

RISKATTITYDER INOM SOCIALT ENTREPRENÖRSKAP

– UNDERSÖKNING AV ALTRUISMENS PÅVERKAN

Examensarbete – Kandidat
Företagsekonomi

Desiré Josefsson
Nathalie Lundberg

2020: VT2020KF15



HÖGSKOLAN I BORÅS

Svensk titel: Riskattityder inom socialt entreprenörskap

Engelsk titel: Risk attitudes in social entrepreneurship

Utgivningsår: 2020

Författare: Desiré Josefsson och Nathalie Lundberg

Handledare: Osvaldo Salas

Abstract

The purpose of this paper is to examine if social entrepreneurs' risk attitude is correlated to the specific characteristics of their altruism. Previous research has shown different results when comparing traditional entrepreneurs with social entrepreneurs in relation to risk. One of the reasons for this is that risk as a subject is complex and can be studied in many different ways. The definition of social entrepreneurship also varies between different research contexts and countries. The target group in our research is social entrepreneurs from a set definition, and with the use of a survey we find out their attitude towards risk. Previous research has also emphasized the importance of the target groups personalities, characteristics and other traits. Our study originated from the characteristic altruism and its effect on social entrepreneurs' risk attitude. This study investigates in which way the degree of altruism can correlate to the risk attitude. Data from 100 social entrepreneurs is used to carry out Spearman r correlation in the data. The respondents answers to questions about risky situations created a risk index which was subsequently compared to their answers regarding altruism. The results showed correlations between a number of answers to the questions concerning altruism and the risk index, which means that altruism influence their risk attitude. The respondents turned out to be risk neutral with a tendency towards more risk averse than risk seeking. Furthermore, the results show that the female and male social entrepreneurs have some similar correlations and some with a distinct difference. There are also differences in the results between the respondents who answered yes and no to the question about whether or not they develop business solutions for social problems.

This study is written and conducted in Swedish.

Keywords: social entrepreneurship, risk, attitude, characteristics, altruism

Sammanfattning

Studien syftar till att undersöka sociala entreprenörers attityd till risk och om riskattityden har något samband med karaktärsdraget altruism. Tidigare forskning jämför traditionella entreprenörer med sociala entreprenörer i relation till risk och har funnit olika resultat. En av anledningarna är att risk är komplext och kan undersökas på olika sätt. Dessutom varierar definitionen av socialt entreprenörskap mellan olika studier, områden och länder. Vår studie använder sociala entreprenörer som målgrupp utifrån en bestämd definition och tar genom en enkät reda på deras attityd till risk. Till följd av tidigare studier som riktat in sig på olika personligheter och karaktärsdrag inom vår målgrupp valde vi att studera karaktärsdraget altruism och dess påverkan på riskattityden. Studien undersöker på vilket sätt entreprenörernas grad av altruism kan vara kopplad till deras riskattityd. Insamlade data från 100 sociala entreprenörer används som underlag för Spearman r korrelationstester. Respondenternas svar på olika riskfrågor skapar ett riskindex som sedan analyseras mot deras svar på frågor om altruism. Resultatet visar att det finns korrelationer mellan vissa svar om altruism och riskindexet vilket betyder att altruism är en påverkningsfaktor för sociala entreprenörers riskattityd. Respondenterna visade sig vara relativt riskneutrala med tendens åt det riskaverta hållet mer än att vara risksökande. Vidare visar resultatet att kvinnliga och manliga sociala entreprenörer får vissa liknande samband och vissa helt olika. Dessutom finner studien fler samband mellan de respondenter som anser sig utveckla affärsmässiga lösningar på samhällsproblem jämfört med de som inte gör det.

Nyckelord: socialt entreprenörskap, risk, attityd, karaktärsdrag, altruism

Förord

Vi vill först och främst tacka vår handledare Osvaldo Salas som stöttat oss under hela arbetets process. Vi vill även tacka samtliga respondenter som givit av sin tid genom att besvara vår enkät samt återkopplat till oss med frågor och synpunkter. Alla tips från Coompanion, Sofisam och Mötesplats Social Innovation har varit ovärderliga vilket lett till att vi kunnat genomföra studien.

Vi vill dessutom rikta ett stort tack till familj och vänner som hjälpt till och stöttat oss genom hela skrivprocessen och svarat på pilotstudien. Ett speciellt tack vill vi rikta till Simon Keane som varit ett bollplank genom hela arbetet och lärt oss mycket om analyser och statistik.

Varberg respektive Skövde 7 juni 2020



Desiré Josefsson



Nathalie Lundberg

Innehållsförteckning

1	Inledning	- 1 -
1.1	Bakgrund	- 1 -
1.2	Forskningsöversikt	- 2 -
1.3	Problemdiskussion	- 4 -
1.4	Syfte	- 5 -
1.4.1	Forskningsfrågor	- 5 -
2	Teori	- 6 -
2.1	Riskattityd.....	- 6 -
2.2	Altruism.....	- 8 -
3	Metod.....	- 9 -
3.1	Metodval.....	- 9 -
3.2	Utformning av enkät	- 9 -
3.3	Pilotstudie.....	- 9 -
3.4	Variabler.....	- 10 -
3.5	Operationalisering.....	- 10 -
3.6	Databas	- 11 -
3.7	Urval.....	- 12 -
3.8	Etiska överväganden	- 12 -
3.9	Dataanalys	- 12 -
4	Resultat	- 13 -
4.1	Presentation av studiens respondenter.....	- 13 -
4.2	Altruismens påverkan på riskattityd.....	- 15 -
4.2.1	Tabell 1: signifikanta korrelationer med samtliga respondenter.....	- 15 -
4.2.2	Tabell 2: riskattityd inom fyra olika kategorier	- 15 -
4.2.3	Tabell 3: likheter och olikheter mellan sociala entreprenörer	- 16 -
4.2.4	Tabell 4: korrelationer mellan altruism och riskattityd, män och kvinnor.	- 17 -
5	Diskussion.....	- 18 -
5.1	Korrelation mellan graden altruism och riskattityd hos sociala entreprenörer	- 19 -
5.2	Betydelsen av sambanden i Tabell 1–3	- 20 -
5.3	Kvinnliga och manliga sociala entreprenörers riskattityd	- 22 -
5.4	Metoddiskussion	- 24 -
5.5	Fortsatt forskning.....	- 25 -
5.6	Slutsats	- 26 -
6	Källförteckning	- 27 -
7	Bilagor	- 31 -
7.1	Bilaga 1: Enkät.....	- 31 -
7.2	Bilaga 2: Riskindex.....	- 33 -

1 Inledning

Kapitel ett introducerar ämnet sociala entreprenörer som ett relativt nytt forskningsområde samt förklarar hur den sociala inriktningen skiljer sig från traditionellt entreprenörskap. Tidigare forskning presenteras där sociala entreprenörers karaktärsdrag altruism och riskattityd identifieras. Studien identifierar därefter ett forskningsgap som problematiseras samt följs av studiens syfte och två forskningsfrågor.

1.1 Bakgrund

Entreprenörskap blomstrar i Sverige och nästan en halv miljon människor är företagare (Holmström 2020). Allt fler fokuserar på att göra sociala skillnader och förbättrar samhället med sina verksamheter istället för att endast maximera företagets ekonomiska vinst. Denna inriktning av sociala entreprenörer har de senaste åren vuxit kraftigt eftersom många insett möjligheten att kombinera ekonomisk vinst med samhällsnytta och använda detta till att göra något gott för andra (Frostberg 2017). Dessa företag kan exempelvis arbeta för att minska matsvinn med hjälp av tekniska lösningar, eller skapa en plattform för att främja samåkning för privatpersoner (Karma 2020; Skjutsgruppen 2020). Drivkraften till socialt entreprenörskap finns på både individ- och samhällsnivå, då mer än 11 miljoner människor arbetar med socialt entreprenörskap på företag inom EU, som dessutom har stora ambitioner för utveckling inom området (Business region Göteborg 2018). I Sverige arbetar regeringsuppdraget för 2018–2020 med att öka kunskapen om socialt företagande och entreprenörskap, samt skapa stadig tillväxt för dessa, vilket även överensstämmer med FN:s Agenda 2030 för hållbar utveckling (Tillväxtverket 2020a). Sociala entreprenörer behöver, som alla entreprenörer, stöttning när det kommer till rådgivning och finansiering. Sociala entreprenörer menar dock att det krävs en speciell kompetens för att hitta en fungerande verksamhetsmodell och få stöd (Verksamt 2019). Det finns idag stöttning att tillgå från olika aktörer som har inriktning på socialt entreprenörskap, men mer forskning behövs för att förstå dessa entreprenörer ännu bättre och utveckla kompetens att stötta sociala företag.

Sociala entreprenörers fokus ligger på att utveckla affärsmässiga lösningar på samhällsproblem (Tillväxtverket 2020b) och stora satsningar görs av dessa individer inför företags uppstart. Hoogendoorn, van der Zwan och Thurik (2019) visar i sin studie att dessa entreprenörer fruktar personliga misslyckanden i högre grad än kommersiella entreprenörer, eftersom de hanterar fler komplexa intressentrelationer samtidigt som de utmanar normer, regler, lagstiftning och dessutom sätter sitt rykte och trovärdighet på spel. Enligt Choi, Kim och Kim (2019) är sociala entreprenörer 15% mer benägna att ta risker jämfört med traditionella entreprenörer och enligt Frostberg (2017) påverkar riskattityden deras risktagande som ligger till grund för beslutsfattanden. Sociala entreprenörer anses även ha distinkta karaktärsdrag som definierar deras beteenden, handlingar och värderingar (Nga & Shamuganathan 2010). Altruism, vilket är ett karaktärsdrag där individen vill främja en annans välfärd, har visat sig vara signifikant kopplat till denna grupp individer (Moore & Prabhu 2018). Nicolás och Rubio (2016) menar att majoriteten individer inom traditionellt entreprenörskap är män, men inom det sociala entreprenörskapet minskar detta gap vilket de menar beror på de sociala värderingarna som ligger närmare kvinnors beteende. Eftersom det finns forskning med sociala entreprenörer i kontext till ökat risktagande, samt sociala entreprenörer i kontext till altruism, vill vi undersöka om variablerna riskattityd och altruism korrelerar med varandra hos denna grupp entreprenörer. Det är också av intresse att se om sociala entreprenörer agerar som en homogen grupp eller om det finns avvikelser när vi

undersöker könen separat. Risktagande är en viktig faktor i att nå målen som de enskilda verksamheterna sätter upp, vilket gör det värdefullt att förstå deras attityd till risk och vad som påverkar den. Denna studie ska arbeta för att bredda kompetensen om sambandet mellan sociala entreprenörers altruism och deras riskattityd, vilket kan användas av stödaktörer för att anpassa sin stöttning till dessa företagare.

1.2 Forskningsöversikt

Bacq och Janssen (2011) tar sig an problematiken med att definiera den sociala entreprenören eftersom definitionerna varierar beroende på vilket land entreprenören befinner sig i, samt vilken kultur som råder i omgivningen. De föreslår därför att den sociala entreprenören är en visionär vars huvudmål är att skapa socialt värde och hitta innovativa lösningar på sociala problem i individens omgivning. Detta skapas med hjälp av entreprenöriella beteenden som drivs av att upptäcka och utnyttja möjligheter samt resurser till förmån för individens sociala mål (ibid). Trots en tydlig särskiljning mellan den sociala och traditionella entreprenören är det inte alltid lika tydliga skillnader i entreprenörskapets företagande (Bacq & Alt 2018; Lumpkin, Moss, Gras, Kato & Amezcua 2013). Bacq och Alt (2018) menar att arbetsätten skiljer sig åt och att empati anses mer viktigt i socialt entreprenörskap för att öka medarbetarnas driv samt tillhörighet till företaget. Lumpkin et al (2013) utvecklar skillnaderna genom att inriktningarna skiljer sig åt vid autonomi, konkurrenskraftig aggressivitet och risktagande som är influerat av verksamhetens intressenter. Socialt entreprenörskap har även fördelarna att attrahera intressenter och skapa kollektiva sociala rörelser, då inriktningen argumenteras göra en stor positiv påverkan och öka engagemanget inom området (Bacq & Eddleston 2018; Montgomery, Dacin & Dacin 2012; Calic & Mosakowski 2016). Tidigare forskning visar att kvinnor värderar socialt hållbara mål över ekonomiska mål jämfört med män (Hechavarría, Terjesen, Ingram, Renko, Justo & Elam 2017). En Sydafrikansk studie undersöker vidare om kön och ålder påverkar universitetsstudenters intentioner att bli sociala entreprenörer. Skillnader i inställning till socialt entreprenörskap mellan kvinnor och män observeras i undersökningen, vilket visar att kvinnor och män har olika attityder till hur attraktivt entreprenörskapet är. Männerna ser det önskvärt att vara sin egen chef medan kvinnorna ser det önskvärt att personligen utmanas (Chipeta, Koloba & Surujlal 2016). Teasdale, McKay, Phillimore och Teasdale (2011) ser i sin studie att kvinnor är underrepresenterade som ledare i sociala företag inom den privata sektorn, medan det är mer jämställt inom den tredje sektorn. Den tredje sektorn bestående av bland annat föreningar, stiftelser, kooperativa företag och det civila samhället har ungefär lika många kvinnor som män har de högre positionerna. Den sociala entreprenören kan axla många roller inom sitt område, exempelvis inom landsbygdsområden identifieras dessa roller som opportunist, katalysatorer samt nätverksskapare (Mottiar, Boluk och Klinke (2018). Vägen till dessa roller och framgångsrika företag kan dock vara lång, och misslyckanden inom socialt entreprenörskap bygger främst på osäkerheter, oväntade insikter som leder till misstro, samt rädslan för det personliga misslyckandet (Hoogendoorn et al, 2019; Seanor & Meaton 2008).

Trots osäkerhet, rädsla samt den risk som det innebär att starta en egen verksamhet, visar en studie att det finns stort intresse för att starta icke-vinstdrivande företag med sociala mål hos ungdomar (Taylor 2008). Då uppstar av egna verksamheter är förknippat med risk, ställs höga krav på sociala entreprenörers risktagande. Individens risktagande påverkas av deras attityder till risk, vilket kan förklaras genom sociala processer i den lokala samt nationella kulturen som påverkar entreprenörers risktagande (Kreiser, Marino, Dickson & Weaver,

2010; Boholm, 2003). Kreiser et al (2010) finner empiriskt stöd till att graden av att undvika osäkerheter inom kulturen påverkar organisationens risktagande negativt, vilket stämmer överens med Hoogendoorn et al (2019) studie som motiverar osäkerheter som en faktor till misslyckande. Individens attityder gentemot risk är inte nödvändigtvis kopplat till ett definitivt beteende, utan en persons beteende bestäms ytterligare utifrån intentionen att faktiskt utföra handlingen (Ajzen & Fishbein, 1977). Även om personen har en hög riskattityd förutsätts det en hög korrelation mellan individens intentioner och handlingar för att attityden ska leda till ett förutsägbart beteende (ibid). Att risktagandet skiljer sig åt mellan sociala och traditionella entreprenörer är studier ännu oeniga om. Choi et al (2019) studie om skillnaderna mellan deras riskbenägenhet visar på att sociala entreprenörer är 15% mer riskbenägna än traditionella entreprenörer, vilket stämmer överens med Moore och Prabhu (2018) som identifierar högre risktagande som ett karaktärsdrag hos sociala entreprenörer. De menar att sociala entreprenörers risktagande består av mer än bara att överväga risken mellan olika val, utan de drivs mot ett ökat risktagande för uppnå sina sociala mål. Hoogendoorn et al (2019) undersöker en liknande tes men kommer fram till att sociala och traditionella entreprenörer har liknande riskattityder. Dock kan Hoogendoorn et al (2019) styrka problematiken i att sociala entreprenörer möter fler barriärer i sin uppstart då avsaknaden av finansiellt, administrativt samt informativt stöd är stort och inte finns anpassat till dessa entreprenörer. Flera studier inom ämnet undersöker attityder med kvantitativa enkätstudier (Hoogendoorn et al, 2019; Weber et al. 2002; Sastre-Castillo et al 2015).

Ett annat identifierat karaktärsdrag hos sociala entreprenörer är altruism (Moore & Prabhu 2018; Tan, Williams & Tan 2005; Ruskin et al 2016). Urbano Pulido, Ferri Jiménez och Noguera i Noguera (2014) undersöker i en internationell studie vilka sociokulturella anledningar som påverkar kvinnors beslut att blir sociala entreprenörer. Resultaten visar att altruistiska attityder samt att vara en del av en social organisation är de viktigaste faktorerna för kvinnors sociala entreprenörskap. De menar att kvinnor får en starkare positiv effekt av att göra altruistiska aktiviteter än män. Ruskin, Seymour och Webster (2016) menar att graden sympati och empati påverkar individens altruism. Nga och Shamuganathan (2010) anser att människors personlighetsdrag är en av de största faktorerna som främst influerar och skapar start-up intentioner hos sociala entreprenörer. Studien menar att *agreeableness* och *openness* positivt influerar den sociala visionen samt innovationen i entreprenörskapet. Bernardino, Freitas Santos och Cadima Ribeiro (2018) undersöker hur män och kvinnors personlighetsdrag kan förklara skillnader i skapandet av sociala företag. Bernardino et al (2018) finner efter en variansanalys (ANOVA) att många personligheter är densamma men att *agreeableness* skiljer sig åt. De använder Big Five-modellen som består av *openness*, *conscientiousness*, *extraversion*, *agreeableness* och *neuroticism*. *Agreeableness* innebär välvillighet och handlar om att samarbeta med många, motsatsen till att vara antagonistisk och synisk. Moore och Prabhu (2018) kompletterar med stöd från sitt empiriska material att altruism har en positiv påverkan på företags sociala intentioner, då altruism specifikt är viktigt för sociala entreprenörer. Även Tan et al (2005) anser att altruism hör ihop med socialt entreprenörskap då hela konceptet i många fall verkar lova en altruistisk form av kapitalism. Detta gör det möjligt att sammanlänka företag med en välvillighet mot omgivningen de är verksamma i. De menar att graden altruism i ett entreprenörskap ökar då verksamhetens avsedda mål inte bara beräknar ekonomi, utan immateriella vinster som hjälper dess sociala omgivning. Tan et al (2005) anser att sociala entreprenörer antingen kan ha som mål att endast hjälpa samhället, eller att hjälpa samhället och sig själv.

1.3 Problemdiskussion

Det finns en mängd olika definitioner och snarlika begrepp för socialt entreprenörskap inom forskningen, vilket kan vara problematiskt vid jämförelser av studier eftersom olika urval kan leda till att olika målgrupper undersöks. Definitionen som vi valt att använda oss av bygger på Bacq och Janssens (2011) generella definition, men vi tar hänsyn till deras argument att definitionen skiljer sig åt beroende på vilket land entreprenören är verksam i. Därav nyttjar vi i denna studie Tillväxtverkets (2020b) definition av den svenska marknaden av sociala entreprenörer som följer: "En social entreprenör är en person, som själv eller tillsammans med andra, tar fram affärsmässiga eller andra lösningar på samhällsproblem". I stort sett arbetar sociala entreprenörer på samma sätt som traditionella entreprenörer gör (Lumpkin et al 2013). Benämningen "sociala" är däremot kopplat till samhällsnytta då det bygger på det engelska begreppet "social entrepreneur" vars målbild med verksamheten skiljer sig från traditionella entreprenörer.

Tidigare studier argumenterar för att sociala entreprenörer står inför många fler hinder än vad traditionella entreprenörer gör vid uppstart samt i den dagliga verksamheten (Jain & Ali 2013; Seanor & Meaton 2008). Sociala entreprenörer brottas med psykologiska hinder som rädsla för personligt misslyckande, riskaversion och en känsla för bristande kunskap och erfarenheter (Jain & Ali 2013), men även med hinder om finansiering, administrativt samt informativt stöd (Seanor & Meaton 2008). Därför behövs mer forskning om riskattityder för att undersöka dilemmat i denna målgrupp, nämligen att ett högt risktagande bestående av sociala satsningar är viktigt då besluten ofta präglas av riskaversion (Lumpkin et al 2013).

En av de första studier som försöker upptäcka olika riskattityder hos olika sorters entreprenörer är Hoogendoorn et al (2019). De argumenterar för att rädslan för personliga misslyckanden håller tillbaka fler hållbara entreprenörer i större grad jämfört med traditionella, men att det i övrigt inte är någon skillnad på riskattityden. Studiens resultat visar att alla typer av entreprenörer ser på finansiella risker på samma sätt vilket antyder att entreprenörer kan ha olika attityd till olika kategorier av risk. Detta är något vi finner intressant och kommer undersöka vidare i vår studie. Hoogendoorn et al (2019) menar att risk är centralt i all typ av teori inom entreprenörskap. Risk kan delas upp i tre delar; riskattityd, den faktiska risken och riskuppfattning. Vi väljer att fokusera vår undersökning på riskattityden hos sociala entreprenörer då en attityd enligt Ajzen & Fishbein (1977) är en psykologisk tendens till ett beteende. Riskattityden kan därmed indikera på individens framtida agerande, vilket inte är likställt med att personen verkligen agerar utifrån attityden men likväl intressant.

Att starta företag samt att bli entreprenör av något slag är kopplat till risktagande. Nga och Shamuganathan (2010) undersöker vilka personlighetsdrag som påverkar sociala entreprenörers start-up intentioner. Studien visar att en hög grad av öppenhet influerar företaget positivt inom dess sociala vision, där Moore och Prabhu (2018) tar vid och undersöker vilka fyra karaktärsdrag hos sociala entreprenörer som har en direkt positiv påverkan på företagets sociala intentioner. Vi kunde här urskilja ett mönster från studierna att altruism, samt personlighetsdrag som är nära kopplat till altruism, påverkar företagets sociala vision vilket kräver en viss grad av risk för att kunna starta denna typ av verksamhet. Altruism är en betydande påverkansfaktor för specifikt kvinnor att bli sociala företagare (Urbano Pulido et al 2014). Sociala entreprenörer beskrivs som samhällsmedvetna, omtänksamma kapitalister som drivs av mer än personliga mål, vilket stämmer bra ihop med altruism som handlar om beskyddande och främjande för välfärd i motsats till egoism (ibid). Detta menar vi

kan motsägas genom möjligheten att kunna vara kapitalist samtidigt som ens handlingar anses vara altruistiska. Tan et al (2005) menar att sociala entreprenörer som har mål att endast hjälpa samhället är mer altruistiska än de som nyttjar sitt sociala företagande att både hjälpa samhället och sig själv. Entreprenörens primära mål kan då kritiskt granskas om målet verkligen är samhällsnytta eller att hjälpa sig själv. Vi kommer inte fokusera på den lokala eller nationella kulturens påverkan i den här studien även om Boholm (2013) beskriver att kulturen kring en individs riskattityd kan förklaras genom sociala processer snarare än individers tankar och idéer. Ghannad och Andersson (2012) motiverar att personlighetsdrag från barndomen påverkar risktagandet. Vår studie intresserar sig inte av skapandet av dessa drag, utan vad de samtida sociala entreprenörerna har för karaktärsdrag som påverkar deras verksamheter idag. Vi finner det viktigt att undersöka om sociala entreprenörers karaktärsdrag påverkar deras riskattityd då entreprenörskapet består av många riskabla situationer. Enligt Hechavarría et al (2017) värderar kvinnor social hållbarhet högre än män, vilket gör det intressant att undersöka om entreprenörer inom den sociala inriktningen svarar på frågor om risk och altruism olika beroende på kön. Eftersom sociala entreprenörer har samhällsnyttiga mål kan vi anta att de till viss del är osjälviska vilket tillsammans med tidigare forskning gör att vi vill fokusera på karaktärsdraget altruism. Det är av intresse att se om sociala entreprenörers osjälviska sida leder till risksökande eller rädsla för risk. Då tidigare forskning visar att kvinnor får stark positiv effekt av att göra altruistiska aktiviteter som socialt entreprenörskap kan ge, undersöker vi om de svarar annorlunda än männen när det kommer till riskattityd och altruism (Urbano Pulido et al 2014). Vi granskar även om sociala entreprenörer skiljer sig åt beroende på om de anser sig själva utveckla affärsmässiga lösningar på samhällsproblem eller inte.

1.4 Syfte

Studien syftar till att undersöka på vilket sätt entreprenörernas altruism kan vara kopplat till deras riskattityd samt redogöra för hur sambanden ser ut hos män och kvinnor. Resultatet ska bidra till en ökad förståelse för sociala entreprenörer och deras riskattityd, vilket är viktigt för samhällsinstitutioner som stöttar sociala entreprenörer med finansiering och rådgivning. Med en ökad förståelse för sociala entreprenörer kan socialt entreprenörskap utvecklas framåt i Sverige.

1.4.1 Forskningsfrågor

- Vad finns det för korrelation mellan graden altruism och individens riskattityd hos sociala entreprenörer?
- Hur ser korrelationen ut mellan altruism och riskattityd hos män och kvinnor?

2 Teori

Följande kapitel introducerar teorier om hur riskattityd och altruism kan studeras. Teorin om att individer kan kategoriseras utifrån sin riskattityd samt en djupare förståelse för altruism är av betydelse för nästkommande delar av studien.

2.1 Riskattityd

Begreppen om risk och riskbedömningar har funnits i mer än 2400 år (Aven 2012). Att kunna definiera vad som kan hända i framtiden och utvärdera risker leder till ett stort antal beslutsfattande för alla människor. Detta kan innebära beslut inom allt från familjeplanering, till valet att ta på sig bilbälte eller välja rätt leverantör till sitt företag. Utifrån olika faktorer som till exempel säkerhet, miljö och ekonomiska aspekter kan företagare ta olika beslut. Det är dock omöjligt att säkert veta vilket val som är det bästa eftersom det finns risk och osäkerhet. Ändå finns det en idé om att det finns ett rätt val som leder till positiva resultat och ett fel val som leder till negativa resultat (ibid).

En tidig teori om risk kallas *prospect theory* och utvecklades av Kahneman och Tversky (1979). Teorin beskriver hur människor väljer mellan olika riskfyllda alternativ utan att veta utfallet. Modellen fastställer att människor inte agerar rationellt. Människor värderar inte en vinst och förlust på samma sätt utan utgår istället från deras egna referenser. Ofta undervärderas resultat som inte är så troligt i jämförelse med de som med största sannolikhet är genomförbara. Att göra på detta sätt kallar Kahneman och Tversky (1979) för *säkerhetseffekten* vilket bidrar till riskaversion vid val som innebär säkra vinster, och risksökande vid val som innebär säkra förluster.

Weber, Elke, Blais & Betz (2002) menar att individer löser problem och tar beslut på olika sätt när det kommer till risk och osäkerhet. De menar att människor ofta uppfattar en viss risk i osäkra situationer. Hur människor ser på risk är mycket individuellt och de intresserar sig därför för magkänslor för hur riskabelt respondenterna tycker en viss situation är. Ibland blir människor till och med anställda på grund av deras inställning till risk, till exempel när nystartade företag söker personal som är risktagare. Weber et al. (2002) menar att tidigare mätinstrument för riskattityd är otillräckliga. En anledning till detta är att risksökande och riskaverta människor ofta visas som varandras motsatser och visar inte att människor kan vara risksökande i vissa avseenden och riskaverta i andra. Deras studie presenterar en ny skala som bygger på bland annat Kahneman och Tverskys (1979) prospektteori. Skalan skiljer på riskuppfattning och attityden till denna. Skalan undersöker också risktagandet och delar upp detta i olika områden. De olika områdena är; ekonomi, hälsa/säkerhet, rekreation samt etiska/sociala beslut. I enkätform bedömer människor i del 1 sannolikheten för att delta i de olika riskfyllda aktiviteterna. I del 2 utvärderar människor uppfattningen av risken och de förväntade fördelarna. På detta sätt går det undersöka både riskattityder och eventuella riskbeteenden. Weber et al. (2002) testar skalan på amerikanska studenter där det förväntade resultatet var att personerna var olika mycket riskbenägna inom olika områden, vilket också bekräftas. Studien visar vidare att skillnader mellan män och kvinnor har att göra med uppfattningen av risk snarare än riskattityden. För vår studie är det intressant att undersöka om de sociala entreprenörer som tillfrågas har olika riskattityd när det kommer till de fyra olika områdena samt om det finns skillnader mellan män och kvinnors riskattityd.

Murray-Webster och Hillson (2008) definierar risk som "osäkerhet som har betydelse". De menar att personen i fråga behöver veta vilken typ av osäkerhet det handlar om samt hur stor betydelse risken har för att ta beslut. Eftersom olika personer uppfattar risk på olika sätt kan en person tycka att en situation är enormt riskfylld och i behov av direkt uppmärksamhet, medan en annan person tycker att situationen är normal och inte alls brådskande. Murray-Webster och Hillson (2008) menar att attityden till en risksituation inte är absolut, utan kan förändras från situation till situation. Alla människor behöver ta risker i sin vardag och dessa ska helst vara lyckade. Hur risker hanteras av människor är komplext då det å ena sidan kan vara rationella och logiska bedömningar men å andra sidan är det ett samspel mellan det medvetna och undermedvetna. Murray-Webster och Hillson (2008) menar att det därför är viktigt att förstå vilken attityd till risk en människa har då detta är en viktig komponent i deras risktagande. Risk måste inte innebära något negativt utan kan lika gärna ha ett positivt resultat. Murray-Webster och Hillsons (2008 s.5) modell visar att en balans mellan hot och möjligheter är det optimala för beslut när det kommer till risk. Målet med en optimal balans kräver en förståelse för typen av risk samt förmågan att bestämma hur mycket riskattityden får påverka beslutet.

Att bedöma risk är inte enkelt då människor måste undersöka osäkerheten och betydelsen av resultatet. Människor uppfattar sannolikhet och konsekvenser av resultat på olika sätt. Murray-Webster och Hillson (2008) menar att det finns fyra olika svar på osäkerheten som beror på hur individer uppfattar risken. Vissa människor kan vara mycket obekväma med den upplevda osäkerheten och definieras som *riskaverta* vilket betyder att de ogillar risk. En annan riskattityd är *risksökande*, dessa personer vill ta risken. De känner sig ganska bekväma med osäkerheten och vågar ta chanser. Andra människor kan vara mer *toleranta* mot osäkerheten men känner inte obehag som de riskaverta gör. Den sista varianten av riskattityd är de som har en *neutral* attityd. De gillar inte den långsiktiga osäkerheten och vill därmed ta kortsiktiga åtgärder för att få ett bättre långsiktigt resultat. Det går därmed enligt Murray-Webster och Hillsons modell (2008 s.6) att sätta en viss typ av etikett på människor; *riskavert*, *risksökande*, *risktoleranta* och *riskneutrala*. Murray-Webster och Hillsons modell (2008 s.9) beskriver vidare att det är en framgångsfaktor i beslutsfattande att förstå riskattityder hos individer. Hur risk uppfattas av en människa kan ses som tre trådar som sammanflätas till en riskuppfattning och riskattityd. De tre olika trådarna består av: medvetenhet där rationella bedömningar spelar roll, undermedvetenhet med en subjektiv bild av omvärlden samt affektiva faktorer så som underliggande känslor. I vår studie kommer vi fokusera på de medvetna attityderna då det är svårt att förstå människors omedvetna och underliggande känslor, men det är ändå viktigt att förstå att riskattityden är mer komplex än det medvetna hos våra respondenter.

Förutom ovan beskrivna komplexitet kan även omvärlden spela en inflytelserik roll på en individs riskattityd (Boholm 2013). Olika normer och förväntningar i samhället gör situationen mer invecklad vilket dock inte är något vi fördjupar oss inom i den här studien. Sastre-Castillo, Peris-Ortiz och Danvila-Del Valle (2015) argumenterar för att risktagande är ett identifierbart karaktärsdrag hos just sociala entreprenörer. Deras studie undersöker karaktäristiska skillnader mellan traditionella och sociala entreprenörer och syftar till att fastställa vilka karaktärsdrag som influerar den sociala naturen av deras entreprenöriella attityd. I likhet med Sastre-Castillo et al (2015) undersöker även Moore och Prabhu (2018) kopplingar mellan vissa karaktärsdrag och sociala entreprenörer, där vår studie intresserar sig för att undersöka altruismens samband med de sociala entreprenörernas riskattityd.

2.2 Altruism

Altruism har legat till grund för forskning som studerar mänskligt beteende då en omtalad tragedi i New York 1964 skapade stort intresse för forskning på altruism. En kvinna mördades i sin lägenhet och trots att det fanns många boende i samma lägenhetshus som hörde henne ropa på hjälp, var det ingen som kom till undsättning eller ringde polisen (Scott & Seglow 2007). Efter denna händelse har forskning fokuserat på att undersöka altruism som ett tillstånd samt på människors beteende i nödsituationer (ibid). Människor som har nära till sina empatiska känslor har lättare för att agera altruistiskt. Altruism är ett karaktärsdrag och beteende där en person agerar för att förbättra en annan individs välfärd utan att ha något bakomliggande motiv som belöning. En altruistisk individ vill antingen lindra en annan persons lidande, där agerandet framkallats av stark empati, eller förhöja en annan persons välfärd (Scott & Seglow 2007).

Vissa människor är mer altruistiska än andra. Det är en personlighet och ett beteende som utvecklas som vilket annat beteende som helst, oftast genom att barn ser vad föräldrar gör och kopierar dem vilket formar personligheten som vuxna. En individs altruism utvecklas även genom vad auktoriteter och omvärlden visar och bestämmer (Scott & Seglow 2007). Beteendet anges ofta som en motsats till egoism, och Moore och Prabhu (2018) definierar begreppet som ett motiverande tillstånd som påverkar en individs ageranden att skydda eller gynna en annan persons välbefinnande. Batson (2011) definierar begreppet ytterligare genom att betona altruism som en osjälvisk gärning, vilket understryker att agerandet inte ska gynna personen själv utan ska göras osjälvisk för att hjälpa en annan person. Studier på altruism har visat att beteendet är en nyckelfaktor för en ökad motivation till att skapa och genomföra sociala projekt, vilket stämmer väl överens med sociala entreprenörer som ofta drivs av målet att lösa samhällsproblem (Moore & Prabhu, 2018). Deras studie visar även att det finns en märkbart positiv relation mellan socialt entreprenörskap och altruism. För att arbeta med denna egenskap i företagsamhet behövs förståelse för att altruism kräver tid, material och acceptans kring negativa konsekvenser som risk och smärta som kan påverka individen (Jacobsson 2005). Schwartz (1977) presenterar altruism som ett beteende influerat av individens moral, normer och känslor. Det finns många olika definitioner av altruism och tillsammans ger de en bred bild av hur altruism kan yttra sig i en social entreprenörs vardag.

Batson (2011) beskriver en teori som kallas *the empathy-altruism hypothesis*. Teorin visar att altruistisk motivation uppkommer ur en empatisk oro. För att förstå teorin behöver begreppen förtydligas. *Empatisk oro* är en känsla som uppstår genom att någon annan är i nöd, exempelvis om någon blir misshandlad på gatan. *Altruistisk motivation* är ett motiverande tillstånd med målet att öka en annan människas välfärd. Altruism kontrasteras här till egoism som vill öka ens egen välfärd. Teorin menar att ju mer empati en människa känner för den i nöd, desto starkare blir motivationen. Det är en beskrivande modell snarare än en förklarande modell (ibid).

Motivation undersöks inte alltid i samband med altruism, men Scott och Seglow (2007) menar att motivationen för agerandet är centralt för att utläsa graden av altruism. För att kunna avgöra hur altruistiskt ett beteende är behöver vi veta vad motivet bakom beteendet var. När personer gör tjänster åt andra är det viktigt att förstå om motivet var för att göra gott, mildra en tidigare skuld, följa en rådande norm, komma fram till överenskommelser eller skapa fördelar hos personer med maktpositioner. En persons upplevelse av en annan individs lidande framkallar en empatisk önskan att lindra lidandet, om personen i sig är av altruistisk karaktär (ibid). Detta beteende kan ge sig tillkänna på flera sätt då vissa människor till och

med undviker specifik social kontakt som skulle framkalla ett altruistiskt agerande. Ett exempel på detta är när sjuksköterskor väljer att inte gå förbi sjukhusets väntrum under sin kafferast eller shopparen som tar en omväg runt tiggaren som sitter utanför affären. Scott och Seglow (2007) skriver om kritik som väckts som svar på altruism. En vanlig kritik är att ingen handling är helt osjälvisk då den primära motivationen är att belöna sitt eget liv eller sin egen självkänsla. Tan et al (2005) anser att det går att gradera hur altruistisk en social entreprenör kan vara. Den sociala entreprenör som endast tjänar samhället, detta på ett innovativt sätt vilket innebär en risk för personlig förlust, är mest altruistisk. Minst altruistisk är den sociala entreprenör som på ett innovativt sätt tjänar sig själv genom att tjäna samhället, vilket innebär att entreprenören får en personlig vinst. Tan et al (2005) menar vidare att risk och innovation påverkas av individens grad av altruistisk form av socialt entreprenörskap.

3 Metod

I kapitel tre presenteras pilot- och enkätstudien som använts som ett kvantitativt tillvägagångssätt att undersöka målgruppens karaktärsdrag. Valet av korrelationsanalys presenteras och samtliga begrepp som enkätstudien bygger på operationaliseras. Kapitlet introducerar även studiens databas och urval, följt av etiska överväganden som tas upp till diskussion.

3.1 Metodval

För att uppfylla syftet med studien behövs empiriskt material som beskriver hur sociala entreprenörers karaktärsdrag, specifikt altruism, påverkar dess riskattityd. Vi valde att göra en kvantitativ studie för att kunna se en bredare bild över hur altruism påverkar riskattityder. Vi bedömde att material från minst 100 sociala entreprenörer behövdes för att kunna hitta mönster bland dessa entreprenörer. En enkätundersökning i den här storleken ger enligt Bryman & Bell (2017) ett stort analyserbart material som underlättar för att se mönster på en större skala om individer och deras attityder. Vi har en deduktiv ansats då vi baserat vår studie på tidigare forskning kring sociala entreprenörers riskattityder och karaktärsdrag. Vår enkätundersökning gjordes helt transparent och är därmed enkel att replikera till fortsatta studier inom området. För att hitta samband mellan altruism och riskattityd utfördes olika Spearman r korrelationstester när data samlats in.

3.2 Utformning av enkät

Vi utformade en enkät där sociala entreprenörer svarade på frågor om risk och altruism. För att skapa enkäten använde vi oss av Easyquest som är ett enkätverktyg online. Vi testade först att själva svara på enkäten och förtydligade därefter frågan “Hur många års erfarenhet har du av entreprenörskap” till “Hur många års erfarenhet har du av att jobba entreprenöriellt? (Både ideellt och vid betalt arbete)”. Vi ändrade även likertskalan med sannolikhet från att endast skriva ut förklaring på 1, 3 och 5 till att ha förklaring på alla alternativ från 1–5.

3.3 Pilotstudie

När vi var tillfreds med frågorna i enkäten gjorde vi en första provstudie i mindre skala för att testa att enkäten fungerade på rätt sätt där vi bl.a. undersökte ordningsföljden och om frågorna var relevanta samt lätta att förstå. I pilotstudien hade vi 48 frågor där de flesta var snabba frågor i en likertskala med fem skalsteg. Likertskalan användes då detta är ett beprövat sätt att mäta attityder hos respondenter (Ejlertsson 2005). Pilotstudien skickades ut till 16 entreprenörer genom ett bekvämlighetsurval. 13 av 16 respondenter svarade på enkäten vilket i snitt tog dem 9 minuter och 40 sekunder. Vi fick bra feedback från våra respondenter och överlag tyckte de att enkäten var bra utformad och hade inte mycket funderingar över våra formuleringar. När vi stängde studien reviderade vi enkäten och frågorna. Vi märkte direkt att ett förtydligande av definitionen för sociala entreprenörer behövdes då många av entreprenörerna svarade ja på första frågan när de borde svarat nej, eftersom majoriteten inte var sociala utan traditionella entreprenörer. Alla ville nämligen svara ja på frågan “erbjuder företaget du arbetar på en produkt eller tjänst som bidrar till samhällsnytta”. Vår nya definition blev därmed “utvecklar du affärsmässiga lösningar på samhällsproblem i ditt jobb?” Vi granskade även vilka frågor alla inte hade svarat på och korrigerade utifrån detta med extra svarsalternativ och förtydliganden. I huvudstudien användes sedan 56 frågor.

3.4 Variabler

Då vi tänkt skapa ett index för hur altruistisk respondenten är samt ett index för hur stark riskattityd personen har, ville vi undersöka vilken analysmetod som skulle fungera bäst för att jämföra om det fanns ett möjligt samband mellan variablerna. Därför valde vi att analysera resultatet från pilotstudien i GraphPad där Spearman r korrelationstest utfördes på samtliga variabler i enkäten. Eftersom pilotstudien visade några få samband valde vi att utveckla variablerna och tydligare kategorisera frågorna om risk och altruism. Detta för att jämföra om ett riskindex inom en viss kategori skulle ge starkare och fler samband till frågorna om altruism. De fyra kategorier vi använde i enkäten sedan tidigare för risk var: ekonomi, hälsa/säkerhet, rekreation samt etiska/sociala beslut. Liknande kategorier och frågor har använts inom tidigare forskning på riskattityder som ska ge en indikator över personens riskattityd vid beslut om olika situationer (Weber et al. 2002). Efter feedback från pilotstudien lade vi till en fråga om hur riskabelt respondenterna anser det vara att satsa sin dagsinkomst på nätcasino samt hur riskabelt de anser det vara att förhandla med sin chef om löneförhandling. För att lättare kunna analysera, skapade vi även ett index för altruism inom samma fyra kategorier; ekonomi, hälsa/säkerhet, rekreation samt etiska/sociala beslut. Följande frågor tillkom om altruism efter feedback från pilotstudien: Hur sannolikt är det att du skulle:

- Låsa dörren under dagen när du är hemma
- Erbjuda hjälp till någon på stan
- Låta någon vinna för att vara snäll

3.5 Operationalisering

Bryman och Bell (2017) framhåller att trovärdighet och äkthet är viktigt i empiriska studier. Vår studie har en hög validitet då vår enkätstudie utformats med hjälp av analys samt respons från pilotstudien. Nedan följer en tabell över viktiga begrepp i studien och som vi även finner relevanta för forskningen inom ämnet. Bilaga 1 behandlar studiens enkätundersökning.

Begrepp	Definition	Rationalisering
<i>Sociala entreprenörer</i>	Är en individ som själv eller i samarbete med andra utvecklar affärsmässiga lösningar på samhällsproblem (Tillväxtverket 2020b).	Fråga 1
<i>Riskattityd</i>	Risk definieras som något osäkert som kan ha en positiv eller negativ effekt på ett eller flera mål. Attityd definieras som en mental uppfattning till något specifikt (Murray-Webster & Hillson 2008).	Fråga 8–32
<i>Altruism</i>	Ett motiverande tillstånd som påverkar en individ för att skydda eller främja en annans välfärd (Moore & Prabhu 2018).	Fråga 33–56
<i>Riskindex</i>	Ett snitt av respondenternas svar på frågorna som behandlar riskattityd, där frågorna inspirerats av Weber et al (2002). Se bilaga 2 för riskindex.	Fråga 8-26

3.6 Databas

Vi skapade ett eget register med sociala entreprenörer utifrån 3 olika databaser: Sofisam, Coompanions kontakter, samt företag från boken *100 sociala innovationer*. Sofisams databas bestod av 353 sociala företag som har som mål att skapa samhällsnytta genom arbetsintegration. Vi gjorde ett slumpmässigt urval av dessa företag genom att använda vartannat företag utifrån deras lista som var inställd på alfabetisk sortering. Vi klickade i alla län, alla organisationsformer och alla branscher i deras sökmotor och 177 sociala företag valdes därmed ut från Sofisams databas. Coompanions databas bestod av 29 sociala företag där de 18 som hade mailadresser användes. Den tredje databasen, *100 sociala innovationer – som kan förändra Sverige* bestod av en lista med 100 sociala entreprenörer i Skåne. Utifrån denna databas på 100 företag användes 83 stycken, då 7 företag inte längre var aktiva och 10 företag inte hade några kontaktuppgifter. Vårt urval bestod därmed av 278 respondenter som fick enkäten mailad till sig, som valfri person på företaget fick besvara. De 278 respondenterna delade vi sedan in i 7 grupper då vi ville skicka ut mail med enkäten till ca 40 respondenter i taget. 12 mailadresser levererades inte och vi kunde inte heller hitta någon annan mailadress till dessa organisationer. 266 respondenter blev därför det slutgiltiga antalet. En av respondenterna från Mötesplats för Social Innovation vid Malmö universitet var väldigt intresserad av vår enkät och valde själv att lägga med vår enkät i deras nyhetsbrev som går ut till 3132 prenumeranter innan vi hann stoppa henne. Detta kan ha påverkat studiens validitet, däremot såg vi ingen ökning på svarsfrekvensen av enkäten vid tidpunkten hon skickade ut enkäten, vilket var ungefär efter halva tiden av enkätens livslängd. Detta gjorde att vi beslöt oss för att inte skriva med dessa mottagare i vårt urval. Vi hade ingen möjlighet att undersöka ifall mottagarna av nyhetsbrevet kunde definieras med vår definition av sociala entreprenörer, men vi hoppas att de få som svarade var sociala entreprenörer. Då det inte gick att urskilja vilka som svarade från vårt urval och vilka som eventuellt svarat på grund av nyhetsbrevet har vi valt att analysera samtliga svar.

3.7 Urval

Den population vi vill uttala oss om är sociala entreprenörer inom alla olika branscher där vi begränsat oss till företagsstorlek upp till medelstora företag enligt EU:s definition (Holmström 2019). För att upprätthålla studiens validitet och reliabilitet behövde vårt urval av sociala entreprenörer identifiera sig med vår definition av vad en social entreprenör är. För att få fram de tre databaser vi skapade vårt urval med sökte vi fram sex organisationer som stöttar sociala entreprenörer på olika sätt. Av dessa fick vi stor hjälp av Coompanion och MSI (Mötesplats Social Innovation) där vi frågade om råd med att få kontakt med organisationer och företag som passade in med vår definition. Eftersom det inte fanns ett register eller liknande att tillgå över hela populationen blev processen med urval aningen komplicerad. Vi gick med i Facebookgruppen "Samhällsentreprenörskap och socialt företagande" då vi såg en möjlighet att få kontakt med fler sociala entreprenörer. Vi beslöt oss dock senare för att inte använda detta forum vidare på grund av svårigheter att bedöma hur många som sett enkätstudien i flödet samt om individerna där verkligen passade in på vår definition. Av 266 utskickade enkäter till respondenterna fick studien in 100 svar vilket visar på ett bortfall av 166 enkätsvar. Datainsamlingen fick därför en svarsfrekvens på 37,5% och ett bortfall på 62,5%. Detta var en lägre svarsfrekvens än vid pilotstudien vilket också var förväntat då pilotstudien utgick från ett bekvämlighetsurval. Vår insamlade data ansåg vi var tillräckligt omfattande för fortsatta analyser och genomförandet av studien.

3.8 Etiska överväganden

Materialet vi samlat in kommer inte användas till att skada eller kränka någon. Vi har visat våra respondenter respekt och varit förstående mot personer som inte haft tid eller velat svara på vår enkät. Enkäten var helt anonymiserad och svaren kunde inte härledas till respondenterna. Detta för att skydda deras integritet men också för att det inte fanns någon anledning till att veta personens namn eller företag då det inte skulle bidra något till vår studie. I enkätstudien förklarade vi undersökningens syfte och var tydliga med att det var frivilligt att delta. Vi påminde våra respondenter två gånger att svara på enkäten för att få upp svarsfrekvensen, båda gångerna visade vi hänsyn och plockade bort de som mailat oss frågor eller kommentarer från vår lista för att undvika irritation över återkommande mailutskick. Svaren vi fick i undersökningen har vi inte modifierat eller förfalskat utan vi har varit transparenta. Vi ansvarar för att resultatet vi fått i vår studie är gjort på ett rätt och riktigt sätt.

3.9 Dataanalys

Efter att vi stängt enkäten med 100 svar började vi analysera vår data. Alla analyser utfördes i GraphPad Prism version 8.4.2 för Windows. Vi använde oss av ett 2 sidigt P-värde för att få med båda sidorna av kurvan. För att kontrollera om det finns ett samband mellan altruism och riskattityd användes Spearman r korrelationstest för att se om den oberoende variabeln, altruism samverkar med den beroende variabeln, riskindexet. Det totala riskindexet är beräknat från ett medelvärde för varje respondent utifrån fråga 8–26, se bilaga 2. När riskindex delas in i olika kategorier används respondenternas medelvärde från riskfrågorna från respektive kategori, se bilaga 2. Spearman r korrelation används när man mäter relationen

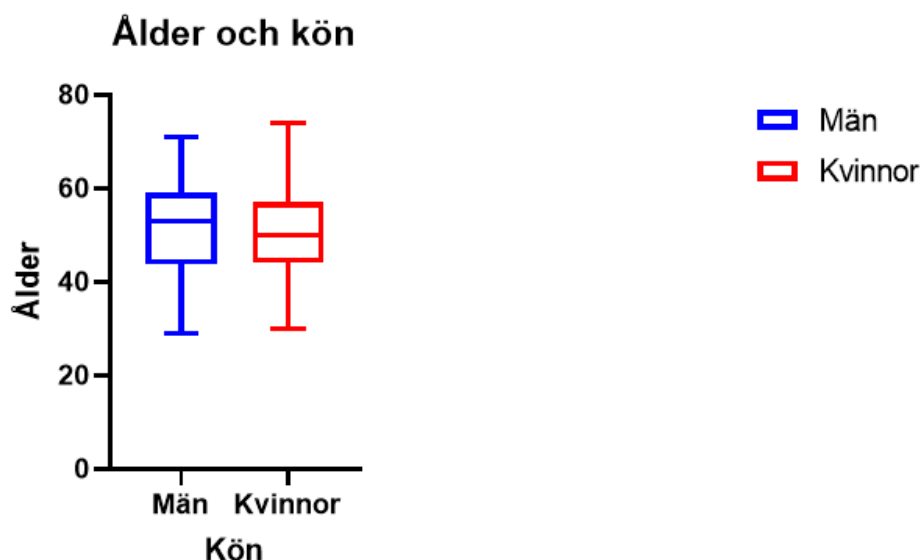
mellan ordinala variabler och när variablerna hör ihop med varandra men inte linjärt (Bryman & Bell 2017), se tabell 1–4 under resultat för korrelationer.

4 Resultat

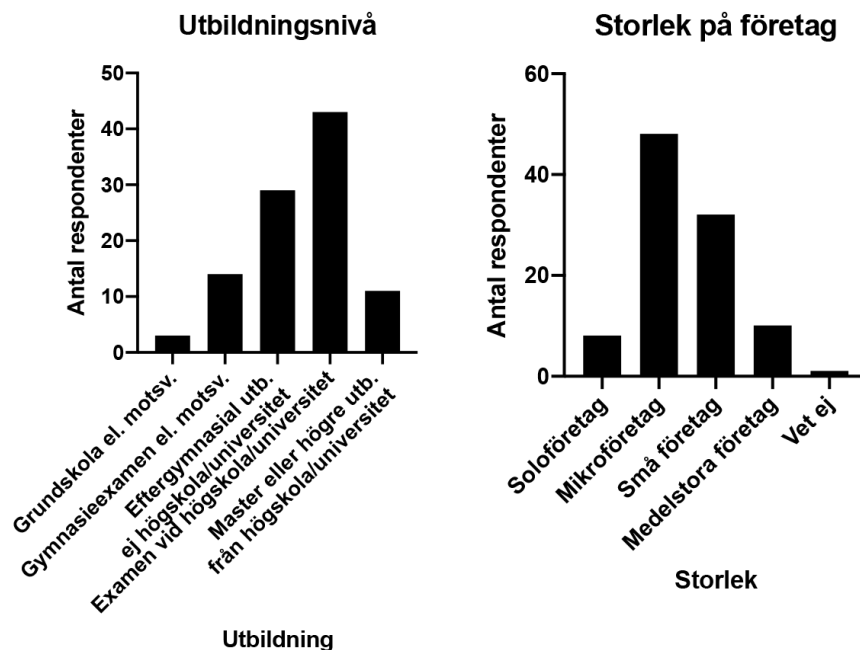
Följande kapitel inleds med en bakgrundsinformation om respondenterna för att få en överblick över deras bakgrund såsom medelålder, utbildning samt entreprenöriell erfarenhet. Därefter presenteras vårt resultat utifrån korrelationstester där altruism verkar som den oberoende faktorn och riskattityd som den beroende faktorn. De mest intressanta resultaten lyfts fram i form av fyra tabeller som tydliggör positiva och negativa samband mellan riskattityd och altruism.

4.1 Presentation av studiens respondenter

Av de 100 sociala entreprenörer som svarade på enkäten svarade 85% att de utvecklar affärsmässiga lösningar på samhällsproblem. Detta var ganska jämt fördelat mellan både kvinnor och män, 83,3% respektive 87,5% svarade ja på denna fråga. 60% av respondenterna var kvinnor och 40% män med en medelålder på 50,32 år \pm 10.03.

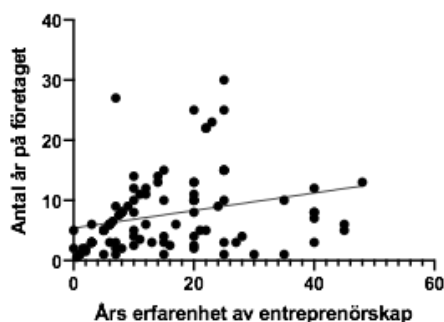


Grafen ovan visar åldersfördelningen av män och kvinnor där mittlinjen i boxen representerar medianåldern av de sociala entreprenörerna. Boxen representerar kvartilavståndet och de yttre linjerna (*whiskers*) representerar minimum och maximum i datasetet (Bryman & Bell 2017).



Ovan diagram visar respondenternas utbildningsnivå och hur stora företagen är som de arbetar på. Staplarna för diagrammet till vänster visar antalet respondenter för respektive högsta avslutade utbildning. Staplarna för diagrammet till höger visar antalet respondenter i vår undersökning som arbetar på respektive företag sett till storlek. Företagets storlek definieras utifrån företagets antal anställda (Holmström 2019). Soloföretag drivs av endast en person, mikroföretag har mellan 2–9 anställda, småföretag har mellan 10–49 anställda och medelstora företag har mellan 50–249 anställda (ibid).

Erfarenhet av entreprenörskap x antal arbetade år på företaget



Diagrammet ovan visar hur många år respondenterna arbetat på sin nuvarande arbetsplats och hur många års erfarenhet de har av entreprenörskap. Linjen visar relationen mellan antal år på företaget och antal års entreprenöriell erfarenhet. Erfarenheten av entreprenörskap består av både ideellt och betalt arbete och är inte specificerat till socialt entreprenörskap. Vi kunde se att många respondenter hade lika lång erfarenhet av entreprenörskap som tiden de arbetat på sitt nuvarande företag. Majoriteten hade dock fler års erfarenhet än längden på det företag de arbetar på vid svarstillfället. I snitt hade de sociala entreprenörerna arbetat 7,6 år på sin nuvarande arbetsplats och ett snitt av 15,5 års erfarenhet av entreprenöriellt arbete.

4.2 Altruismens påverkan på riskattityd

I samtliga resultat beräknar vi p-värde för att få mer information om våra resultat. P-värdet visar hur stor sannolikheten är att skillnaden uppstått av en slump. För att P-värdet ska vara signifikant använder vi gränsen 5%. I korrelationstesterna använder vi Spearman r och inte Pearsons korrelationstest eftersom vi har normalfördelade data. Vårt resultat visar samband mellan altruism och sociala entreprenörers riskattityd i 4 olika tabeller. Vi kan se skillnader bland de sociala entreprenörer som svarat att de utvecklar lösningar på samhällsproblem och de som arbetar på annat sätt, samt skillnader mellan manliga och kvinnliga sociala entreprenörer.

4.2.1 Tabell 1: signifikanta korrelationer med samtliga respondenter

I Tabell 1 använder vi ett totalt index för riskattityd med svaren från fråga 8–26, se bilaga 1. Nedan visas resultatet av ett Spearman r korrelationstest där samtliga riskfrågor slagits samman från de fyra kategorierna vilket skapar ett index för hur samtliga respondenter svarat på hur riskfyllda de ansåg att situationerna i enkäten var. Detta index för respondenternas riskattityd utgör Tabell 1 med ett Spearman r korrelationstest för att se om det finns en korrelation till frågorna om altruism. Totalindex på frågorna om risk visar två negativa korrelationer mellan sannolikheten att göra en främling en tjänst samt att låna ut ett föremål av värde till en granne.

Riskattityd-index som en funktion av olika situationer av altruism med svar från 99 respondenter visar nedanstående resultat:

	Spearman r	P-värde (tvåside)	Significant ($\alpha=0.05$)
<i>Riskindex mot sannolikheten att göra en främling en tjänst.</i>	-0,2467	0,0138	Ja*
<i>Riskindex mot sannolikheten att låna ut ett föremål av värde till en obekant granne.</i>	-0,2107	0,0364	Ja*

4.2.2 Tabell 2: riskattityd inom fyra olika kategorier

Vi använder även 4 olika riskindex utifrån kategorierna ekonomi, hälsa/säkerhet, rekreation samt etiska/sociala beslut, se bilaga 2. Tabell 2 visar ett Spearman r korrelationstest med 5 stycken signifikanta resultat vid undersökning av hela populationen när riskindexet i de fyra olika kategorierna ställs i relation till alla frågor om altruism. Spearman r är negativt när riskattityd vid sociala och etiska beslut ställs mot att göra en främling en tjänst samt att skänka pengar till en tiggare. Spearman r är även negativt när riskattityd vid rekreation ställs emot att göra en främling en tjänst samt att låna ut ett föremål av värde till en obekant person.

Spearman r är positivt när riskindexet för rekreation ställs emot altruistfrågan om att låsa dörren när du är ensam hemma under dagen. Se tabell nedan.

Riskattityd som en funktion av olika situationer av altruism hos samtliga 99 respondenter:

Riskattityd vid:	Spearman r	P-värde (tvåside)	Significant ($\alpha=0.05$)
<i>etiska/sociala beslut</i> mot att göra en främling en tjänst	-0,2002	0,047	Ja*
<i>etiska/sociala beslut</i> mot att skänka pengar till en tiggare	-0,2168	0,0311	Ja*
<i>rekreation</i> mot att göra en främling en tjänst	-0,2809	0,0049	Ja**
<i>rekreation</i> mot att låna ut ett föremål av värde till en obekant granne	-0,2952	0,003	Ja**
<i>rekreation</i> mot att låsa dörren när du är ensam hemma	0,2677	0,0074	Ja**

4.2.3 Tabell 3: likheter och olikheter mellan sociala entreprenörer

Tabell 3 visar ytterligare ett korrelationstest där fler samband förutom ovan nämnda visas. Detta test skiljer sig från Tabell 2 då följande tabell endast behandlar svaren från de respondenter som svarat "ja" på frågan om de anser sig själva utveckla affärsmässiga lösningar på samhällsproblem i jobbet. Detta utgår från 84 svar jämfört med tidigare 99 som gäller för samtliga enkätsvar. Spearman r visar 7 resultat där fyra samband återfinns i tidigare korrelationstest med några skillnader i de exakta siffrorna. Sambandet mellan riskattityd vid etiska och sociala beslut mot att skänka pengar till en tiggare återfanns inte i detta test. Följande tabell visar först de fyra samband som visats i Tabell 2 med uppdaterade siffror, och därefter tre nya samband.

Riskattityd som en funktion av olika situationer av altruism med urvalet sociala entreprenörer som utvecklar affärsmässiga lösningar på samhällsproblem, 84 svar:

Riskattityd vid:	Spearman r	P-värde (tvåside)	Significant ($\alpha=0.05$)
<i>etiska/sociala beslut</i> mot att göra en främling en tjänst	-0,2547	0,0194	Ja*
<i>Rekreation</i> mot att göra en främling en tjänst	-0,2815	0,0095	Ja**
<i>Rekreation</i> mot att låna ut ett föremål av värde till en obekant granne	-0,3021	0,0052	Ja**
<i>rekreation</i> mot att låsa dörren när du är ensam hemma under dagen	0,2882	0,0078	Ja**
<i>rekreation</i> mot att hjälpa en människa i en livshotande situation där du själv kan fara illa	-0,2161	0,0483	Ja*
<i>etiska/sociala beslut</i> mot att betala något åt en främling	-0,2352	0,0312	Ja *
<i>hälsa/säkerhet</i> mot att låta någon annan vinna i ett spel för att vara snäll	0,253	0,0203	Ja*

4.2.4 Tabell 4: korrelationer mellan altruism och riskattityd, män och kvinnor.

För att se hur korrelationerna mellan altruism och riskattityd ser ut hos de manliga och kvinnliga sociala entreprenörerna jämfördes först deras riskindex. Båda hade median på 3,5. Medelvärde skiljde ytterst lite mellan könen, för kvinnor låg det på 3,455 och för män 3,464 vilket inte är en signifikant skillnad. Männens lägsta riskindex var 2,526 respektive kvinnornas 2,056. Männens högsta riskindex var 4,211 respektive kvinnornas 4,444 vilket inte visar en signifikant skillnad. Nedanstående tabell undersöker skillnaderna mellan hur män och kvinnor svarar inom de olika kategorier som behandlar risk, mot samtliga frågor om altruism. Resultatet visar att kvinnornas svar får fler samband än männens svar, speciellt markant är detta inom kategorin riskattityd vid rekreation. I Tabell 4 visas inte samtliga samband som hittats, utan är ett urval från varje kategori samt de som haft högst signifikans.

Sammanlagt finns 12 stycken samband hos kvinnorna respektive 5 samband hos männen. Utav dessa samband återfinns 8 samband hos kvinnorna inom rekreation och 2 inom samma kategori hos männen. Ett samband återfinns hos kvinnor inom etiska/sociala beslut och ett annat hos männen inom samma kategori. I kategorin hälsa/säkerhet fanns ett signifikant resultat för kvinnorna och två för männen. I kategorin riskattityd vid ekonomiska beslut finns två resultat hos kvinnorna men inga hos männen. I testet svarade 40 män och 59 kvinnor.

Riskattityd som en funktion av olika situationer av altruism med urvalet manliga och kvinnliga respondenter:

Kategori av riskattityd	Män		Kvinnor	
	Spearman r	P-värde (tvåside)	Spearman r	P-värde (tvåside)
<i>rekreation</i> mot att donera pengar, kläder eller varor till välgörenhet	0,4528	0,0034**	-0,3155	0,0149*
<i>rekreation</i> mot att låsa dörren när du är ensam hemma under dagen	0,1309	0,4206	0,4157	0,0011**
<i>etiska/sociala beslut</i> mot att låta någon annan vinna i ett spel för att vara snäll	0,3559	0,0242*	0,09246	0,4861
<i>hälsa/säkerhet</i> mot att påpeka om en kassör tagit för lite betalt	0,3333	0,0356*	0,04215	0,7513
<i>hälsa/säkerhet</i> mot att låsa dörren när du är ensam hemma under dagen	-0,1162	0,475	0,2632	0,044*
<i>ekonomiska beslut</i> mot att betala något åt en person som du känner	-0,006259	0,9698	-0,3229	0,0134*

5 Diskussion

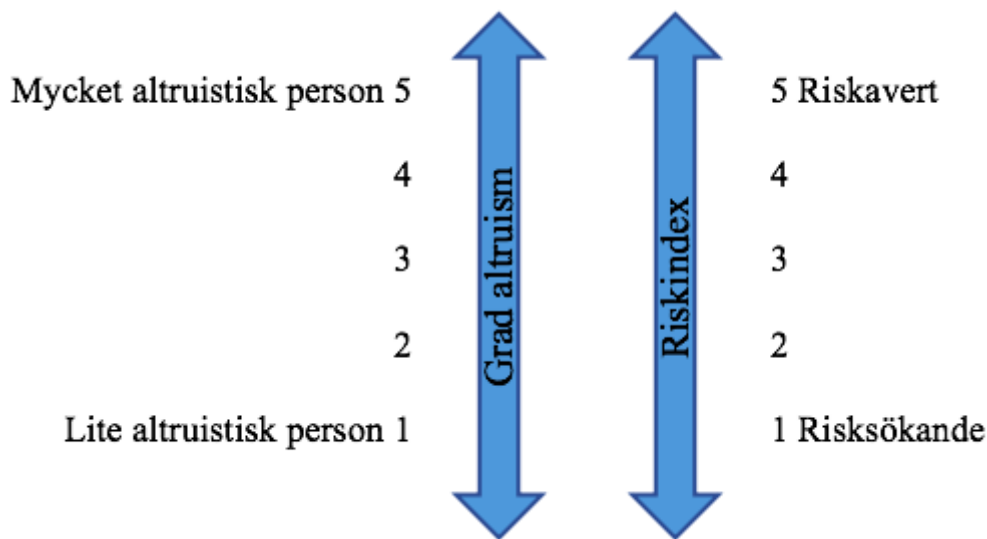
Kapitel fem diskuterar resultaten från ovanstående tabeller med signifikanta korrelationer. En modell har tagits fram för att förklara hur altruism påverkar riskattityder vilket diskuteras utifrån ovan teorier. Vidare diskuteras hur korrelationen mellan altruism och riskattityd hos män respektive kvinnor ser ut. Slutligen ges förslag på fortsatt forskning inom området samt slutsatser för studien.

5.1 Korrelation mellan graden altruism och riskattityd hos sociala entreprenörer

Vilken riskattityd de sociala entreprenörerna har indikeras med hjälp av ett riskindex, som antingen visar ett medelvärde av svaren från samtliga frågor som behandlar risk, eller endast på frågorna som behandlar de olika kategorierna. Anledningen till att ett index används är att en persons riskattityd är komplex och inte går att definiera genom svaret på en fråga. Ett index kan bättre indikera en persons riskattityd även om det inte nödvändigtvis måste visa hela sanningen. De sociala entreprenörernas riskindex kopplas i korrelationstester med samtliga frågor om altruism där en hög siffra på frågorna om altruism betyder att personen är mer altruistisk än de som svarat med en lägre siffra. När vi får positiva samband mellan frågorna om altruism och riskindexet betyder det att vid ökning av graden altruism hos en individ visas även en ökning på personens riskindex. Riskattityden bygger på skalor och termer från Weber et al (2002) samt Murray-Webster och Hillson (2008). En hög siffra på individens riskindex är därför synonymt med att personen är *riskavert*, ett index på tre räknas som *riskneutral* och en låg siffra som *risksökande*. Ett positivt samband visar korrelationen åt samma håll för altruism och riskattityd då båda variablerna ökar alternativt minskar i takt med varandra. Exempelvis om graden altruism minskar så minskar även siffran för riskindexet. Detta betyder att när en person blir mindre altruistisk så blir hen mer riskbenägen, s.k. *risksökande* (Murray-Webster & Hillson 2008). När vi får ett negativt samband i vårt resultat betyder det att när en variabel ökar så minskar den andra. Detta betyder i vårt fall att en negativ korrelation visar att en ökad grad av altruism leder till ett lägre riskindex som betyder att personen blir mer risksökande. Det betyder också att en lägre grad av altruism leder till ett högre riskindex som betyder att personen blir mer riskavert.

Eftersom tidigare studier kopplar karaktärsdrag som hög riskattityd (Choi et al 2019; Moore & Prabhu 2018) samt altruism (Tan et al 2005; Ruskin et al 2016; Moore & Prabhu 2018) till sociala entreprenörer, bygger studiens forskningsfråga på möjligheten att hitta samband mellan graden av altruism hos den sociala entreprenören som en påverkansfaktor till dess riskattityd. Utefter resultatet ovan kan studiens nollhypotes förkastas att det inte skulle finnas något typ av samband. Däremot visar Tabell 1, 2 och 3 att majoriteten av resultaten är negativa, vilket tyder på att när den oberoende variabeln ökar så minskar den beroende variabeln och vice versa. De kopplingar vi kan se mellan resultatets negativa samband tyder på att personer med hög grad av altruism i större utsträckning är risksökande personer, och att de individer med låg grad av altruism är i högre grad riskaverta individer. De positiva sambanden som återges visar motsatt korrelation där båda variabler ökar i takt med varandra. Exempelvis visar en hög grad av altruism stor sannolikhet att låta någon annan vinna i spel vilket ökar individens riskindex, som tyder på att individen är riskavert trots en hög grad av altruism. Resultatet kan därför styrka att det finns olika samband mellan en persons riskattityd och graden altruism. Däremot gäller sambandet inte samtliga frågor om sannolikheten att utföra altruistiska ageranden. Majoriteten av resultaten vi fått i korrelationstesterna är negativa vilket indikerar att det är få situationer där en stark altruistisk person har koppling till en försiktig riskattityd utan mest till en stark riskattityd. Nedan följer en illustration som förklarar av resultatets negativa samband.

Förklaringsmodell 1: Samband mellan altruism och riskattityd



Negativt samband = Ett lågt värde på riskindexet & högt värde på grad av altruism och omvänt.

Exempel 1: Värde 5 på grad av altruism, dvs en mycket altruistisk person och värde 1 på riskindexet, dvs en risksökande person.

Exempel 2: Värde 1 på grad av altruism, dvs lite altruistisk person och värde 5 på riskindexet, dvs en riskavert person

5.2 Betydelsen av sambanden i Tabell 1–3

För att först se om det finns någon korrelation mellan samtliga kategorier på frågorna om risk används i Tabell 1 ett totalt riskindex och samtliga frågor om altruism, se bilaga 2. Tabell 1 visar två negativa samband i ett Spearman r korrelationstest. Här tyder sambanden på att en ökning av Y minskar variabeln X liksom nämnt ovan. Eftersom tabellen visar samband mellan resultatet av samtliga frågor som behandlar alla typer av risk är det intressant att notera att dessa två frågor om altruism även återkommer som korrelationer i Tabell 2 och Tabell 3. Dessa frågor handlar om sannolikheten att göra en främling en tjänst samt låna ut ett föremål av värde till en obekant granne. Att en korrelation mellan dessa altruistiska frågor och riskattityden återkommer, kan tyda på att sociala entreprenörer är vana vid att hjälpa främlingar på olika sätt eller åtminstone har attityden att de vill hjälpa främlingar. De skulle också kunna ha att göra med hur altruistiska de tillfrågade sociala entreprenörerna är. Tan et al (2005) menar att det går att gradera hur altruistisk en social entreprenör är, vilket också påverkar innovationen i företaget och synen på risk som har med det att göra. Det riskindex som baseras på samtliga frågor om risk visar färre korrelationer jämfört med det riskindex som skapas utefter de fyra olika kategorierna. Som Weber et al (2002) tidigare belyst är det mycket individuellt hur riskabelt människor tycker en viss situation är. Med tanke på detta är det inte konstigt att inte fler samband uppstår i Tabell 1. Då majoriteten korrelationer är negativa tyder resultatet på att en hög grad altruism kan vara synonymt med risksökande individer, vilket stödjer Moore och Prabhu (2018) som argumenterar för att högre risktagande samt altruism är karaktärsdrag förknippade med sociala entreprenörer.

I Tabell 2 visas en mer omfattande analys där samtliga fyra kategorier inom risk; ekonomi, hälsa/säkerhet, rekreation samt etiska/sociala beslut jämförs med altruism. I Tabell 2

presenteras fem korrelationer mellan två riskkategorier, där fyra av dessa är negativa. Därför kan resultatet tyda på att en hög grad av altruism, som att göra en främling en tjänst eller att skänka pengar till en tiggare, påverkar individens riskattityd till att gå mot en risksökande attityd. Även kategorin som behandlar risk vid rekreation visar negativt samband, vilket synliggör att en låg grad av altruism påvisar en individs riskattityd att gå mot att vara riskavert vid frågorna som behandlar att göra en främling en tjänst samt att låna ut värdefulla föremål till en obekant granne. Här kan den riskaverta personen anse dessa situationer vara riskfyllda utefter deras låga grad altruism som en påverkansfaktor, medan den risksökande personen ser situationerna som mindre riskfyllda vid en hög grad altruism. Weber et al. (2002) använder också riskindex i olika kategorier vilket visar att respondenterna i den studien var olika riskbenägna i olika områden.

Det positiva sambandet som återfinns i Tabell 2 visar en korrelation mellan riskattityden vid rekreation och den altruistiska frågan om sannolikheten att låsa dörren när man är ensam hemma. Korrelationstestet visar ett starkt positivt samband ($P=0,0074^{**}$). Att resultatet behandlar riskattityd vid beslut om rekreation tyder på att graden altruism i denna fråga ökar i takt med individens riskindex. Om individen därför har en högre grad altruism tyder resultatet på att individen ser det som en osäkerhet (riskavert) att inte ha dörren låst. När sannolikheten minskar att ha dörren låst minskar individens riskindex mot att ha en risksökande attityd. I samtliga samband i Tabell 2 är P-värdet mindre än alpha ($\alpha=0.05$) vilket förkastar nollhypotesen om att det inte skulle finnas några samband.

I undersökningen får respondenterna definiera sig själva ifall de anser sig vara sociala entreprenörer utifrån kontrollfrågan "Utvecklar du affärsmässiga lösningar på samhällsproblem i ditt jobb?". Utefter vårt urval har vi redan definierat våra valda respondenter till att ingå inom ramen för att vara sociala entreprenörer, men alla respondenter svarade inte "ja" på vår definitionsfråga. Detta ger intresse för att genomföra ett identiskt korrelationstest som Tabell 2 visar, men enbart med de 84 respondenter som svarat ja och se eventuella skillnader. Tabell 3 visar att fyra av de fem korrelationerna från Tabell 2 återfinns även i detta test, men ytterligare tre korrelationer som behandlar riskattityd vid beslut om rekreation, etiska och sociala beslut samt hälsa/säkerhet tillkommer. Korrelationen mellan riskattityd vid etiska och sociala beslut mot den altruistiska frågan om att göra en främling en tjänst återfinns i Tabell 3 där skillnaden visar ett starkare negativt samband jämfört med Tabell 2. Eftersom R-värdet är högre i Tabell 3 än Tabell 2 kan det betyda att gruppen som utvecklar affärsmässiga lösningar på samhällsproblem i högre grad gör en främling en tjänst vid lågt riskindex, som tyder på en mer risksökande person, och vice versa. Denna ökning av R-värdet från populationen i Tabell 2, kan möjligen tyda på högre empatisk oro (Batson 2011) hos gruppen i Tabell 3 vilket leder till högre grad altruism som visar att respondenten är mer benägen att ta risker för att hjälpa eller gynna en medmänniska. De tre korrelationerna som finns i Tabell 3 men inte i Tabell 2 kan tyda på att de respondenter som anser sig arbeta med affärsmässiga lösningar på samhällsproblem har större sannolikhet att utföra altruistiska gärningar samt har ett mer liknande riskindex som leder till fler samband. Alternativt kan de respondenter som svarat nej på frågan tolkat den på ett annat sätt, t. ex att just deras jobb inte arbetar mot samhällsproblem, vilket påverkar hela populationens riskindex vid Spearman r analyserna.

När vi tittar på resultaten i samtliga tabeller bör vi ta i beaktning att det endast är attityden vi mäter och får svar på. Frågorna i enkäten som behandlar altruism visar en indikation av respondenternas attityd vid möjliga ageranden, men behandlar inte motivet bakom den altruistiska attityden. Scott och Seglow (2007) menar att motivet bakom ett beteende är

centralt för att utläsa graden altruism, om individen gör en altruistisk gärning för att gynna sig själv eller någon annan. Det är dock problematiskt att med en enkätundersökning få svar på motivet bakom en altruistisk gärning hos respondenterna. Det är också möjligt att respondenternas attityd förändras med tiden. Som Hoogendoorn et al (2019) påpekar består risk av en persons riskattityd men också riskuppfattning och den faktiska risken. I enkäten frågar vi hur riskfyllda de anser olika situationer vara. Om vissa respondenter inte svarat utifrån sin attityd utan utifrån den faktiska risken kan resultatet påverkas, exempelvis vid frågan om respondenten ansåg fusk med deklARATIONEN som riskfyllt. Det är också som Murray-Webster och Hillson (2008) skriver att personer uppfattar risksituationer på olika sätt vilket kan avgöra hur de svarar på frågorna. Det är inte säkert att de svarar på våra frågor på samma sätt som de hade handlat i en verklig situation.

Korrelationerna i resultatet visar att det finns olika samband mellan hur de sociala entreprenörerna svarar på frågorna om altruism och deras riskindex som indikerar vilken typ av riskattityd de har. Vi vet dock att en korrelation inte är detsamma som kausalitet. Många variabler kan påverka en persons riskattityd. Rådande situation med Coronakrisen skulle till exempel kunna vara en variabel som påverkat både respondenternas riskattityd men också altruism då de kanske vill vara eller visa sig vara mer altruistiska. Det är också skillnad på en persons attityd till något och hur hen sedan faktiskt agerar som Ajzen & Fishbein (1977) bevisat, då de menar att en persons attityd bara betyder någonting om individen har en stark korrelation mellan sin intention att faktiskt utföra beteendet och attityden. Vissa människor har en högre korrelation mellan intention och handling och vissa har en lägre. För att undersöka om riskattityden överensstämmer med det faktiska agerandet i olika situationer hade ytterligare datainsamlingsmetoder behövts som t.ex. fältstudie eller experiment. Dessutom visar prospektteorin att människor inte agerar rationellt vid riskfyllda val (Kahneman & Tversky 1979). Den altruistiska motivationen grundar sig enligt the empathy-altruism hypothesis i individens empatiska oro, vilket ger underlag för att irrationella och riskfyllda beslut tas vid hög empatisk oro (Batson 2011). Vid införandet av altruism i företagande menar Jacobsson (2005) att det krävs tid, material och acceptans i arbetsprocessen då entreprenören med stor sannolikhet stöter på hinder på vägen. Sociala entreprenörer som personligt visar hög grad av altruism kan argumenteras underlätta processen. Resultatet visar flertalet negativa samband vid grad altruism och riskattityd, där en risksökande attityd och hög grad altruism kan vara en bidragsfaktor till entreprenörers satsningar på socialt hållbara företag. Enkätstudien tillfrågar hur individerna skulle agera vid fiktiva situationer som inte är jobbrelaterade, därav kan studien bara anta att individens riskattityd och grad altruism vid personliga val även påverkar deras sociala entreprenörskap. Vidare forskning behövs dock för att förstå hur sociala entreprenörers empati kan påverka deras riskattityd som troligtvis bara är en av många påverkande variabler.

5.3 Kvinnliga och manliga sociala entreprenörers riskattityd

För att undersöka hur männen respektive kvinnorna svarat på samtliga frågor om altruism och riskattityd används ett korrelationstest på båda grupper för sig som redovisas i tabell 4. Testet visar fler samband än när sociala entreprenörer undersöks som en homogen grupp. Kvinnorna svarar mer lika på frågorna än vad männen gör vilket ger fler resultat. Detta kan ha att göra med att kvinnor får en starkare positiv reaktion vid altruistiska gärningar, vilket är en viktig anledning för framförallt kvinnor att bli en social entreprenör (Urbano Pulio et al 2014). När vi tittar på riskattityd i kategorin rekreation har kvinnorna flest starka samband. Männen har istället fler samband på samma återkommande altruistiska fråga, nämligen hur sannolikt det är

att de skulle låta någon annan vinna för att vara snäll. Ett samband mellan den här altruistiska frågan och männens riskattityd återfinns i tre av fyra riskkategorier. Sastre-Castillo et al (2015) menar att risktagande är ett tydligt karaktärsdrag hos just sociala entreprenörer. Dock visar vårt riskindex att både män och kvinnor ligger relativt neutrala när de svarat på 19 frågor om deras attityd till olika riskfyllda situationer. Med medelvärde på cirka 3.5 tenderar de mer åt att vara rädda för att ta risker än att söka risker. Likertskalans som enkätstudien använder mellan 1–5 kan även påverka medelvärdet på risk då siffran 3 tyder på riskneutralitet, där respondenten har möjligheten att inte behöva ta en tydlig ställning mot hur riskfyllt de anser en situation vara. Sociala entreprenörer anses överlag vara altruistiska på grund av sitt yrke men även på personliga frågor i enkäten verkar de svara ärligt, eftersom datan inte visar några extremvärden att till exempel respondenterna svarat samma värde genom hela undersökningen. Bernardino et al (2018) menar att kvinnliga sociala entreprenörer är mer välvilliga när det kommer till att samarbeta med andra, vilket är ett av de fem personlighetsdrag de undersöker. Utifrån studiens resultat med fler korrelationer hos de kvinnliga sociala entreprenörerna än de manliga, kan detta tyda på en koppling till välvillighet hos kvinnorna då ett samarbete kan uppstå ur en vilja att hjälpa en annan person. Att kvinnor ser på socialt entreprenörskap som ett sätt att utmana sig själva som männen inte gör, kan också vara en viktig beståndsdel i de olika resultaten (Chipeta et al 2016).

När vi tittar på kategorierna inom risk ser vi att sambanden vid rekreation skiljer sig mot övriga kategorier. Här har kvinnorna åtta samband medan männen endast har två. Tabell 4 visar ett axplock av de samband resultatet fått fram därav är inte samtliga samband redovisade. Ett av männens två samband återfinns även hos kvinnorna, nämligen sannolikheten att donera pengar, kläder eller varor till välgörenhet. Det intressanta är att kvinnorna här har ett negativt samband $r = -0,3155$ och männen ett positivt samband $r = 0,4528$. Detta betyder att när sannolikheten för att donera till välgörenhet ökar, ökar även riskindexet hos män, medan det istället minskar hos kvinnor. Det andra positiva sambandet som män har vid riskattityd och kategorin rekreation är sannolikheten att låta någon annan vinna i ett spel för att vara snäll. Dock återfinns inte något samband alls vid denna fråga hos kvinnorna. Att kvinnorna har många fler samband än männen vid riskattityd-rekreation kan tyda på att de har mer liknande åsikter på frågorna om risk bestående av attityden till Extremsporter, vildmarken och stormigt väder än vad männen har, samt många frågor om altruism. Altruism influeras av individens moral, normer och känslor (Schwartz 1977) där kvinnorna vid riskattityd kopplat till rekreation visar fler samband än männen vilket kan tyda på en jämnare attityd mot altruism hos kvinnorna. Som Weber et al. (2002) visar i sin studie med amerikanska studenter har skillnaden mellan manliga och kvinnliga sociala entreprenörers riskattityd ofta att göra med uppfattningen av risk snarare än attityden. Även om riskattityder kan skilja sig åt mellan olika kulturer kan även vårt resultat spegla kvinnor och mäns olika uppfattning av risk. Ovan resultat tyder på att kvinnor och män ser olika på risker när det kommer till riskfyllda fritidsaktiviteter.

Ett annat intressant resultat är kvinnornas samband mellan riskattityden vid rekreation och sannolikheten att låsa dörren när man är ensam hemma under dagen. Liknande samband finns även för kvinnorna med samma fråga kopplat till riskattityd vid hälsa/säkerhet. Korrelationen är positiv och mycket signifikant hos kvinnorna medan det inte alls är signifikant hos männen. Det kan tänkas logiskt att sannolikheten att låsa dörren skulle vara signifikant för både kvinnor och män, men det är intressant att detta samband inte alls återfinns hos männen. Kanske känner sig män tryggare i sina egna hem än kvinnor, men ytterligare variabler kan tveklöst påverka resultatet. Tänkbara påverkande variabler skulle kunna vara var i landet dessa män och kvinnor bor, om det är lägenhet eller villa samt vad de har för rutiner. Specifikt

den här frågan om altruism kan dock diskuteras vidare då det kan anses tvivelaktigt om det handlar om altruism att ej låsa sin dörr. Enligt Moore och Prabhu (2018) handlar altruism om ett tillstånd som främjar en annans välfärd. Om det är att främja någon annans välfärd genom att låta någon komma in i ens bostad när som helst kan det handla om altruism, men troligtvis mer om naivitet. Frågan tillkom efter pilotstudien och har dessvärre ingen vetenskaplig uppbackning, och kan även diskuteras handla mer om risk än altruism.

När vi tittar på nästa kategori inom risk, nämligen riskattityden vid etiska/sociala beslut, återfinns inte lika många resultat. Männerna har ett positivt signifikant samband vid sannolikheten att låta någon annan vinna i ett spel för att vara snäll. Liknande samband återfinns för mäns riskattityd vid rekreation samt riskattityd vid hälsa/säkerhet. Kvinnorna har inget signifikant samband med denna altruistiska fråga inom någon riskkategori. Olikheterna i sambanden säger inget om orsaken. En spekulering är att med tanke på populationens höga medelålder, kanske många av männen har barnbarn som de gärna låter vinna i spel. Detta är dock något som skulle behöva undersökas vidare.

I kategorin riskattityd hälsa/säkerhet återfinns ett positivt signifikant resultat hos männen vid sannolikheten att påpeka om en kassör tagit för lite betalt. Resultatet betyder att om graden av altruism ökar, så ökar även riskindexet och respondenterna verkar vara mer riskaverta som personer. Det betyder även att när graden av altruism minskar så sjunker riskindexet, vilket betyder att respondenten antas vara mer risksökande. Kvinnorna hade inte detta samband. Detta kan ha att göra med hur kvinnorna svarat på frågorna om risk då detta index är kopplat mot den specifika altruistiska frågan. Resultatet kan styrka Hechavarría et al (2017) argument att kvinnor värderar social hållbarhet högre än män då de sätter den över den ekonomiska hållbarheten. Detta kan tyda på att kvinnorna inte ser en lika stor risk eller betydelse om de inte betalar rätt summa, medan männen kan tänkas ha attityden att allt ska vara rätt och riktigt och att den ekonomiska hållbarheten är viktigast. Resultatet kan dessutom bero på andra variabler som till exempel tidigare erfarenheter, service i butiken eller individens ekonomiska situation.

Den sista kategorin avser riskattityd vid ekonomiska beslut. Här visar endast kvinnorna signifikanta samband inom kategorin medan männen inte har några samband. Kvinnornas sannolikhet att betala något för en person som de inte känner minskar när riskindexet för ekonomiska beslut ökar och vice versa. Resultatet skulle kunna tyda på att kvinnor sparar in på saker som de inte anser nödvändiga när det finns ekonomiska risker, dock är altruism endast en av många påverkansfaktorer som kan spela roll vid ekonomiska beslut.

5.4 Metoddiskussion

Eftersom socialt entreprenörskap är ett relativt nytt och delvis utforskat område finns det många studier som fokuserar på att definiera begreppet samt skilja den sociala inriktningen från det traditionella entreprenörskapet. Flera studier undersöker riskattityder samt karaktärsdrag hos denna målgrupp som vi drar nytta av när vi problematiserar begrepp och variabler. Dessa fungerar även som söktermer vid sökandet av artiklar samt teori, där vi främst använder oss av databaser tillhandahållna av biblioteket vid högskolan i Borås. Många studier vi tagit del av har ett kvantitativt tillvägagångssätt vilket även vi valt att använda oss av för att mäta sociala entreprenörers riskattityd. Enligt Bryman och Bell (2017) underlättar kvantitativa studier insamlandet av en stor mängd data och resultatet kan med fördel generaliseras över målgruppen. Däremot kan kvantitativa studier behöva kompletteras med

kvalitativa metoder för att förklara de förhållanden och samband som uppstår (Bryman & Bell 2017). En kvalitativ studie är beroende av en mindre grupp enskilda personer som ställer upp på långa djupintervjuer, där vi ansåg det enklare att få en större mängd respondenter att istället besvara en 5-minuters enkät. Endast djupintervjuer som metodval hade inte haft tillräckligt underlag för att generalisera resultatets indikationer för moderpopulationen i den mån det är möjligt. Därav är vårt metodval av kvantitativ datainsamling via enkätundersökning en fördel, men studien har inte tillräckligt starkt underlag för att generalisera populationen av sociala entreprenörer i Sverige. Detta främst på grund av svårigheten att definiera socialt entreprenörskap, samt ovissheten om det totala antalet sociala entreprenörer.

I enkäten användes främst likertskalan då den tidigare använts för att mäta attityder (Ejlertsson 2005) vilket ökar studiens reliabilitet eftersom det är en väl beprövad skala inom området. Skalan fungerar bra då den går att använda både till frågorna om risk och altruism vilket underlättar vid analyser. Enkätstudier har också fördelen att inte ge någon intervjuareffekt (Bryman & Bell 2017). Svårigheter med att mäta attityder genom enkäter är att respondenterna kan värdera skalans siffror olika, och det går inte att få svar på varför en person svarat som den gjort. Även frågornas formulering kan tolkas olika vilket kan vara en nackdel och en begränsning vi är medvetna om. Eftersom undersökningen sker online kan vi inte kontrollera vem som tar emot och svarar på enkäten vilket kan påverka studiens kvalitet. Enkäter har använts tidigare som tillvägagångssätt för att undersöka karaktärsdrag och utformningen av frågor samt kategorier om risk har inspirerats av Weber et al (2002), vilket ökar studiens trovärdighet. Enkätens frågor om altruism är dessutom inspirerade av Högberg och Olsson (2019) samt Nilsson Gauffin (2017) kandidatuppsatser som behandlar altruism. Vår operationalisering av begrepp underlättar utformningen av frågor som undersöker våra önskade begrepp, vilket tyder på god intern validitet i studien. Bryman & Bell (2017) menar att enkätresultat inte skiljer sig nämnvärt vid en likadan undersökning med samma urval några veckor senare, vilket visar god replikerbarhet. Pilotstudien som genomfördes bekräftar enkätens slutgiltiga utformning och validitet. Enkätens skapande samt bearbetning har blivit transparent förklarad under metodkapitlet vilket underlättar en replikerbarhet på studien inför framtiden. Utefter kunskapsökande på forskningsområdet, skapandet av enkätundersökningen samt kontinuerliga kommunikationen med respondenterna kan studien motiveras ha god inre validitet.

5.5 Fortsatt forskning

Studien klargör att det finns ett antal samband mellan sociala entreprenörers riskattityd och graden altruism. Undersökningen kan ligga till grund för fortsatt forskning inom området när det gäller att förstå sociala entreprenörer eftersom denna inriktning av entreprenörskap är ett relativt nytt forskningsområde. Då den här studien endast undersökt korrelationen mellan vissa frågor om altruism och ett riskindex vore det lämpligt att vidare forskning går mer in på djupet inom altruism. Flera studier har undersökt olika entreprenörer inom området risk men få inom altruism. Vi tittade närmare på hur korrelationerna varierade när manliga och kvinnliga sociala entreprenörer delades upp men vidare forskning skulle kunna undersöka andra faktorer närmare så som utbildningsnivå, geografisk placering av verksamheten, socioekonomisk bakgrund med mera. Framtida undersökningar bör därmed fokusera på att finna fler påverkande faktorer. Vi anser att det finns mycket mer att undersöka och att vi endast skrapat på ytan av ett mycket intressant område.

Metodmässigt kan liknande studier ta inspiration av den här studiens tillvägagångssätt att mäta risk och altruism genom enkätfrågor samt skapandet av riskindex. Ett annat metodval kan vara till fördel om den faktiska risken eller riskuppfattningen ska undersökas istället för riskattityden, vilket Hoogendoorn et al (2019) menar är en del av det vidare begreppet för risk. Studien ämnar för framtida forskning då altruism är en mänsklig variabel som även kan kompletteras med kvalitativa metoder till syfte att gradera en persons altruism. Det vore även intressant för framtida forskning att undersöka en liknande forskningsfråga fast hos entreprenörer med en annan inriktning. Detta för att se om det finns liknande samband hos traditionella entreprenörer som de vi funnit hos sociala entreprenörer alternativt sociala entreprenörer i andra länder för att få en bredare analys. Fortsatt forskning kan då hjälpa till att fastställa om denna koppling mellan grad av altruism och riskattityd är signifikant för endast sociala entreprenörer eller om kopplingen återfinns även hos traditionella entreprenörer. Ytterligare kan det undersökas om entreprenörernas samband skiljer sig från personer som inte är entreprenörer. För att kunna applicera och generalisera studiens resultat har fortsatt forskning möjlighet att utgå från vårt resultat och genomföra datainsamlingen genom fältstudier eller kvalitativa metoder såsom djupintervjuer.

5.6 Slutsats

Syftet med studien är att undersöka på vilket sätt entreprenörernas altruism kan vara kopplat till deras riskattityd samt redogöra för hur sambanden ser ut hos män respektive kvinnor. Genom att samla in data från sociala entreprenörer i form av en enkät samt analysera detta i ett statistiskt program och tolka resultatet utifrån teori och tidigare forskning, har studien fått resultatet att det finns en korrelation mellan altruism och riskattityd. Korrelationen är i de flesta fall negativ när vi tittar på sociala entreprenörer som en homogen grupp. Vårt att understryka är att det inte finns korrelationer mellan samtliga altruistiska frågor och riskindex. De flesta signifikanta resultat återfinns i Tabell 1–4 under resultat. När vi undersöker kvinnor och män var för sig består resultaten av både positiva och negativa samband. Studien har kunnat förkasta nollhypotesen d.v.s. att det inte skulle finnas någon korrelation mellan variablerna samt att männen och kvinnorna som svarat på enkäten till viss del svarat olika på undersökningen som därför resulterar i olika samband. Anmärkningsvärt är att kvinnorna har många fler samband inom kategorin risk vid rekreation jämfört med de manliga respondenterna vilket kan tyda på liknande åsikter hos kvinnorna. Våra respondenter visar sig vara riskneutrala med en tendens åt att vara riskavert när vi tittar på riskindexet för hela populationen vid samtliga riskkategorier. Som tidigare forskning visar brottas sociala entreprenörer med psykologiska hinder på ett annat sätt än traditionella entreprenörer gör, vilket kan vara en del av förklaringen till att de är mer riskaverta än risksökande (Jain & Ali 2013; Seanor & Meaton 2008). Vårt resultat med en tendens åt en rädsla för risk stämmer även bra överens med Lumpin et al (2013) som tar upp problematiken med viktiga sociala satsningar som kännetecknas av riskaversion. Vidare kan vår studies resultat argumentera för att karaktärsdraget altruism är en av många påverkansfaktorer som avgör sociala entreprenörers riskattityd. Däremot behövs det mycket mer forskning på området för att kunna säkerställa att detta samband är unikt för just denna grupp entreprenörer. Vår förhoppning är att studien gett samhällsinstitutioner som stöttar sociala entreprenörer en aningen tydligare bild över hur dessa individer ser på risk och vad som kan påverka deras riskattityd.

6 Källförteckning

Ajzen, Icek. & Fishbein, Martin. (1977) Attitude-behavior relations: A theoretical analysis and review of empirical research. *Psychological Bulletin*. 84 (5), 888–918.

Aven, Terje. (2012) *Foundations of Risk Analysis*. Chichester, UK: John Wiley & Sons, Ltd. doi: 10.1002/9781119945482

Bacq, Sophie. & Alt, Elisia. (2018) Feeling capable and valued: A prosocial perspective on the link between empathy and social entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*. 33 (3), 333–350.

Bacq, Sophie., Eddleston, Kimberley A. (2018) A Resource-Based View of Social Entrepreneurship: How Stewardship Culture Benefits Scale of Social Impact. *Journal of Business Ethics* 152, 589–611.

Bacq, Sophie. & Janssen, Frank. (2011). The multiple faces of social entrepreneurship: A review of definitional issues based on geographical and thematic criteria. *Entrepreneurship & Regional Development*, 23(5-6), 373–403.

Batson, Charles Daniel. (2011) *Altruism in humans* . Oxford: Oxford University Press.

Bernardino, Susanna., Freitas Santos, José. & Cadima Ribeiro, José (2018) Social entrepreneur and gender: what's personality got to do with it? *International Journal of Gender and Entrepreneurship*. doi: [10.1108/IJGE-07-2017-0040](https://doi.org/10.1108/IJGE-07-2017-0040)

Bryman, Alan. & Bell, Emma. (2017). *Företagsekonomiska forskningsmetoder* (Upplaga 3). Stockholm: Liber.

Boholm, Åsa. (2003) The cultural nature of risk: Can there be an anthropology of uncertainty? *Ethnos*. 68 (2), 159–178.

Business Region Göteborg (2018) *Socialt entreprenörskap viktig framtidskraft för Europa*. <https://www.businessregiongoteborg.se/sv/kontext/socialt-entreprenorskap-viktig-framtidskraft-europa> [2020-02-20]

Calic, Goran. & Mosakowski, Elaine. (2016). Kicking Off Social Entrepreneurship: How A Sustainability Orientation Influences Crowdfunding Success. *Journal of Management Studies*, 53(5), 738–767.

Chipeta, Eleanor M., Koloba, Habofanwe A. & Surujlal, Jhalukpreya. (2016) Influence of Gender and Age on Social Entrepreneurship Intentions among University Students in Gauteng Province, South Africa. *Gender & Behaviour*. 14 (1), 6885–6899.

Choi, Sukwoong., Kim Namil. & Kim, Wonjoon. (2019) Are social entrepreneurs more risk-averse? *Applied Economics Letters*. doi: [10.1080/13504851.2018.1524122](https://doi.org/10.1080/13504851.2018.1524122).

Ejlertsson, Göran. (2005) *Enkäten i praktiken : en handbok i enkätmetodik* . 2. [omarb.] uppl. Lund: Studentlitteratur.

Frostberg, Thomas. (2017) Det bästa från två världar- socialt entreprenörskap. *Dagens Nyheter*, 27 november. <https://www.dn.se/ekonomi/global-utveckling/thomas-frostberg-det-basta-fran-tva-varldar-socialt-entreprenorskap/> [2020-03-12]

Ghannad, Navid. & Andersson, Svante. (2012) 'The influence of the entrepreneur's background on the behaviour and development of born globals' internationalisation processes', *Int. J. Entrepreneurship and Small Business*, Vol. 15, No. 2, pp.136–153

Hechavarría, Diana. M., Terjesen, Siri. A., Ingram, Amy. E. Renko, Maika. Justo, Rachida. & Elam, Amanda. Taking care of business: the impact of culture and gender on entrepreneurs' blended value creation goals. *Small Business Economics* 48, 225–257 (2017).

Holmström, Christian. (2019) *Företagens storlek*. <https://www.ekonomifakta.se/fakta/foretagande/naringslivet/naringslivets-struktur/> [2020-04-24]

Holmström, Christian. (2020). *Företagare*. <https://www.ekonomifakta.se/fakta/foretagande/naringslivet/foretagare/> [2020-04-20]

Hoogendoorn, Brigitte., van der Zwan, Peter. & Thurik, Adriaan Roy. (2019) 'Sustainable Entrepreneurship: The Role of Perceived Barriers and Risk', *Journal of Business Ethics*, 157(4), pp. 1133–1154.

Högberg, Johanna. & Olsson, Sara. (2019). *Viljan att hjälpa andra människor: Altruistiska berättelser från ett förstahandsperspektiv*. Kandidatuppsats, akademien för hälsa, vård och välfärd. Eskilstuna Västerås: Mälardalens högskola. URN: [urn:nbn:se:mdh:diva-44687](https://nbn-resolving.org/urn:nbn:se:mdh:diva-44687)

Jacobsson, Fredric. (2005). Den barmhärtige ekonomiten – Effektivitets- och rättvisaspekter på altruism och hälsa. *Linköping disseration on health and society*, Linköping universitet, No.6.

Jain, Ravindra. & Ali, Saiyed. Wajid. (2013) 'A Review of Facilitators, Barriers and Gateways to Entrepreneurship: Directions for further Research', *South Asian Journal of Management*, 20(3) pp. 122-163.

Kahneman, Daniel. & Tversky, Amos. (1979) Prospect Theory: An Analysis Of Decisions Under Risk. *Econometrica* (pre-1986). doi: 10.2307/1914185

Karma. (2020). <https://karma.life/sv/> [2020-06-01]

Kreiser, Patrick M., Marino, Louis D., Dickson, Pat. & Weaver, K Mark. (2010). Cultural Influences on Entrepreneurial Orientation: The Impact of National Culture on Risk Taking and Proactiveness in SMEs. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(5), 959–984.

Lumpkin, G. T., Moss, Todd. W., Gras, David. M., Kato, Shoko. & Amezcua, Alejandro. S. (2013). Entrepreneurial processes in social contexts: How are they different, if at all? *Small Business Economics*, 40(3), 761-783.

- Montgomery, Wren A., Dacin, Peter A. & Dacin, Tina M. (2012). Collective Social Entrepreneurship: Collaboratively Shaping Social Good. *Journal of Business Ethics*, 111(3), 375–388.
- Moore, A. Jaye. & Prabhu, Veena. P. (2018) ‘Towards an Understanding of Social Entrepreneurship: Traits and Learned Behavior’, *Journal of Strategic Innovation & Sustainability*, 13(3), pp. 114–128.
- Mottiar, Ziene., Boluk, Karla. & Kline, Carol. (2018). The roles of social entrepreneurs in rural destination development. *Annals of Tourism Research*, 68(C), 77–88.
- Murray-Webster, Ruth. & Hillson, David. (2008) *Managing group risk attitude*. Aldershot, England; Gower.
- Nga, Joyce Koe Hwee. & Shamuganathan, Gomathi. (2010) The Influence of Personality Traits and Demographic Factors on Social Entrepreneurship Start Up Intentions. *Journal of Business Ethics* 95, 259–282.
- Nicolás, Catalina. & Rubio, Alicia. (2016) Social enterprise: Gender gap and economic development. *European Journal of Management and Business Economics*. 25 (2), 56–62.
- Nilsson Gauffin, Rebecka. (2017). *Riskuppfattningar om preventivmedel för män och kvinnor: altruism, riskbenägenhet och traditionella könsroller*. Masteruppsats, institutionen för ekonomisk och industriell utveckling. Linköping: Linköpings Universitet. URN: [urn:nbn:se:liu:diva-138984](https://nbn-resolving.org/urn:nbn:se:liu:diva-138984)
- Ruskin, Jennifer., Seymour, Richard. & Webster, Cynthia. (2016). Why Create Value for Others? An Exploration of Social Entrepreneurial Motives. *Journal of Small Business Management*, 54(4), 1015–1037.
- Sastre-Castillo, Miguel., Peris-Ortiz, Marta. & Danvila-Del Valle, Ignacio. (2015). What Is Different about the Profile of the Social Entrepreneur? *Nonprofit Management and Leadership*, 25(4), 349–369.
- Scott, Niall. & Seglow, Jonathan. (2007) *Altruism*. Maidenhead: McGraw-Hill Education.
- Schwartz, Shalom. H. (1977). Normative influences on altruism. *Advances in Experimental Social Psychology*, 10, 221–279.
- Seanor, Pam. & Meaton, Julia. (2008) Learning from failure, ambiguity and trust in social enterprise. *Social Enterprise Journal*. doi: 10.1108/1750861081 0877713
- Skjutsgruppen (2020). <https://skjutsgruppen.nu/> [2020-06-01]
- Tan, Wee-Liang., Williams, John. & Tan, Teck-Meng. (2005) Defining the ‘Social’ in ‘Social Entrepreneurship’: Altruism and Entrepreneurship. *The International Entrepreneurship and Management Journal*. doi: 10.1007/s11365-005-2600-x

Taylor, David W. (2008) The Entrepreneur in Youth: An Untapped Resource for Economic Growth, Social Entrepreneurship, and Education. *International journal of entrepreneurial behaviour & research*. doi: [10.1108/13552550810897713](https://doi.org/10.1108/13552550810897713)

Teasdale, Simon., McKay, Stephen., Phillimore, Jenny. & Teasdale, Nina. (2011) Exploring gender and social entrepreneurship: women's leadership, employment and participation in the third sector and social enterprises. *Voluntary sector review*. doi:10.1332/204080511X560620

Tillväxtverket (2020a) *Socialt företagande*.

<https://tillvaxtverket.se/amnesomraden/affarsutveckling/socialt-foretagande.html> [2020-02-20]

Tillväxtverket (2020b) *Definitioner och begrepp*.

<https://tillvaxtverket.se/amnesomraden/affarsutveckling/socialt-foretagande/definitioner-och-begrepp.html> [2020-02-20]

Urbano Pulido, David., Ferri Jiménez, Elisabeth. & Noguera i Noguera, María. Female Social Entrepreneurship and Socio-cultural Context: An International Analysis. *Revista de Estudios Empresariales. Segunda Época*. 2 (Número 2/2014), 26–40.

Verksamt (2019) *Stöd för sociala företag*

<https://www.verksamt.se/fundera/socialt-foretagande/stod-for-sociala-foretag> [2020-03-05]

Weber, Elke. U., Blais, Ann-Renée. & Betz, Nancy. E. (2002) A domain-specific risk-attitude scale: measuring risk perceptions and risk behaviors. *Journal of Behavioral Decision Making*. doi: 10.1002/bdm.414

7 Bilagor

7.1 Bilaga 1: Enkät

1. Utvecklar du affärsmässiga lösningar på samhällsproblem i ditt jobb?
2. Hur gammal är du? Svara i antal år, ej födelseår.
3. Vilket kön identifierar du dig med?
4. Vilken är din högsta avslutade utbildning?
5. Hur många år har du arbetat på ditt nuvarande företag/organisation?
6. Hur många års erfarenhet har du av att jobba entreprenöriellt? (Både ideellt och vid betalt arbete)
7. Hur stort är företaget du jobbar på?

Nu får du ta ställning till hur riskfyllda följande påståenden är. Markera ditt svar på en skala från 1-5 där 1 = inte alls riskfyllt, 3 = måttligt riskabelt och 5 = extremt riskabelt. Det finns inget rätt eller fel och vi vill att du svarar så ärligt som möjligt.

8. Erkänna att du har andra åsikter än dina vänner
9. Åka och campa i den svenska vildmarken utanför campingplatser
10. Satsa en dagsinkomst på betting och sport
11. Testa droger på en fest
12. Fuska på en tenta eller ett prov
13. Ge sig ut i en storm för att ta dramatiska foton
14. Fuska med deklARATIONEN
15. Dricka mer än 5 glas vin/öl på en vardagskväll
16. Investera 10% av årsinkomsten i en fond med måttlig tillväxt
17. Säga emot dina föräldrar i en viktig fråga
18. Vara otrogen mot din partner
19. Förfalska någons signatur
20. Testa på skydiving
21. Inte ha på dig säkerhetsbälte när du åker bil
22. Testa på bungeyjumping
23. Inte ha på sig hjälm när du åker skidor
24. Förhandla med din chef om löneförhöjning
25. Bära provocerande kläder vid offentliga tillställningar
26. Satsa din dagsinkomst på ett nätcasino

27. Väljer du att få 100kr, eller ta en 50% chans att vinna dubbelt så mycket samt riskera att inte få någonting?
28. Väljer du att få 1000kr, eller ta en 50% chans att vinna dubbelt så mycket samt riskera att inte få någonting?
29. Hur tycker du det känns när du får frågan "vart ser du dig själv om 5 år"?
30. Gillar du att prova nya maträtter?
31. Hur känner du angående Coronakrisen?
32. Hur brukar din planering för semestern se ut?

- Ange hur stor sannolikhet det är att du skulle agera i nedanstående situationer
33. Göra en främling en tjänst?
34. Ge bort någonting till en person du inte känner?
35. Betala något åt en person som du känner?

36. Betala något åt en främling?
37. Hjälpa en människa i en livshotande situation?
38. Hjälpa en människa i en livshotande situation där du själv kan fara illa?
39. Låna ut din bil till en bekant?
40. Erbjudna hjälp till en okänd människa på stan?

Ange hur stor sannolikhet det är att du skulle utöva nedanstående aktiviteter eller beteenden

41. Donera pengar, kläder eller varor till välgörenhet
42. Låna ut mobiltelefonen till en obekant person
43. Skänka pengar till en tiggare
44. Tillåta en okänd person att gå före i en kö
45. Påpeka om en kassör tagit för lite betalt
46. Låna ut ett föremål av värde till en obekant granne
47. Låsa dörren när du är ensam hemma under dagen
48. Låta någon annan vinna i ett spel för att vara snäll

Hur motiverad blir du till att själv skapa förändring när du får höra...

49. om svält och naturkatastrofer som drabbar människor ute i världen?
50. om sjukhuspersonal som jobbar dubbla pass under Corona-pandemin?
51. om rapporter om vanskötsel av djur?
52. att ett barn du känner väl blir mobbad i skolan?
53. en kollega som berättar i förtroende till dig om ett problem med er chef?
54. positiva nyheter om människor som visar civilkurage?
55. att en person säger elaka saker till någon annan i kollektivtrafiken?
56. att din lokala restaurang har det riktigt tufft ekonomiskt just nu?

7.2 Bilaga 2: Riskindex

Fråga 8-26 skapade ett totalt riskindex.

Följande frågor skapade ett riskindex för kategorin riskattityd kopplat till ekonomiska beslut:

- 10. Satsa en dagsinkomst på betting och sport
- 14. Fuska med deklARATIONEN
- 16. Investera 10% av årsinkomsten i en fond med måttlig tillväxt
- 24. Förhandla med din chef om löneförhöjning
- 26. Satsa din dagsinkomst på ett nätcasino

Följande frågor skapade ett riskindex för kategorin riskattityd kopplat till hälsa & säkerhet:

- 11. Testa droger på en fest
- 15. Dricka mer än 5 glas vin/öl på en vardagskväll
- 21. Inte ha på dig säkerhetsbälte när du åker bil
- 23. Inte ha på sig hjälm när du åker skidor

Följande frågor skapade ett riskindex för kategorin riskattityd kopplat till rekreation:

- 9. Åka och campa i den svenska vildmarken utanför campingplatser
- 13. Ge sig ut i en storm för att ta dramatiska foton
- 20. Testa på skydiving
- 22. Testa på bungyjumping

Följande frågor skapade ett riskindex för kategorin riskattityd kopplat till sociala & etiska beslut:

- 8. Erkänna att du har andra åsikter än dina vänner
- 12. Fuska på en tenta eller ett prov
- 17. Säga emot dina föräldrar i en viktig fråga
- 18. Vara otrogen mot din partner
- 19. Förfalska någons signatur



HÖGSKOLAN
I BORÅS