfor kun av påstandene ”opplært til å hjelpe de svake” og ”urettferdig at noen har så lite...”, og kan sies å uttrykke *ulikhets-aversjon*.

**Tabell 3** Motivasjonsdimensjonene.

	Helt enig	Delvis enig	Hverken enig eller uenig	Delvis uenig	Helt uenig
Altruisme	14,3%	57,1%	19,0%	9,5%	0,0%
Normer (ulikhets-aversjon)	14,3%	61,9%	19,0%	4,8%	0,0%
Moral	0,0%	38,1%	0,0%	33,3%	28,6%
Egoisme	0,0%	38,1%	28,6%	4,8%	28,6%
Resiprositet	14,3%	33,3%	33,3%	14,3%	4,8%

I Tabell 3 kan vi se hvordan dimensjonene, satt sammen i tråd med oversikten over motiver i Tabell 1, uttrykkes ved prosentandeler fordelt på svaralternativene til påstandene i Tabell 2.



**Figur 6** Prosentvis oppslutning om motiver for å gi til tiggere.

I Figur 5 ser vi en grafisk framstilling av motivdimensjonene. Det mest iøyefallende ved figuren er at individene i utvalget er svært positive i forhold til den altruistiske og den normbestemte dimensjonen, med hhv. 71% og 76%. Om de øvrige motivene er det mer delte oppfatninger. Moral er den dimensjonen som polariserer mest, 2/3 er negative, resten er positive. 38% har egoistiske motiver for å gi, mens 1/3 ikke har det. Nesten halvparten av de



spurte slutter opp om de resiprokale påstandene i undersøkelsen. At vi nå har større andel nøytrale individer enn i det opprinnelige materialet, kommer av at en høy verdier på ett av spørsmålene og lav på det andre gir et gjennomsnitt i midten.

Det er flere svakheter ved denne måten å tolke data opp mot teorien. Det kan for det første være for få påstande i dimensjonen, til at den på en uttømmende måte skal beskrive hver av motivene. Hensynet til at intervjuet skulle være av kort varighet gjorde at jeg valgte å begrense antall påstander. For det andre kommer den relative vektleggingen av motivene ikke til uttrykk i materialet. Jeg stilte ingen spørsmål for å avdekke om individene f.eks. vektla den moralske pliktfølelsen eller sin egen tilfredshet mest i sin avgjørelse. Et enkelt spørsmål om hva som var den viktigste grunnen til å gi, kunne kanskje de fleste ha svart på, men en rangering av flere motiver er det mindre trolig at så mange hadde ”tatt på strak arm”. For å avdekke den relative viktigheten av motivene, hadde det vært nødvendig med en mer omfattende undersøkelse med et større datamaterial med langt større og mer representativt utvalg.

## **6.6 Regresjonsanalyser**

Ved hjelp av programvaren PcGive, kjørte jeg regresjoner på datamaterialet. Jeg vil påpeke at jeg med et så lite materiale som jeg hadde til rådighet ikke kan si så mye om verden generelt. Man kan med så få respondenter ikke være for forsiktig med å gjøre slutninger utover det man faktisk har observert, og jeg håper at jeg ikke har kommet i skade for å generalisere noe utover dette.

I analysen benyttet jeg både de enkelte påstandene om hvorfor man gir til tiggere og de fem motivasjonsdimensjonene som jeg hadde dannet utfra disse. Jeg hadde to hovedperspektiver å belyse. For det første var det interessant å se på i hvilken grad sosioøkonomiske egenskaper ved respondentene var bestemmende for forekomsten av de ulike motivasjonsdimensjonene. For det andre så jeg på hvilke faktorer som kunne være bestemmende for hvor høyt beløp respondentene vanligvis ga.

### **6.6.1 Hvilke faktorer påvirket de ulike motivene for å gi til tiggere?**

Tabell 4 er en oversikt over de ulike motivasjonsdimensjonene og estimatene jeg fikk ut av regresjoner jeg kjørte med hver enkelt av dem opp mot variablene kjønn, alder, yrkesaktivitet,

inntekt og Utdanning. Analyseresultatene er presentert i en spalte for hver regresjon. Estimaten til koeffisientene er ført opp med t-verdiene i parentes under estimatet.

Statistisk modell:

$$\text{Motivasjonsdimensjon} = b_0 + b_6 \text{ alder} + b_7 \text{ kjønn} + b_8 \text{ inntekt} + b_9 \text{ utdanning} + b_{10} \text{ yrkesaktivitet} + e,$$

hvor b-ene står for koeffisientene som skal estimeres og e er et stokastisk restledd.

Estimatene for konstantleddet ( $b_0$ ) har jeg ikke tolket i hvert enkelt tilfelle. Med unntak av konstantleddene for altruisme og normer, er disse estimatene er i likhet med alle de øvrige estimatene i beregningene ikke signifikante, og må gis en forsiktig tolkning mhp. verdiene. De er alle positive med tallverdier fra 1,54 for egoisme til 4,80 for altruisme. Konstantleddene tolker jeg som den graden av motivasjonsdimensjonen som er tilstede utenom den påvirkningen som de forklarende variablene i modellen står for. Det er altså den graden av f.eks. altruisme eller resiprositet som disse variablene ikke forklarer.

#### **6.6.1.1 Altruisme**

Med unntak av kjønn, kan de forklarende variabelene ikke forklare stort av altruismedimensjonen. 71% av utvalget var positive i forhold til altruismedimensjonen, men vi kan ikke si noe om i hvilken grad eller på hvilken måte altruisme er avhengig av alder, yrkesaktivitet, utdanning og inntekt. Alder har ingen betydning, yrkesaktivitet har en svak positiv effekt, mens inntekt og utdanning gir svake negative effekter, som kan tyde på at mer utdanning og høyere inntekt kan føre til svakere grad av empati overfor tiggere. Ingen av disse estimatene er statistisk signifikante. Heller ikke estimatet til kjønnskoeffisienten er signifikant, men t-verdien her er noe høyere. Det kan se ut til at kvinner er mer altruistisk overfor tiggere enn menn.

#### **6.6.1.2 Normer**

I den utstrekningen individene anga å gi til tiggere fordi de var oppdratt til å hjelpe de svake og fordi de synes det er urettferdig at noen må tigge, noe mer enn  $\frac{3}{4}$  av utvalget gjorde, kan vi si at de er ledet av normer om rettferdighet i sin adferd. Normdimensjonen ser ut til å variere i noe større grad med forklaringsvariablene enn altruisme. Utdanning, yrkesaktivitet, og inntekt har svake negative innvirkninger på dimensjonen. Alder har en nøytral effekt, mens koeffisienten til kjønnsvariabelen har et positivt estimat, noe som tilsier at kvinnene i noe større grad enn mennene oppgir å følge normene. Ingen av disse estimatene er statistisk

signifikante, og materialet gir dermed for usikre verdier til at vi kan si stort om påvirkningsfaktorene.

**Tabell 4 OLS-Regresjoner over motivasjonsdimensjonene med fem forklaringsvariable. Modellen har lav forklaringskraft, og ingen av estimatene er signifikante, men kvinner ser ut til å gi av altruisme, mens menn i gir av moralsk pliktfølelse. Folk med høyere utdanning ser ut til å ha mer personlig glede av å gi til tiggere enn folk med lavere utdanning. Alder ikke har noe å si for noen av motivene.**

	<b>Altruisme</b>	<b>Normer</b>	<b>Moral</b>	<b>Egoisme</b>	<b>Resiprositet</b>
Konstantledd	4,80 (3,78)	3,81 (3,78)	2,97 (1,42)	1,54 (0,76)	3,11 (1,75)
Kjønn (k = 1, m = 0)	<b>0,71</b> <b>(1,78)</b>	0,30 (0,88)	<b>-1,00</b> <b>(-1,52)</b>	-0,28 (-0,44)	0,32 (0,57)
Alder	0,00 (0,02)	0,02 (1,00)	0,00 (0,13)	-0,04 (-1,33)	0,03 (0,88)
Yrkesaktivitet	0,35 (0,61)	-0,06 (-0,12)	0,29 (0,30)	-0,10 (-0,11)	0,18 (0,23)
Inntekt	-0,22 (-0,21)	-0,13 (-0,75)	0,14 (0,45)	0,09 (0,31)	-0,24 (-0,94)
Utdanning	-0,39 (-0,76)	-0,17 (-0,36)	-0,24 (-0,28)	<b>1,07</b> <b>(1,30)</b>	-0,13 (-0,18)
<b>R<sup>2</sup></b>	<b>0,26</b>	<b>0,16</b>	<b>0,17</b>	<b>0,18</b>	<b>0,13</b>

### 6.6.1.3 Moral

Den moralske dimensjonen består bare av en enkelt påstand om at man gir til tiggere fordi man føler at det er en moralsk forpliktelse. Kjønnskoeffisienten er her negativ (-1,00); Av de spurte er det flere kvinner enn menn som sier seg uenige i at utsagnet stemmer for dem, eller mennene gir i større grad uttrykk for å gi av moralske hensyn. Alder har en ingen påvirkning. Yrkesaktivitet ser ut til å ha en svak positiv effekt, og inntekt har et noe høyere, men mer usikkert, positivt estimat. Noen av individene med høyere utdanning følte seg mindre moralsk forpliktet enn andre, men også her er variansen i materialet for stor til at dette kan sies å forekomme systematisk.

### 6.6.1.4 Egoisme

Egoistiske motiver for å gi til tiggere ser ut til å være høyere med høyere utdanning, den estimert påvirkningen er positiv (1,07), mens alder har en svært svak negativ virkning. Disse to koeffisientene har de høyeste t-verdiene i regresjonen, men er ikke signifikante. Menn kan se ut til å gi i større grad enn kvinner fordi det får dem til å føle seg mer vel. Yrkesaktivitet og inntekt forklarer så godt som ingenting.

#### **6.6.1.5 Resiprositet**

Vi kan stort sett ikke se noen sterke systematiske samvariasjoner mellom resiprositet og de forklarende variablene i denne modellen. Inntekt synes å være den eneste variabelen i modellen som til en viss grad varierer systematisk med forekomsten av resiprosikal innstilling blant de intervjuede personene. Variansen er så liten at vi får en t-verdi på -0,94, som er for lavt til at vi kan stole på estimatet på -0,24. Utdanning trekker i samme retning som inntekt, men er et svært usikkert anslag. Begge disse svake samvariasjonene kan være utslag av at de med høy utdanning og inntekt ikke legger like stor vekt på fellesløsninger, i den grad man kan tolke denne resiprositetssdimensjonen slik. Det kan også tenkes at individene ikke kan forestille seg å selv komme i økonomisk nød, og dermed ha behov for denne typen ”uformelle forsikringsordninger”.

Alder har ingen effekt. Variablene kjønn har et svakt negativt estimat, hvilket skulle bety at mennene gir uttrykk for mer resiprositet enn kvinnene. Usikre anslag, alle sammen, og muligens et uttrykk for at dimensjonen ikke uttrykker det jeg legger i den, eller at de andre dimensjonene overlapper resiprositet, eller at forekomsten av resiprosikal adferd ikke er så sterk i forhold til situasjoner med tiggere. Datamaterialet gir ikke klare svar på dette.

Kort oppsummert, ser kvinner ut til å gi av altruisme, mens menn i gir av moralsk pliktfølelse. Høy utdanning ser ut til å gi mer personlig glede av å gi til tiggere. Alder ikke har noe å si for noen av motivene. Innenfor den aldersgruppen jeg har tallmaterial på (21-70 år), ser altruisme, moralsk forpliktelse og de øvrige motivasjonene ikke ut til å være noe man vokser av seg eller trener opp med årene. Alle modellene har lav forklaringskraft, og estimatene er usikre.

#### **6.6.1.6 Nærmere om altruisme**

Jeg fant det interessant å undersøke nærmere om materialet kunne avsløre mer om altruismedimensjonen. Jeg kjørte en regresjon med alder og kjønn sammen med variablene ’å gi noe annet enn penger’ og ’å gi til utenlandske tiggere’. Denne modellen kan forklare mye av forekomsten av altruisme i materialet ( $R^2$  var 0,64). Det bekreftes igjen at alder så godt som ikke har påvirkning, da den har et signifikant estimat på -0,03.

Altruisme forekom i sterke grad blandt de som ga andre ting enn penger. Dette er ikke overraskende, siden det er tiggerens ve og vel som er viktig for altruisten. Å gi andre ting enn

pengen griper inn i tiggerens frihet til å konsumere hva han vil. Det er åpenbart for de fleste at mange av tiggerne er rusavhengige, og de som sa at de ga andre ting, begrunnet dette med at de ikke ville at pengene skulle gå til dop. Altruistene syntes nok at det var bedre for tiggeren at han hadde mat i magen.

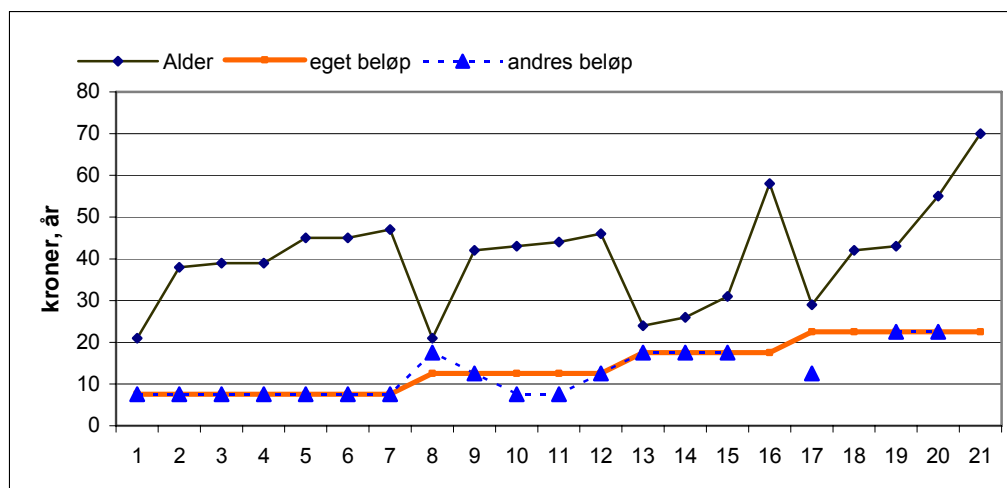
Tabell 5 OLS-Regresjon over altruisme med fire forklarende variable.

Variabel	Estimat $b_i$	St.-feil	t-verdi
Konstantledd	3,77	0,45	8,46
Annen gave	1,32	0,37	3,61
Utenlandske tiggere	1,00	0,27	3,76
Alder	-0,03	0,01	-2,54
Kjønn	0,55	0,28	1,95
<b>R<sup>2</sup>: 0,64</b>			

For altruisten ser det derimot ikke viktig ut hvor tiggeren kommer fra. Å gi til utenlandske tiggere samvarierte positivt med altruismedimensjonen med et signifikant estimat på 1,00. Kvinner synes i større grad enn menn altruistiske i sin adferd overfor tiggere, men dette er et litt mer usikkert estimat.

## 6.6.2 Hvor mye gir du vanligvis til tiggere?

### 6.6.2.1 Gir minst like mye som de andre



Figur 7 Sammenligning av det kronebeløpet personene selv oppga å gi til tiggere og hvor mye de antok at andre ga. Tallene er ordnet etter størrelsen på eget beløp. Den øverste kurven viser individenes alder.

De intervjuede personene ble bedt om å angi hvor høyt beløp de vanligvis ga til tiggere og hvor mye de antok at andre ga, ved å krysse av i det intervallet som passet. Ingen oppga at de ga under 5 kr, sju ga 6 – 10 kr, fem ga 11 – 15 kr, fire ga 16 – 20 kr, og fem ga over 20 kr. Jeg

gikk ut ifra at de som ga mest, i gjennomsnitt ga 25 kr, og beregnet et anslag for gjennomsnittsgaven på omlag 14 kroner. Svaren kan innebære en viss grad av overrapportering, idet folk kan ønske å ikke virke gjerrige eller ”smålige”, og overdriver litt m.h.t. størrelsen på eget beløp.

Eget gavebeløp (eget beløp) og antatt gavebeløp fra andre (andres beløp) er framstilt i diagrammet i Figur 2. De 21 givene er ordnet etter størrelsen på eget beløp, og vi kan se at de fleste mente at de var minst like gavmilde som ”de andre”. 2/3 av de spurte antok at andre ga det samme som de selv, tre vurderte andres beløp til å være lavere enn deres eget, tre svarte ikke, og bare én mente at andre kanskje ga noe mer enn han selv. Den øverste kurven i diagrammet viser giverens alderen. Det ser ikke ut til å være noen sammenheng av betydning mellom størrelsen på det beløpet de vanligvis ga og alderen til givene.

### **6.6.3 Hvilke faktorer var bestemmende for størrelsen på beløpet?**

Jeg kjørte en regresjon for å se hvilke faktorer som virket bestemmende for generøsiteten blandt de intervjuede personene. Hypotesen var at alle motivasjons-dimensjonene samt kjønn, alder, utdanning, inntekt og yrkesaktivitet i større eller mindre grad kan påvirke hvor mange kroner man gir til en tigger.

Statistisk modell:

Beløp (gitt til tiggeren) =  $b_0 + b_1$  altruisme +  $b_2$  normer +  $b_3$  moralsk forpliktelse +  $b_4$  egoisme +  $b_5$  resiprositet +  $b_6$  alder +  $b_7$  kjønn +  $b_8$  inntekt +  $b_9$  Utdanning +  $b_{10}$  yrkesaktivitet + e.

På forhånd antok jeg at  $b_1$  skulle være positiv, utfra antakelsen om at mer altruistiske personer er mer generøse overfor tiggere. Videre antok jeg at  $b_4$  ville være negativ, altså at de som var minst egoistiske gir mer. De andre koeffisientene antok jeg skulle være positive. En regresjon med alle disse variablene gir estimatene som er gjengitt i Tabell 6. Av motivasjons-dimensjonene er moralsk forpliktelse den som har størst virkning; estimatet er positivt med en t-verdi på 2,33. Den egoistiske dimensjonen er også signifikant og virker negativt inn på beløpet, som kan bety at egoistiske personer gir mindre. Variabelen med størst effekt på hvor mye man gir, er yrkesaktivitet med et estimat på -1,63, det vil si at de som ikke var i arbeid ga mest. Man kan også se at det i dette materialet mot min hypotese er en negativ sammenheng mellom empati overfor tiggeren og hvor mye man gir ham. Altruisme har altså ikke noen positiv effekt på størrelsen på beløpet. KjønnsvARIABLEN har positivt, men noe usikkert estimat,

som betyr at kvinner sannsynligvis gir mer enn menn. De andre variablene har mindre påvirkning. Modellen forklarer ganske mye av variasjonen i materialet, med en  $R^2$  på 0,72.

**Tabell 6 OLS-Regresjon over hva som påvirker størrelsen på beløpet man vanligvis gir til tiggere.**

Variabel	Estimat $b_i$	St.-feil	t-verdi
Konstantledd	3,64	3,17	1,06
Altruisme	-0,61	0,38	-1,61
Normer	0,48	0,46	1,05
Moralsk forpliktelse	<b>0,67</b>	0,29	<b>2,33</b>
Egoisme	<b>-0,61</b>	0,29	<b>-2,13</b>
Resiprositet	0,21	0,32	0,66
Alder	0,01	0,03	0,41
Kjønn (kv=1, m=0)	1,06	0,66	1,59
Inntekt	-0,12	0,28	-0,41
Utdanning	0,15	0,82	0,19
Yrkesaktivitet	<b>-1,84</b>	0,83	<b>-2,19</b>
<b><math>R^2</math>: 0,72</b>			

#### 6.6.3.1 De som ikke er i arbeid gir mest

Jeg valgte så å kjøre en regresjon hvor jeg utelot de svakt forklarende variabelen resiprositet, inntekt og utdanning. Modellen forklarer fremdeles mye av variasjonen i materialet med en  $R^2$  på 0,69. Estimaten til normer og kjønn styrker seg i forhold til modellen med flere variable. At estimatene for disse to dimensjonene er blitt mer robuste, henger trolig sammen med at noe av effektene av de utelatte variablene ”gjemmer seg” inne i disse. Yrkesaktivitet har en større negativ påvirkning med -1,83, noe som kan skyldes at inntekt og utdanning er tatt ut av modellen, og at yrkesaktivitet nå kan innebære mer av disse effektene.

**Tabell 7 OLS-Regresjon over "Eget beløp" med sju forklarende variable.**

Variabel	Estimat $b_i$	St.-feil	t-verdi
Konstantledd	3,90	2,08	1,87
Altruisme	-0,60	0,31	-1,90
Normer	0,70	0,34	2,03
Moralsk forpliktelse	0,59	0,23	2,63
Egoisme	-0,55	0,22	-2,56
Kjønn	1,08	0,55	1,98
Yrkesaktivitet	-1,95	0,54	-3,61
<b><math>R^2</math>: 0,69</b>			

Fremdeles er yrkesaktivitet, med et negativt estimat, sterkeste forklaringsfaktor. I mitt utvalg var det altså mer sannsynlig at en student eller en trygdet person skulle gi en tigger et relativt

høyt beløp (20 kroner eller mer) enn at en av de yrkesaktive skulle gjøre det samme. Det kan være flere årsaker til dette. Det er mulig at personer som ikke selv kan eller får jobbe, lettere enn lønsmottakere kan sette seg inn i en situasjon hvor mangelen på adekvate inntekskilder er prekær. En annen teori er at de yrkesaktive kan mene at de gjennom inntektsskatten også betaler for trygde- og hjelpeordningene som tiggeren kan benytte seg av, og at de dermed totalt sett bidrar mer enn det de gir ham direkte.

Normer og moral ser ut til å ha sterkest positiv innvirkning av motivdimensjonene i denne modellen. Personer som føler seg moralsk forpliktet til å gi, som ble oppdratt til å hjelpe de svake, eller som synes at det er urettferdig at noen må tigge for å overleve, er mer tilbøyelig til å gi mer penger til tiggeren enn andre. Ulikhets-aversjon kan f.eks. være utslagsgivende i denne avgjørelsesprosessen. Egoisme har negativ effekt, som forventet. At altruisme hadde negativ effekt på gavebeløpet henger kanskje sammen med at altruisten heller gir mat og drikke enn penger. Vi har sett at de som oppga at de ga andre ting enn penger skåret høyt på denne dimensjonen.

#### 6.6.4 Noen interessante samvariasjoner

##### 6.6.4.1 Egoisme og moralsk forpliktelse

Tilbøyeligheten til å gi til tiggere for å oppnå egen tilfredshet, ser ut til å variere positivt med oppfatning om vi er moralsk forpliktet til å gi. I en regresjon med egoisme-dimensjonen som avhengig variabel (Tabell 8), får påvirkningskraften til moralsk forpliktelse en signifikant estimat på 0,46. Jeg tolker dette slik at følelsen av egen tilfredshet henger sammen med følelsen av moralsk forpliktelse, idet den utløses av at man innfrir en plikt, og det er nærliggende å tro at man føler tilfredshet ved en handling som man mener er ”riktig”.

Tabell 8 OLS-Regresjon over ”Egoisme” med moralsk forpliktelse som forklarende variabel.

Variabel	Estimat $b_i$	St.-feil	t-verdi
Konstantledd	1,62	0,54	2,94
Moralsk forpliktelse	0,46	0,19	2,34
<b>R<sup>2</sup>: 0,22</b>			

##### 6.6.4.2 Tigging og kriminalitet

Det var kun inntekt som til en viss grad kunne virke forklarende på forekomsten av resiprositet i materialet. Når jeg benyttet påstanden om at man gir til tiggere ”fordi det reduserer vinnings-kriminaliteten, og det er bra for oss andre”, som avhengig variabel i en



regresjon, viser det seg at inntektsnivået her har negativ påvirkning. Med økt inntekt reduseres oppslutningen omkring denne påstanden noe.

**Tabell 9 OLS-Regresjon over "Unngå kriminalitet"-påstanden med inntekt som forklarende variabel.**

Variabel	Estimat $b_i$	St.-feil	t-verdi
Konstantledd	4,30	0,69	6,22
Inntekt	-0,42	0,21	-2,02
<b>R<sup>2</sup>: 0,18</b>			

I den grad en kan se på det å gi til tiggere som en frivillig kollektiv tiltak for å redusere risikoen for å bli ranet i sitt eget hjem eller på gaten, er en forklarende teori at individer med høy inntekt ikke er så interessert i opprettholdelsen av kollektive tiltak fordi de i større utstrekning enn de med lav inntekt etterspør private ordninger, som alarmanlegg og tyveriforsikringer.

#### 6.6.4.3 Noen gir andre ting enn penger

Personer i utvalget som var uenige i påstanden om at vi er moralsk forpliktet til å gi, var mer tilbøyelige enn andre til å gi andre ting enn penger til tiggeren. Tabell 10 viser en regresjon hvor moralsk forpliktelse er endogen<sup>24</sup> og "tilbøyeligheten til å gi andre ting enn penger" er en av to forklarende variable. Estimaten er -2,18 og signifikant. Vi kan si at det er en signifikant negativ korrelasjon mellom moralsk forpliktelse og det å gi andre ting enn penger, når vi korrigerer for yrkesaktivitet.

**Tabell 10 OLS-Regresjon over "Moralsk forpliktelse" med to forklaringsvariable.**

Variabel	Estimat $b_i$	St.-feil	t-verdi
Konstantledd	2,17	0,41	5,24
Yrkesaktiv	1,02	0,51	1,97
Gir annet enn penger	-2,18	0,59	-3,69
<b>R<sup>2</sup>: 0,44</b>			

De som ga rosinboller og kaffe i stedet for penger, begrunnet dette med at de ikke ønsket at tiggeren skal bruke pengene de ga dem til rusmidler. For tiggeren kan en kopp kaffe være kjærkommen, men det kan også virke moraliserende og umyndiggjørende. Men den gjør ham ikke materielt fattigere og alternativet hadde kanskje vært å ikke få noe i det hele tatt. For

<sup>24</sup> Den kausale sammenhengen er høyst sannsynlig at det er moralske betenkeligheter som får en til å foretrekke å gi mat i stedet for penger. Regresjonsanalyser tar imidlertid ikke stilling til kausaliteten i modellen.

giveren er det å gi en mindre omsettelig gave en vei ut av en personlig konflikt, hvor de ønsker å hjelpe en stakkar, men ikke vil bidra til selvdestruktive eller illegale handlinger.

De yrkesaktive i utvalget føler seg i større grad enn de uten arbeid moralsk forpliktet til å gi. Dette kan henge sammen med at de har fast inntekt, og at velstandsforskjellen mellom tiggeren og dem selv kan utløse pliktfølelsen. Ulikhets-aversjon kan være et motiv her. Flere av de intervjuede kom med uttalelser som pekte i denne retning: ”jeg føler meg rik i forhold til den fattige tiggeren”, ”synes at jeg har det så bra at jeg kan gi”, ”synes at jeg har råd til det” var noen av uttalelsene.

## **6.7 Oppsummering av resultatene**

Ut fra det datamaterialet jeg hadde til rådighet kunne jeg ikke slå fast noen statistisk signifikante sammenhenger mellom de økonomiske og demografiske variablene og de ulike motivasjonsdimensjonene (altruisme, normer, moral, egoisme og resiprositet) i forhold til det å gi til tiggere. Det kan imidlertid se ut som at kvinner gir av altruisme, mens menn gir av moralsk pliktfølelse. Høyt utdannede ser ut til å ha mer personlig glede av å gi til tiggere. Alder har ikke noe å si for noen av motivene. Innenfor den aldersgruppen jeg har tallmateriale på (21-70 år), ser ikke altruisme, moralsk pliktfølelse og de øvrige givermotivasjonene ut til å være noe man vokser av seg eller blir bedre i med årene.

I analysen av hvilke faktorer som virket bestemmende for størrelsen på gavebeløpet, fant jeg at yrkesaktivitet, med negativt fortegn, var sterkeste forklaringsfaktor. Det var altså mer sannsynlig at en student eller en trygdet person skulle gi en tigger et relativt høyt beløp, f.eks. 20 kroner, enn at en av de yrkesaktive skulle gjøre det samme. En mulig forklaring er at personer som ikke selv kan eller får jobbe, lettere kan sette seg inn i tiggerens prekære mangel på adekvate inntektskilder.

Av motivasjonene var det bare normer (ulikhets-aversjon) og moralsk forpliktelse som virket positivt på gavebeløpet. Som forventet, hadde egoisme negativ effekt. Overraskende var at altruisme også virket reduserende på beløpet. Dette henger trolig sammen med at de som gir av empati, gjerne gir mat og drikke, heller enn penger. Kjønn hadde et positivt, nesten signifikant estimat, som kan tyde på at kvinner gir mer enn menn.

Den motivdimensjonen som ikke avga noe klart bilde i analysen var resiprositet. En teori er at resiprositet ikke har noen relevans i forhold til problemstillingen. Det kan også ha sin årsak i at den f.eks. ikke er godt nok operasjonalisert gjennom de to påstandene, slik at den ikke måler det den skal, eller at en eller flere av de andre motivene overlapper den, og ”stjeler” de statistiske effektene. Kanskje gjør både moraldimensjonen og normedimensjonen det, da resiprositet også er en sosial norm, og i likhet med moral og normer karakterisert ved ”du bør”- og ”du skal” -elementer.

## **7 Avsluttende bemerkninger**

I dette arbeidet har jeg sett på hva som får oss til å gi penger til tiggere. I tillegg til å gi et overblikk over hvordan tigging har blitt betraktet opp gjennom historien, har jeg presentert ulike nyttefunksjoner fra den økonomiske litteraturen, som hver behandler et av givermotivene altruisme, ulikhets-aversjon, moral, resiprositet og warm-glow. Jeg har diskutert hvordan disse kan forklare adferd i forhold til tigging.

Ut fra analysen av det empiriske materialet, slår jeg fast at altruisme har innvirkning på adferd overfor tiggere. Moralsk forpliktelse og sosiale normer, spesielt ulikhets-aversjon, ser også ut til å spille en rolle. Egoisme-dimensjonen ga utslag når vi så på utmåling av beløpet, og har dermed også relevans. Effekten av resiprositet forble noe uklar.

Det ser ikke ut til at noen av nyttefunksjonene, som har blitt presentert i denne oppgaven, hver for seg kan beskrive preferansene til giverne, siden disse gir inntrykk av å være svært sammensatte. Mange ulike motiver ser ut til å spille inn. Det var derfor vanskelig å velge ut én av nyttefunksjonene som den som passet best. Avgjørelsen om å gi til tiggere og hvor mye man gir, påvirkes såvel av de normer man har internalisert, som ens rettferdighets- og likhetsidealer, blandingsforholdet mellom altruistiske og egoistiske tilbøyeligheter, og ens oppfatning av eget moralsk ansvar i forhold til tiggeren.

Et mer utfyllende datamateriale, med et større og mer representativt utvalg av både givere og ikke-givere, kunne ha gitt et klarere bilde med flere statistisk signifikante resultater, og ha belyst flere interessante aspekter ved givernes preferanser og transaksjonsformen tigging.

## Literaturliste

Anderson, Simon P., Goeree, Jacob K., Holt, Charles A. (1998) "A Theoretical Analysis of Altruism and Decision Error in Public Goods Games" *Journal of Public Economics*, Vol. 70: 297-323

Andreoni, James (1988) "Privately Provided Public Goods in a Large Economy: The Limits of Altruism" *Journal of Public Economics* 35: 57-73

Andreoni, James (1990) "Impure Altruism and Donations to Public Goods: A Theory of Warm-glow Giving." *The Economic Journal*, 100, 494-477

Andreoni, James og Miller, John H. (1998) "Analyzing Choice with Revealed Preference: Is Altruism Rational?" University of Wisconsin Economics Working Paper (også publisert i *Handbook of experimental Economics Results*, Elsevier)

Ashraf, Nava, Camerer, Colin F., og Loewenstein, Georg (2005): "Adam Smith, Behavioral Economist", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 19, Nr. 3

Batson, Daniel og Coke, Jay S. (1981) "Empathy: A Source of Altruistic Motivation for Helping?" i *Altruism and Helping Behavior: Social, Personality, and Developmental Perspectives*, New Jersey, Lawrence Erlbaum Associates

Bindzus, Dieter og Lange, Jérôme (2000) "Ist betteln rechtswidrig? Ein historischer Abriss mit Ausblick", <http://www.jurawelt.com/aufsae/strafr/3554/>, lastet ned 07.02.2006

Bowles, Samuel (2004): "Microeconomics. Behavior, Institutions, and Evolution", New Jersey, Princeton University Press

Bowles, Samuel and Herbert Gintis (2000): "Reciprocity, Self-Interest, and the Welfare State", *Nordic Journal of Political Economy* 26(4): 33-53

Brekke, Kjell A., Kverndokk, Snorre, Nyborg, Karine (2000): "An Economic Model of Moral Motivation" Discussion Paper no. 290, Oslo, SSB.

Bromberg, Wenche (2005): "Vade mecum. Liten kokebok for kildehenvisnings- og litteraturlisteskriving" Universitetet i Oslo, Studieavdelingen, Seksjon for studieadministrative tjenester.

Bu, Kari (2006) "Mannen i gata", =OSLO, nr. 9

Cappelen, Alexander W., Hole, Astrid D., Sørensen Erik Ø., Tungodden, Bertil (2005) "The Pluralism of Fairness Ideals: An Experimental Approach" CESifo Working Paper No. 1611, Bergen.

Elster, Jon (1989) "The Cement of Society: A study of social order" Cambridge, Cambridge University Press

Fehr, Ernst og Gächter, Simon (2000) "Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity" *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 14, No. 3: 159-181

- Gouldner, Alvin W. (1960) "The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement" *American Sociological Review* 25: 161-178
- Grevle, Sidsel (1998): "Fra et middelaldersk til et moderne syn på fattigdom og samfunn", hovedoppgave i historie, Universitetet i Oslo
- Grevle, Sidsel (2002) "Kirkens og det verslige samfunnets syn på de fattige i norsk middelalder", *Historisk tidsskrift*, Nr. 1, 27-53
- Hall, Tom (2005) "Not Miser Not Monk: Begging, Benefits and the Free Gift" *Sociological Research Online*, Vol. 10, no. 4, <<http://www.socresonline.org.uk/10/4/hall.html>>, lastet ned 07.02.2006
- Helle, Knut (1991) "Tiden fram til 1536" i "Grunntrekk i norsk historie. Fra vikingetiden til våre dager", Oslo, Universitetsforlaget
- Helle, Knut (2001) "Gulatinget og Gulatingslova", Leikanger, Skald
- Henrich, Joseph, Robert Boyd, Samuel Bowles, Colin Camerer, Ernst Fehr, Herbert Gintis, and Richard McElreath (2001): "In Search of Homo Economicus: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies" *AEA Papers and Proceedings*, May 2001
- Høyvik, Gerd-Kristin (1997) "Almisser – en studie av ulike motiv for å overføre ressursar til fattige", hovedoppgave i historie, Universitetet i Bergen
- Human Development Report 1995, United Nations
- Hunt, Robert C. (2005): "One-way economic Transfers" i *A Handbook of Economic Anthropology*, Ed. by James G. Carrier, Northampton: Edward Elgar
- Kolm, Serge-Christophe (kommer i 2006) "The Perplexing Joint Giving Theorem" i *Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity*, 1. North-Holland, Elsevier
- Kompter, Aafke E. (1996): "Social Solidarity and the Gift", Cambridge, UK; New York, Cambridge University Press
- Mauss, Marcel (1967): "The Gift. Forms and Functions of Exchange in Archaic Societies", London, Routledge & Kegan Paul
- McIntosh, Ian og Erskine, Angus (2000) "Money for Nothing?: Understanding giving to beggars" *Sociological Research Online*, Vol. 5, no. 1, <<http://www.socresonline.org.uk/5/1/mcintosh.html>>, lastet ned 29.03.2006
- Misje, Aksel H. (2001) "Altruisme i hver dråpe? En spørreundersøkelse blandt blodgiverne ved Blodbanken i Oslo", hovedoppgave i sosiologi, Universitetet i Bergen
- Monroe, Kristen R. (1994) "A Fat Lady in a Corset: Altruism and Social Theory" *American Journal of Political Science*, Vol. 38, No. 4: 861-893

Rødeseth, Asbjørn (1984): "Innføring i konsumentteori", Oslo-Bergen-Stavanger-Tromsø, Universitetsforlaget

Schokkaert, Erik (kommer i 2006): „The empirical analysis of transfer motives” in Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity, 1. North-Holland, Elsevier

Schram, Arthur (2000) “Sorting out the seeking: The economics of individual motivations” Public Choice 103: 231-258

Schwartz, Shalom H., og Howard Judith A. (1981) “A Normative Decision-making Model of Altruism” i Altruism and Helping Behavior: Social, Personality, and Developmental Perspectives, New Jersey, Lawrence Erlbaum Associates

Seip, Anne-Lise (1984) ”Sosialhjelpstaten blir til. Norsk sosialpolitikk 1740-1920” Oslo, Gyldendal

Sen Amartya K. (1977): "Rational Fools: a Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory", Philosophy and Public Affairs, 6: 317-344

Sen, Amartya K. (1966) “Labour Allocation in a Cooperative Enterprise” Review of Economic Studies, Vol. 33, No. 4: 361-371

Skog, Ole-Jørgen (2004) ” Å forklare sosiale fenomener. En regresjonsbasert tilnærming” Oslo, Gyldendal Norsk Forlag

Yan, Yunxiang (2005) ”The gift and gift economy” " i A Handbook of Economic Anthropology, Ed. by James G. Carrier, Northampton: Edward Elgar

## Vedlegg I Spørreskjema

Side 1 av spørreundersøkelse om motiver for å gi til tiggere  
(Masteroppgave i Samfunnsøkonomi ved universitetet i Oslo)

### Grunner til at **du** gir til tiggere.

Nedenfor er det listet opp en del grunner for å gi til tiggere. Disse kan være mer eller mindre viktig for deg.

Jeg ber deg om å krysse av for i hvilken grad påstanden stemmer overens med dine meninger.

Dersom du ikke vet hva du skal svare eller påstanden ikke passer, kan du krysse av i ruten "vet ikke / kan ikke svare"

<b>Jeg gir til tiggere fordi:</b>	<b>Helt enig</b>	<b>Delvis enig</b>	<b>Hverken enig eller uenig</b>	<b>Delvis uenig</b>	<b>Helt uenig</b>	<b>vet ikke / kan ikke svare</b>
(Sett ett kryss for hver linje)						
A jeg føler meg moralsk forpliktet til å gi.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B Jeg synes synd på dem.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
C tiggning reduserer vinnings-kriminaliteten, og det er bra for oss andre.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
D jeg ble oppdratt til å hjelpe de svake.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
E det får meg til å synes bedre om meg selv.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
F det er urettferdig at noen har så lite at de må tigge.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
G det letter min samvittighet.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
H jeg håper å lindre tiggerens lidelse litt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
I dersom jeg kom i en liknende situasjon, ville jeg ønsket at andre skulle gi til meg.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

J Har du andre grunner for å gi til tiggere?

---

---



- 2 Hvor mye gir du vanligvis til tiggere? Maks 5 Kr. , 6 - 10 Kr , 11 - 15 Kr , 16 - 20 Kr , mer enn 20 Kr
- 3 Hvor mye tror du andre gir? Maks 5 Kr. , 6 - 10 Kr , 11 - 15 Kr , 16 - 20 Kr , mer enn 20 Kr
- 4 Gir du andre ting enn penger? Ja  Nei
- 5 Har du noengang kjøpt avisa =OSLO Ja  Nei
- 6 Gir du til fler enn en tigger på en dag? Ja  Nei
- 7 Hender det at du gir så mye at du må avstå fra å kjøpe noe til deg selv? Ja  Nei
- 8 Hender det at du går omveier for å gi til en tigger? Ja  Nei
- 9 Engasjerer du deg i frivillig, veldedig arbeid? Ja  Nei
- 10 Er du blodgiver? Ja  Nei
- 11 Gir du til utenlandske tiggere i Oslo? Ja  Nei
- 12 Hva tror du de som **ikke** gir til tiggere begrunner dette med? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Spørsmål om deg selv

- 13 Alder: \_\_\_\_\_ år
14. Kjønn: Mann  Kvinne
- 15 Hva er din viktigste inntektskilde eller gjøremål? (kun ett kryss)  
Yrkesaktiv  Student/Elev  Arbeidsledig  Hjemmearbeidende  Trygdet/ufør  Annet
- 16 Hvor stor brutto inntekt (før skatt og avdrag) hadde du sist år?  
Kr 0 - 99 000  Kr 100 000 - 199 000  Kr 200 000 - 299 000  Kr 300 000 - 399 000  Kr 400 000 - eller mer  ønsker ikke å svare
- 17 Utdanning. Kryss i **en** rute for din **høyeste**, avsluttede Utdanning
- Ungdomsskole, Folkeskole, Framhaldsskole, Realskole el.l.
- Videregående skole, yrkesskole, gymnas, fagbrev el.l.
- Universitet, Høyskole el.l.

**Tusen takk for hjelpen!!!**