



LUNDS
UNIVERSITET

INSTITUTIONEN FÖR PSYKOLOGI

Attraktion

En Fenomenologisk Studie Om Upplevelsen Av Att Attrahera

Anna Ahlberg
Martin Rydberg

Kandidatuppsats ht 2007

Handledare: Roger Sages

Abstract

The aim of this study was to investigate how individuals perceive the process of sexual/romantic attraction. A phenomenological approach was used, where the participants were asked to reflect as freely as possible upon a question formulated by the authors. 13 persons were selected through purposive sampling, eight men and five women, all between 20 and 30 years old were interviewed but only 8 were analyzed through phenomenological based software MCA-Minerva. The results showed that all participants talked about three steps; eye contact, closing the distance and conversation. In the latter step they differed regarding actions taken to attract. For instance one tried to analyze the person of interest and another tried to make the other person feel comfortable. Moreover the women tended to prefer men approaching them instead of doing it themselves.

Keywords: Attraction, Phenomenology, Meaning constitution.

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

INLEDNING	4
SYFTE	5
FENOMENOLOGI	5
ROMANTISK/SEXUELL ATTRAKTION	7
IDENTITET - ATT VARA SIG SJÄLV	9
UPPMÄRKSAMHET	11
STEREOTYPER OCH SCHEMAN	12
ATTRIBUTIONSTEORI	12
MEDVETET - OMEDVETET BETEENDE	13
FRÅGESTÄLLNINGAR	14
METOD	15
URVAL	15
PROCEDUR	15
UNDERSÖKNINGEN	16
MCA – MEANING CONSTITUTION ANALYSIS	16
VALIDITET	20
RESULTAT	21
INLEDNING	21
INTERVJUPERSON 1, MAN	23
INTERVJUPERSON 2, KVINNA	26
INTERVJUPERSON 4, MAN	28
INTERVJUPERSON 6, KVINNA	31
INTERVJUPERSON 10, KVINNA	33
INTERVJUPERSON 11, MAN	36
INTERVJUPERSON 12, KVINNA	39
INTERVJUPERSON 13, MAN	42
SAMMANFATTNING AV SAMTLIGA INTERVJUER	44
DISKUSSION	45
FELKÄLLOR	47
FORTSATT FORSKNING	47

Inledning

Människan är en social varelse som mår bra av att vara med andra människor. Genom att skapa kontakter och relationer till andra människor fyller vi dessa behov. Vi klarar inte av att vara ensamma under allt för lång tid, vi tappar koncentration, förlorar humöret och glider så småningom in någon form av depression. (Hogg & Vaughan, 2005) På samma gång mår vi som allra bäst när vi själva kan välja, om och när vi vill ha sällskap eller inte.

Vad många av oss nog tror, när det kommer till attraktion och varför vi väljer en partner framför en annan, är att vi letar efter någon som vi passar ihop med. När vi säger passar ihop syftar människor med ganska stor sannolikhet på en mängd olika saker. Många ser nog gärna till egenskaper, intressen eller personlighetsdrag, andra kanske föredrar att man passar ihop mentalt, ekonomiskt eller emotionellt. Gemensamt för flertalet är trots allt att där ska finnas en känsla av tillhörighet. Att man hör ihop. Attraktion handlar bland annat om det, vad det nu än är, som gör att vi får en positiv känsla för en person framför en annan. Det som fångar oss och som får oss att vilja lära känna personen.

När det uppstår romantisk attraktion mellan människor händer det att man börjar fundera lite extra. Man börjar reflektera över vem man är, och vem den person man presenterar för sin omvärld är. Strax därpå synar man också egenskaper, personlighetsdrag och utseende. Det händer att man hittar fel eller brister hos sig själv och vilka man genast försöker korrigera på ett eller annat sätt. Kanske dra man ner på de sidor man anser vara till ens nackdel eller så försöker man förstärka de man anser vara positiva. Man tenderar att bli extra uppmärksam, på både sig själv och sin omgivning. Man försöker läsa av situationer och beteenden, medvetet som omedvetet. Allt för att fånga den andre personens intresse.

Hur gör man då för att attrahera någon? Är det något redan förutbestämt mönster, likt en påfågel som spänner upp sina fjädrar, eller är det mer komplicerat än så? Hur upplever olika individer samma process, den process man skulle kunna kalla för den mänskliga ”påfågel-dansen”?

Mycket av den forskning som tidigare bedrivits kring attraktion har försökt att hitta generella lagar för vad människan attraheras av och har också bidragit med många intressanta teorier kring attraktion. Den här uppsatsen fokuserar på individens personliga uppfattning och tankar kring hur hon själv tror sig gå till väga för att attraherar en annan person. Det kommer inte dras några kausala slutsatser, utan intresset ligger i den subjektiva uppfattning individen har kring detta fenomen. Intresset ligger även i att göra personer medvetna om deras egna

attraktionsspel. Det innebär att därmed inte att man tar för givet att människor spelar eller ens har utvecklade strategier för ämnet. För att komma så nära individens personliga upplevelse gällande attraktion används en fenomenologisk ansats i uppsatsen.

Syfte

Syftet är att undersöka ett antal individers tankar och känslor kring vad är det som händer innan dem själva formar en romantiskt/sexuell relation med någon, vare sig den är kortvarig eller långvarig.

Fenomenologi

Fenomenologin grundar sig på Edmund Husserls filosofiska lära om att kunskap kommer från ett teorifritt medvetande. Teorin försöker studera individens egna perspektiv på sin värld och försöker tydliggöra hur saker framträder men också vad som framträder för människan. Det handlar om att komma åt det osynliga och se världen på det sätt som individen ser på den, i en speciell kontext och vid en speciell tidpunkt. Fenomenologin vill på ett så precist och fullkomligt vis som möjligt beskriva det givna istället för att analysera eller förklara det samma. För att kunna göra detta måste man sätta sina egna åsikter och allt man redan vet om det givna fenomenet åt sidan för att överhuvudtaget kunna se det som det egentligen är. När man sätter sina förkunskaper och åsikter åt sidan för att på så vis gå in i en studie kallas *bracketing*. Att lyssna utan förutfattade meningar och tillåta personen som blir intervjuad beskriva sina upplevelser anses enligt fenomenologin vara det ideala sättet att gå till väga (Kvale, 1997)

Fenomenologin anser att det inte finns någon mening i att se världen som subjekt och objekt. De två är snarare direkt beroende av varandra eftersom de presenterar sig för oss som någonting. En individ upplever detta något i ett sammanhang, vilket utgör verkligheten. (Willig, 2001)

Fenomenologin som vetenskap anpassar sina undersökningsmetoder väldigt noga efter sitt forskningsobjekt och frågeställningen anses vara det viktigaste av allt (Sages, 2003). Fenomenologin är intresserad av de fenomen som sker och finns i vår medvande värld när vi interagerar med vår omvärld. Detta kräver att forskaren som skall närma sig fenomenet i fråga är oerhört uppmärksam och samtidigt fullständigt medveten om alla förutfattade meningar

och erfarenheter om han eller hon redan har om fenomenet av intresse (Kvale, 1997, Willig, 2001)

I den kvantitativa forskningen försöker man istället kontrollera sammanhanget i vilken ett fenomen studeras. Detta görs exempelvis genom laboratorieexperiment. Den kvantitativa forskningen kräver vanligen ett förarbete, exempelvis genom konstruktion av enkäter eller frågeformulär som sker av forskaren själv. Det är enligt fenomenologerna precis däri problemet ligger, forskarens subjektiva konstruktion av betydelse och mening förs därigenom över på undersökningsspersonerna (Sages & Hensfelt-Dahl, 1999).

Inom fenomenologin anser man att alla individer har en *livsvärld*. ”Livsvärlden är världen sådan den träffas på i vardagslivet och erbjuds som en direkt och omedelbar upplevelse oberoende av och före några förklaringar” (Kvale, 1997, s.55). Möten mellan människor, olika situationer vi hamnar i och interaktioner vi är med om sker i en delad livsvärld. Enligt fenomenologin uppstår livsvärlden genom en individs dagliga liv och upplevelser. Begreppet livsvärld sägs vara de upplevelser vi har, i den värld vi lever i. Alla människor har därför olika livsvärldar och innehållet i dem kan variera stort. Vi kan endast förstå en annan människas handlingar genom att förstå hennes upplevelse av situationen, fenomenologin tar förstahandsperspektivet på stort allvar (Christiansen, 2004). Ytterligare ett begrepp är horisont. *Horisonten* syftar till de uppfattningar människan har om någonting, som en relation eller en händelse. Det är de olika horisonterna som tillsammans utgör individens livsvärld. De kommer därför förändras under individens livstid, allt eftersom individen lever och upplever något nytt. (Sages & Hensfelt-Dahl, 1999)

Inom fenomenologisk metod finns olika steg för att nå förståelse. Det talas om det som kallas epochén och fenomenologisk reduktion. *Epochén* är inom fenomenologi en metod i vilken forskaren blir medveten sina förutfattade meningar. Åsikter, fördomar och eventuella slutsatser om det fenomen som undersöks skall så långt som möjligt sättas inom parantes. Det handlar om att låta bli att göra bedömningar utifrån tidigare kunskap och först när forskaren lyckas med det kan han/hon se fenomenet med nya ögon och först då se den rena meningen. (Starrin & Svensson, 1994) *Fenomenologisk reduktion* i sin tur innebär att ge en absolut beskrivning av fenomenet precis så som det presenteras för oss. Den vardagliga förförståelsen ska precis som den vetenskapliga sättas åt sidan. Det handlar om att vara medveten om sina förutfattade meningar. (Kvale, 1997)

Romantisk/sexuell attraktion

Inom forskningen kring attraktion finns det som på så många andra områden inom psykologin många teorier som tar upp olika aspekter av samma ämne. Några av de största teorierna på området handlar om dels det evolutionära perspektivet och dels det mer socialpsykologiska perspektivet. Den först nämnda teorin ser framförallt till den evolutionära utvecklingen hos människan medan den andra teorin istället säger att det är de kulturella och samhällseliga normerna som påverkar oss (Hogg & Vaughan, 2005)

Det evolutionära perspektivet har utvecklat en teori som kallas Sexual strategies theory som handlar om fenomenet partnerval, i synnerhet varför vi väljer en person framför en annan. Vanligen talas det om relationer och förhållanden som något varaktigt och då syftar man kanske framförallt på giftermål. Tidigare ansågs det ytterst opassande att ha en relation med någon man inte var ämnad att gifta sig med. Vad som trots allt är mer eller mindre allmänt känt är att människor har och förmodligen alltid kommer fortsätta ha kortare relationer. Människor testar sig fram, dejtar ett slag, passar man inte ihop gör man slut osv. I Sexual strategies theory har man valt, för att ge de olika relationerna en så neutral klang som möjligt, benämna de olika förbindelsers ändpunkter som short-term mating och long-term mating. Däremellan finns allt mellan kortare affärer och halvlånga förhållanden. De menar att män och kvinnor sedan länge har haft olika typer av förhållanden, åtminstone under särskilda omständigheter där fortplantningsvärdet överstigit kostnaden av att låta bli.

Grundtanken i teorin är att när det gäller partnerval så agerar män och kvinnor ytterst målinriktat. Människan söker efter en särskild partner som vi tror ska kunna vara till fördel för vår fortplantning under anpassningsprocessen, som kan hjälpa oss stå emot problem som våra anfadrar mött i olika situationer under evolutionen. Allt går i princip ut på människans vilja till fortplantning, strategier till detta menar teorin vara kontextberoende och även känsliga för temporära relationer. I detta ingår också en viss skillnad mellan män och kvinnors tillvägagångssätt när det kommer till särskilda områden. Grunden till detta menar teorin vara de olika problem män och kvinnor mött gällande fortplantning under den evolutionära utvecklingen. (Buss & Schmitt, 1993)

Vidare talas det om *parental investment* som något som också ligger till grund i hur män och kvinnor går till väga för att välja partner. Parental investment handlar om hur mycket föräldrarna var för sig lägger ner på de individuella barnen. Vad de bidrar med för att öka barnets chanser på överlevnad. Genom barnet finns sedan möjligheten till att föra familjens gener vidare. Eftersom mamman är den som bär barnet inom sig och även ett tag efter födseln

står för mat anses hon vara den som lägger ner mest *investment* på barnets överlevnad. Teorin säger då att kvinnor tenderar vara mer noga och diskriminerande i sina partnerval än vad männen är. Kvinnan letar efter någon som är beredd att satsa på familjen och framförallt barnen medan män istället skulle se till antal barn de kan producera. Därav skulle män ha fler kortvariga relationer än kvinnor.

Teorin tar också upp vad män och kvinnor attraheras av. Män sägs delvis bli attraherade av ungdomlighet och yttre skönhet då det är anses vara synonymt med fertilitet. Kvinnor å sin sida sägs bli attraherade av karriär och status, något som skulle indikera på den mängd *investment* de kan lägga ner på de framtida barnen. Samtidigt talar teorin om skillnader i strategier mellan de olika typer av relation man är ute efter. Även den kultur man lever i spelar roll och kommer vara avgörande för hur man agerar. I de kulturer där män och kvinnor är mer jämlika spelar exempelvis de finansiella tillgångarna mindre roll och den tid och kraft föräldrarna lägger ner på barnen blir också den mer likställd. Preferenser gällande partnerval för långvariga förhållanden är enligt Sexual strategies theory sällan de samma som för kortvariga förhållanden. Varken för kvinnor eller för män. Det finns både fördelar och nackdelar med vilken typ av relation de än väljer. När både män och kvinnor letar efter något mer långvarigt, framför något kortvarigt sägs det att dem letar efter en person som framstår som snäll och förstående. Vill de å andra sidan ha en kortvarig relation tittar de snarare efter den fysiska attraktionen.

Vidare nämner teorin något de kallar för *mate-value*, vilket skulle kunna liknas med ditt personliga fortplantningsvärde i förhållande till andra människor och kan fungera lite som en typ av måttstock. *Mate-value* sägs innefatta självförtroende, tillgångar och hur attraktiv du är. (Buss & Schmitt, 1993)

I en senare studie av Buss & Schmitt (1996) fortsätter de sin teori om strategier och effektiva taktiker när det kommer till att fånga en potentiell partner. De säger att det framförallt finns två vägar att gå, antingen att ge sken av eller rent av förkroppsliga de egenskaper du tror att det motsatta könet föredrar eller letar efter, eller så gör du vad du kan för att förminska dina konkurrenters *mate-value*. Hur du framställer dig själv jämfört med hur andra framställs sägs påverka hur du kommer uppfattas, vägarna är således olika effektiva och ger därför varierande resultat. Vilken taktik som är bäst spelar inte bara roll för vilken typ av relation du är ute efter, det är samtidigt kontextberoende. Att som kvinna ge signaler av att vara sexuellt tillgänglig är att föredra vid kortvariga relationer men inte om man söker långvariga. Signalerar hon istället sexuell trohet och exklusivitet mot en potentiell partner

bedöms det som effektivt vid långvariga förhållanden. Män som söker kortvariga förhållanden bör enligt den här studien framställa sig som dominanta för att vara så effektiva som möjligt. För att istället lyckas så bra som möjligt gällande långvariga relationer gäller det att visa att man även i framtiden kommer ha gott om resurser för att sörja för en eventuell familj.

De mer traditionella perspektiven på romantisk attraktion, de socialpsykologiska perspektiven, handlar istället om uppfattningar om andra människor eller exempelvis egenskaper de har. Det som här istället påverkar vår attraktion sägs vara bland annat geografisk närhet, fysisk attraktion, lika värderingar eller en personlighet som kompletterar vår egen (Buss & Schmitt, 1996). Vi har här valt att endast ta upp likhetsprincipen och komplementaritetens principen då de anses vara bland de största teorierna på området.

Enligt Hogg & Vaughan (2005) anses likhet gällande värderingar och attityder vara en av de viktigare grunderna för att attraktion ska kunna uppstå. Desto mer en person gör som stämmer överens med dina egna uppfattningar om saker och ting fungerar det som en förstärkning och du börjar tycka om personen mer och mer. Likhetsprincipen går alltså ut på att vi väljer en partner som liknar oss själva. Vi trivs bäst med personer som tycker som vi själva gör, som uppfattar världen på samma sätt som oss och som hjälper till att hålla den bilden konstant. I motsats till det mår vi sämre när vi umgås med människor som sätter våra värderingar och uppfattningar på kant. När vi inte längre får en sammanhängande bild av världen påverkas också vårt själv negativt. Således får vi både en bättre självbild och en bättre världsbild när vi umgås med personer som är oss lika. Delar vi samma värderingar, attityder och uppfattningar om världen hamnar vi troligtvis inte i lika många konflikter eller oenigheter som vi annars riskerar att göra (Montoya & Horton, 2004)

Komplementaritetens principen säger istället att vi blir attraherade av dem som är olika oss men vars personlighetsdrag bäst kompletterar våra egna. Det vill säga personer som på bästa sätt kan tillgodose våra behov. Exempelvis söker sig undergivna personer till dominanta och tvärtom (Klohn & Lou, 2003)

Identitet - att vara sig själv

Vad innebär det att vara sig själv? Historiskt sett är självet en ganska ny tanke, först i början på 1900 talet genom Freuds psykoanalys började man studera människans "själv" på riktigt. Efter hand har det inom psykologin utvecklats många teorier på området där flera anser att självet inte endast är en oförändrad enhet utan att det faktiskt har flera varierande

identitet. Sprungna ur relationer till familj, vänner, arbete, olika sociala grupper, nationalitet osv. (Hogg & Vaughan, 2005)

I Rogers *Theory of the self* tolkat av Passer & Smith (2007) sägs självet inneha en organiserad, konstant uppsättning uppfattningar och tankar om just den egna personen. Teorin menar att självet är något som utvecklas i takt med att vi upplever världen. Det lilla barnet kan till en början inte skilja på sig själv och sin omgivning, först känner hon endast till "mig" och det som är "inte mig". Så fort självet är utvecklat strävar vi efter att bevara bilden av det som den är. Vi gör allt för att våra uppfattningar och våra erfarenheter om självet ska stämma överens. Självet hjälper oss att förstå vår relation till omvärlden och spelar en central roll i hur vi kommer agera och tolka olika situationer vi hamnar i. Skulle det av någon anledning uppstå en konflikt mellan självet och agerandet kan det skapa olust eller ångest känslor hos människan. Vi har alla en förmåga, olika stark, att anpassa självet efter situationer så att vår uppfattning om det bibehålls. Man tolkar situationer eller agerar på ett sätt så att även andras respons kommer passa in och förstärka våra uppfattningar om vårt sammanhängande själv. Om en person tror sig vara en riktig Casanova kommer han/hon förmodligen agera mot andra på ett sätt som får dem att tro att han/hon faktiskt verkligen är en Casanova. Lyckas personen genom sitt beteende få många personer på fall kommer det förstärka hans/hennes uppfattning om sig själv som en Casanova ytterligare.

Social identitets teoretikerna menar att det finns två stora klasser om identitet, som båda i sin tur förklarar olika delar av självet. Social identitet och Personlig identitet. Den sociala identiteten är de delar av självet som kommer fram genom interaktion med andra människor, genom vår sociala tillhörighet. Den personliga identiteten är de sidor av självet som definierar oss som unika, de attribut som särskiljer oss från andra människor.

Det själv vi visar för andra människor leder till att deras uppfattning om och även hur de kommer reagera på oss, därav försöker vi kontrollera det själv vi presenterar. Det finns särskilt två varianter när det kommer till hur man presenterar sig själv inför andra. Huvudmålen för de båda perspektiven är visserligen att få folk att tycka om oss och att se oss som kompetenta. Strategisk - självpresentation och Expressiv - självpresentation. Den strategiska varianten fokuserar till stor del på att manipulera människors uppfattning om oss, på ett diskret sätt få dem att tro det vi vill att dem ska tro om oss. Den expressiva går istället ut på att vi genom våra handlingar demonstrerar vem vi är och vad vi kan. Det är däremot först när någon annan människa faktiskt uppmärksammar och tror på oss som vår identitet fortsätter finnas och fungera för oss själva. (Hogg & Vaughan, 2005)

Dessa ovanstående teorier gäller framförallt i Västeuropa, Nordamerika och Australien. Det är även i de länder man talar om identitet och själv som något individualistiskt. I de flesta övriga kulturer, som hittas i bland annat Asien, Sydamerika och Afrika så talar man om identitet och själv som något kollektivistiskt. Det finns alltså stora kulturella skillnader i den psykologiska forskningen kring identitet. De individualistiska kulturerna ser självet som något som existerar oberoende andra människor eller kontext. Det baseras på inre personlighetsdrag, känslor, tankar och förmågor, är konstant över situationer och relationer och unikt för varje individ. De kollektivistiska kulturerna ser det precis tvärtom. Självet är just beroende av kopplingar till människor och till situationer. Det definieras först genom de relationer som omger dig. Självet ses som något flytande och föränderligt. Vad som däremot är gemensamt för alla kulturer är att människor, oavsett var man bor söker en sammanhängande personlighet. (Matsumoto & Juang, 2004)

Uppmärksamhet

Vad människan uppmärksammar och tar in från sin omgivning påverkas av kognitiva processer. Social kognitivisterna ser på personlighet som en två-vägs påverkan mellan människan, hennes beteende och miljön runtomkring som alla tillsammans influerar och bildar hennes person, en teori de kallar ”reciprocal determinism”. För att vi inte ska bli totalt utmattade av all information och alla intryck som slår emot våra sinnen dagligen lär vi oss med tiden att begränsa den mängd stimuli som vi tar in och bearbetar. Processen i vilken utsällningen sker kallas *selectiv attention*, vi filtrerar information och väljer ut vad vi finner meningsfullt att behålla och bearbeta. För att vi sen ska kunna hålla reda på all information som vi tagit in bildas mentala representationer över stimulin. Alla personer, situationer, platser och händelser vi deltagit i klassas in i enheter, kategorier. Detta för att det sen är betydligt mycket enklare för människan att bedöma situationer och agera med sin sociala omvärld i enlighet med sina kategorier. Där den tidigare information vi samlat på oss finns. Att bedöma varje enskilt stimuli på nytt och därefter bedöma helheten och slutligen fundera på hur man bör bete sig i situationen, med personen eller händelsen skulle ta otroligt mycket längre tid och energi än vad människan skulle orka med. Mentala kategoriseringar kan också kallas för stereotyper. (Passer & Smith, 2007)

Stereotyper och scheman

Stereotyper är generaliserade bilder av personer och sociala grupper som kan vara både positiva, negativa, sanna eller falska. Det är vanligen förenklade bilder av dessa grupper och relationerna dem emellan som bygger på uppfattningar, förväntningar men också på kunskap. Dessa kategoriseringar klassas vidare in i något som kallas för *scheman*. Ett schema är en komplex kognitiv struktur. Det är samlade tankar, upplevelser och känslor kopplade till kunskap om någon eller någonting och deras interna relationer och attribut. Det finns många typer av scheman och alla påverkar i sin tur hur vi tar in ny information och hur vi hanterar den gamla. De baseras på tidigare erfarenheter och fungerar som bedömningshjälp i alla tänkbara situationer, så att vi lättare kan tolka vår vardag och agera därefter. Några av de vanligaste scheman vi använder oss av är *person scheman* som innehåller kognitiv kunskap om specifika personer och *scripts* som istället beskriver olika händelser eller situationer. För att ett schema ska aktiveras krävs det emellertid att vi först kan kategorisera personen eller situationen i fråga, så att rätt schema öppnas. Vi vill gärna bibehålla våra scheman eftersom de ger oss en känsla av ordning, sammanhang och struktur i den sociala värld vi lever i. Scheman bygger på normer och generella bilder av vad som är rätt eller fel, vilka beteenden som accepteras i vilka situationer osv. Därför kommer scheman också variera stort mellan personer och kulturen man växer upp i. (Matsumoto & Juang, 2004)

Attributionsteori

Människor spenderar väldigt mycket tid på att försöka förstå och hitta förklaringar till sitt eget och andra människors beteende. Genom vår kulturella bakgrund, tidigare erfarenheter och kunskaper försöker vi förstå världen. Attributionsteorin studerar hur människan försöker förklara orsakerna bakom sitt eget och andras beteende. Det visar hur vi uppfattar vår omvärld, vårt eget och andra människors agerande. Man särskiljer på *inre - personlig attribution* och *yttre - situations attribution*. Den inre attributionen syftar till att det är personens karaktärsdrag, det som sker inom personen som avgör hur han/hon kommer att bete sig i den specifika situationen. Den yttre attributionen säger istället att det är situationsfaktorer som fungerar som avgörande för personens agerande, alltså det som sker utanför personen. För att avgöra vilket av attributen det är som gäller så har Kelley utvecklat en teori som menar att det finns tre avgörande faktorer. *Consistency*, *Distinctiveness* och *Consensus*. Kelleys Kovariations model är av många teorier på området den mest populära. Consistency syftar till

om personens beteende i en viss situation är konsekvent över tid, distinctiveness syftar till om beteendet är unikt för den specifika situationen och sist consensus som syftar till om personen är ensam om att agera på så sätt i situationen eller om andra människor tenderar bete sig likadant. Emellertid så är det långt ifrån alltid möjligt att studera en persons beteende under en längre tid vilket skulle krävas för att kunna dra trovärdiga slutsatser med hjälp av Kelleys metod. (Hogg & Vaughan, 2005)

Som de sociala varelser vi är formar vi intryck av andra människor hela tiden. Likaså formar andra intryck av oss. Särskilt när vi försöker förklara vårt eget beteende tenderar vi att attribuera så att vårt självförtroende inte kommer i kläm. Det vill säga, vi refererar vanligen till personlig attribution när något har gått bra och till situations attribution när vi misslyckats.

Medvetet - Omedvetet beteende

Inom psykologin definieras medvetandet ofta som ett ”moment – to – moment awareness of ourselves and our environment” (Passer & Smith, 2007 s. 151). Det är något subjektivt och privat, det vill säga att du är den ende som verkligen kan förstå din egen upplevelse av någonting. Du är medveten om ditt medvetande, vad du än fokuserar på kan du reflektera över det. Eftersom vi hela tiden gör saker, byter miljö, träffar människor etc. så skiftar stimulit för vårt medvetande, fram och tillbaka i olika närvarandegrader. Medvetandet kan därför ses som en konstant, jämn ström av mental aktivitet. Samtidigt som vi kan reflektera över det som är medvetet så finns det alltid mängder med information i vår hjärna som vi inte lägger märke till. Vi märker exempelvis inte hur våra tankar blir till, bara att de finns där. Det är först när vi väljer att uppmärksamma informationen som den kan bli medveten. Ibland kommer den till oss per automatik, det som tidigare var något vi valde, funderade över, har kanske blivit till en vana och därför något vi inte längre behöver reflektera över.

I Sigmund Freuds psykoanalys finns många tankar kring människans personlighet och hennes beteende. Hur vi människor agerar i olika situationer sägs vara ett resultat av en oundviklig kamp mellan våra drifter och behov. Ett och samma beteende kan därför tillgodose olika behov hos olika människor, eller flera olika motiv hos en person. Freud menade att vårt agerande kan visa sig på två olika sätt; direkt eller dolt. Exempelvis kan äta vara dels ett sätt att stilla sin hunger på och dels fungera som en symbolisk handling i att stilla sin hunger efter kärlek på. Freud menade att dessa funktioner uppträder i olika medvetandegrader hos

människan och ofta är hon inte medveten om den egentliga kraften bakom sitt handlande. (Pervin, Cervone & John, 2005)

Visserligen har Freuds teorier med tiden både ifrågasatts och förkastats men tanken på det medvetna och omedvetna som något bestående hos människan finns kvar. Kognitionspsykologin menar tillskillnad från Freud att det medvetna och omedvetna sker mentalt, att det är något som kompletterar varannat och fungerar i form av en gemensam informations process. De talar om två typer av informations processande; kontrollerade (medvetna) och automatiska (omedvetna) processer. De kontrollerade processerna använder vi oss bland annat av när vi befinner oss i nya situationer eller när vi lär oss nya saker, alltså när vi utför något som kräver vår koncentration, vårt fulla medvetande. De automatiska processerna i sin tur aktiveras när det handlar om saker som vi sedan tidigare är bekväma med, när vi utför något som vi kan väldigt väl. De förekommer därför vanligast i vardagssituationer, när vi gör saker på rutin och inte ens tänker på att vi faktiskt gör dem. Då räknas de som omedvetna handlingar. Automatiska processer är reaktioner på situationer och eftersom alla människor har olika erfarenheter och uppfattningar så kommer reaktionerna variera, även om situationen i sig kan vara den samma. De kontrollerade processerna är långsammare än de automatiska, fördelen är att de däremot är mer flexibla. De automatiska processerna låter oss nämligen sällan testa nya vägar eller lösningar på eventuella problem som vi stöter på till vardags. Fenomenologerna i sin tur menar att människans beteende är en respons på den direkta, medvetna upplevelsen av sitt själv och sin omgivning. De fokuserar på nutid istället för dåtid och att våra beteenden skulle vara reaktioner på omedvetna drifter eller konflikter som Freud påstod håller de inte med om. (Passer & Smith, 2007).

Frågeställningar

- Hur pass medvetna är människor om hur de går tillväga för att attrahera en annan person?
- Använder de sig av på förhand konstruerade strategier eller sker det genom omedvetet handlande?
- Finns det några skillnader mellan mäns och kvinnors upplevelser kring attraktionsprocessen?
- Anpassar de sig efter situationen eller har de några generella tillvägagångssätt?

Metod

Urval

Informanterna valdes ut genom vad Maykut och Moorehouse (1994) kallar Purposive sample. Vilket innebar att individer valdes ut baserat på en tro om att just dessa skulle kunna bidra med intressant information. Samtliga individer valdes ut på antagandet att de skulle ha lätt för att tala kring ämnet, samt att de alla var singlar. Samtliga informanter var personer som på ett eller annat sätt var bekanta med författarna. Detta ansågs leda till att personerna skulle känna en större trygghet att delge sina tankar för författarna på ett enkelt och avslappnat sätt.

En strävan efter en blandning gällande olika kulturell bakgrund, samt att det ungefär skulle vara hälften kvinnor och hälften män bland informanterna eftersträvades. Detta berodde inte på ett intresse i att göra generaliseringar, utan på en vilja i att ha en så stor variation av informanter som i sin tur kunde delge sina tankar och känslor kring detta fenomen som möjligt. Antalet informanter var 13, varav 5 kvinnor och 8 män. Kvale (1997) skriver att i en vanlig intervjustudie bör antalet ligga kring 15, plus eller minus tio beroende på undersökningens omfattning i form av tid och syfte. Samtliga informanter var mellan 20 – 30 år gamla.

Procedur

Med tanke på syfte och frågeställning var den fenomenologiska ansatsen oundviklig. Men valet av metod var det sedermera inte. Därför beslöts i ett tidigt skede att prova två olika metoder, för att se vilket av dem som lämpade sig allra bäst för undersökningen. Två personer tillfrågades över telefon om de skulle var intresserade av att delta i den första undersökningen. Då båda accepterade, skickades ett mail ut. Under tiden kontaktades två andra personer, där de frågades samma sak med den enda skillnaden att de istället för att svara genom mail, blev intervjuade. Även dessa accepterade, varpå de två intervjuerna tog plats senare den veckan. Efter det att alla fyra svar inkommit fann man att de som svarat via mail svarat väldigt kort och stundtals otydligt. Svaren som erhöles via intervjuer var å andra sidan både rika och tydliga och uppfattades som väldigt positivt av informanterna. Detta ledde till att intervju valdes som fortsatt insamlingsmetod

Undersökningen

Samtliga informanter kontaktades via telefon eller över Internet (mail) där de tillfrågades om de ville vara med i en undersökning gällande hur man går tillväga för att attraherar någon. Samtliga av de tillfrågade ville medverka. Efter att samtalat med informanterna över telefon bokades det in intervjuer med respektive person. Platsen för intervjun fick informanten själv bestämma. Kvale (1997) talar om att man som intervjuare måste bygga upp en atmosfär som gör att den intervjuade kan känna sig trygg att tala om sina egna upplevelser och känslor. Det enda kravet var att det skulle vara någorlunda tyst, eftersom intervjun skulle spelas in och detta var en förutsättning för transkriberingen. Innan intervjun startade informerades informanten om att de när som helst kunde avbryta intervjun utan några som helst vidare frågor. De blev också informerade om att det inte fanns något rätt eller fel svar, utan att intresset endast låg i en önskan om att se världen genom deras ögon, få dem att beskriva sina känslor och tankar. Något som Christiansen (2004) kallar att respektera förstapersonsperspektivet. Den initiala frågan som ställdes vid alla intervjuer var: "Berätta om dina tankar och känslor kring hur du gör för att attrahera någon av romantiskt intresse". Utifrån denna fråga bestämde informanten helt och hållet i vilken riktning intervjun gick åt. De frågor som ställdes av intervjuaren var endast för att be dem att förklara eller utveckla något som upplevdes som oklart. Innan varje intervju avslutades frågades informanterna om de hade något som de kände att de glömt säga, eller de ville lägga till. Efter detta avslutades intervjun och inspelningen stoppades.

Efter detta transkriberades intervjuerna till ett word dokument. Frågorna togs sedan bort så att det blev en löpande text. Dessa texter analyserades sedan i det MCA-baserade verktyget Minerva.

MCA – Meaning Constitution Analysis

MCA är en fenomenologisk textanalysmetod, utvecklad av Roger Sages, universitetslektor vid Lunds Universitet. Som stöd till denna metod har han tagit fram det datorbaserade verktyget Minerva. I enlighet med fenomenologiska metodologin kan man med Minerva följa de tre stegen:

Èpochén (steg 1 och 2), som syftar till att som forskare försöka göra sig av med all tidigare förförståelse av det som skall undersökas. Detta för att i så stor mån som möjligt kunna ta del av individens egna perspektiv.

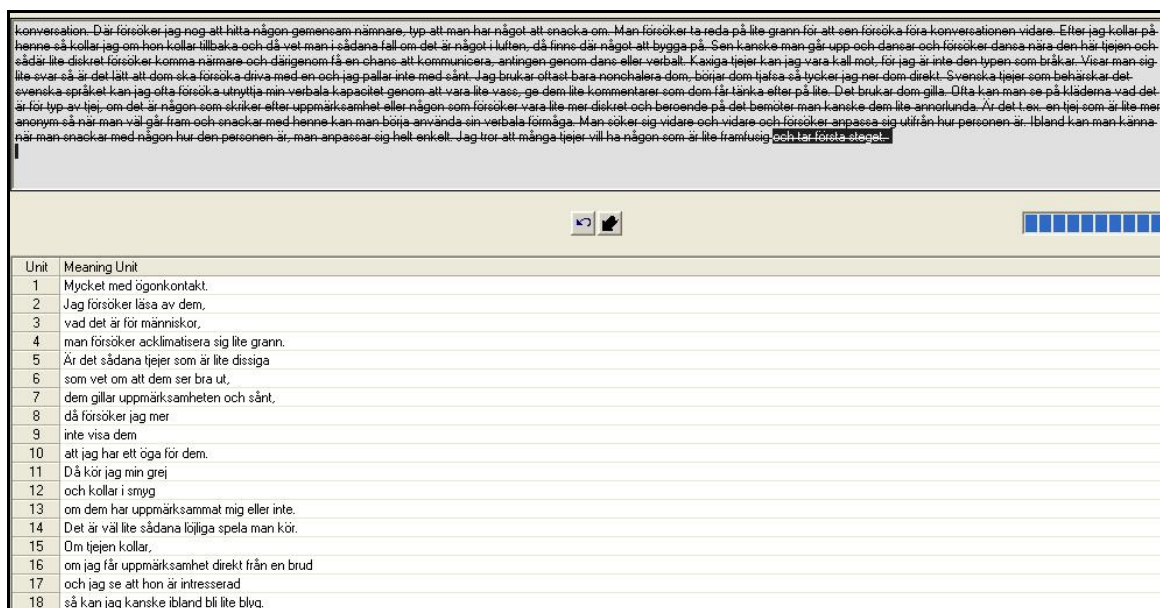
Det andra steget är den fenomenologiska reduktionen (steg 3) här delas meningsenheter upp i partiella intentioner, där det som är självklart för individen kristalliseras ut, det vill säga de passiva synteserna.

Det tredje och sista steget är den analytiska fasen (steg 4-7) där forskaren sammanställer individens horisont och livsvärld (Sages & Lundsten, 2004).

En utförligare beskrivning följer nedan med bilder ifrån Minerva.

Steg 1.

Detta utgörs av en första tillämpning av Épochén där texten bryts ner i mindre ”meaning units”. Detta görs utan att tänka på grammatik och språklig form. Meningarna ska delas så fort forskaren märker att det blir en skiftning av betydelse i meningen. Detta görs dels på grund av att det blir lättare för andra forskare att följa och jämföra med sina resultat, men även för att detta uppbyggande leder till att forskaren får mindre utrymme okontrollerade tolkningar. Det leder även till en tydligare bild av hur individen konstituerar meningen kring fenomenet (Sages & Lundsten, 2004).



Unit	Meaning Unit
1	Mycket med ögonkontakt.
2	Jag försöker läsa av dem.
3	vad det är för människor.
4	man försöker acklimatisera sig lite grann.
5	Är det sådana tjejer som är lite dissiga
6	som vet om att dem ser bra ut.
7	dem gillar uppmärksamheten och sånt.
8	då försöker jag mer
9	inte visa dem
10	att jag har ett öga för dem.
11	Då kör jag min grej
12	och kollar i smyg
13	om dem har uppmärksammat mig eller inte.
14	Det är väl lite sådana löjliga spela man kör.
15	Om tjejer kollar.
16	om jag får uppmärksamhet direkt från en brud
17	och jag se att hon är intresserad
18	så kan jag kanske ibland bli lite blyg.

Figur 1. Vy från Minerva; Meningsenheter.

Steg 2.

När väl meningsenheterna blivit uppdelade tillämpas det andra steget av Épochén där man nu sätter ut modaliteter. Modaliteter (Modalities) kan beskrivas som på vilket sätt individen upplever sin livsvärld. Genom modaliteterna framkommer essensen i meningarna, den djupa subjektiva uppfattningen av hur det som beskrivs upplevs av individen (Sages & Lundsten, 2004). Det finns sju olika typer av modaliteter i default-inställningen i programmet, för en utförlig redovisning av dessa hänvisas läsare till (bilaga 1).

Unit	Meaning Unit	Modality
1	Mycket med ögonkontakt.	a. probability b. signitive c. present d. positive-prospective e. wish-positive f. unspecified g. not stated
2	Jag försöker läsa av dem.	a. probability b. signitive c. present d. positive-prospective e. wish-positive f. l g. not stated
3	vad det är för människor.	a. doxa-affirmation b. perceptive c. present d. positive-prospective e. wish-positive f. unspecified g. not stated
4	man försöker acklimatisera sig lite grann.	a. probability b. signitive c. present d. positive-prospective e. wish-positive f. one-all g. not stated
5	Är det sådana tjejer som är lite dissiga	a. probability b. signitive c. present d. positive-prospective e. wish-positive f. unspecified g. not stated

Figur 2. Vy från Minerva; Modalitetsindelning

Steg 3.

Den fenomenologiska reduktionen innebär att meningsenheterna delas upp i delar, så kallade Partiella intentioner (Partial intention). I de partiella intentionerna finns det något som för individen redan är givet, det Husserl kallar för passiva synteser. Detta är något som redan är konstituerat sedan tidigare och påverkar därför hur individen ”ser” på det nya objektet (Sages & Hensfelt-Dahl, 1999).

Unit	Pure Meaning	Partial Intention	Entity	Predicate
1	Mycket med ögonkontakt.	mycket finns ögonkontakt finns man kan ha ögonkontakt man kan ha mycket ögonkontakt	mycket ögonkontakt ögonkontakt ögonkontakt	som finns som finns som man har som man kan ha mycket
2	Jag försöker läsa av dem.	jag finns försöker finns läsa finns dem finns man kan försöka man kan läsa dem kan läsas av jag försöker läsa av	jag försöker läsa dem försöka läsa läsas av läsa av	som finns som finns som finns som finns som man kan som man kan som dem kan som jag försöker
3	vad det är för människor.	det finns människor finns vad finns människor kan vara försöker finns acklimatisera finns	det människor vad människor försöker acklimatisera	som finns som finns som finns som kan vara som finns som finns
4	man försöker acklimatisera sig lite grann.	sig finns lite finns grann finns man kan försöka man kan acklimatisera man försöker lite grann man kan acklimatisera sig lite grann	sig lite grann försöka acklimatisera grann acklimatisera sig	som finns som finns som finns som man kan som man kan som man försöker lite som man kan lite grann
5	Är det sådana tjejer som är lite dissiga	sådana finns tjejer finns dissiga finns man kan vara dissig finns sådana tjejer kan vara dissiga tjejer kan vara dissiga tjejer kan vara sådana	sådana tjejer dissiga dissig dissiga dissiga dissiga sådana	som finns som finns som finns som man kan vara som sådana tjejer kan vara som tjejer kan vara som tjejer kan vara

Bild 3. Vy från Minerva; partiella intentioner, entiteter och predikater.

Steg 4.

Sammanställningen av den Noematiska kärnan innebär att man ser på de Entiteter (Entity) som finns för individen som sedan genom Predikaten (Predicate) kan uttryckas på olika sätt för individen. Strukturen som entiteter och predikat utgör är den Noematiska kärnan (Sages & Hensfelt-Dahl, 1999).

Steg 5.

Konstituerandet av den hela betydelsestrukturen vilket innebär att modaliteterna kopplas samman med sina predikat- och entitetsgrupper. Man kan nu skönja vad individen svarat på frågan utifrån hans eller hennes upplevelse med individernas egna ord. Detta kallas även för det kompletta noemat (Sages & Hensfelt-Dahl, 1999).

Modality		
Category	Predicate	Entity
<input type="checkbox"/> Affects		
negative-present	som finns	blyg
negative-present	som man kan vara	blyg
negative-present	som man kan bli	blyg
negative-present	som man ibland kanske kan bli	blyg
negative-present	som finns	blyg
negative-present	som man kan bli	blyg
negative-present	som är något man kan vara	blyg
negative-present	som jag faktiskt blir	blyg
negative-present	som finns	blyg
negative-present	som man kan vara	blyg
negative-present	som man kan var väldigt	blyg
negative-present	som jag är	blyg
negative-present	som jag faktiskt är	blyg
<input type="checkbox"/> Belief		
<input type="checkbox"/> Function		
<input type="checkbox"/> property		
<input type="checkbox"/> Subject		
<input type="checkbox"/> Time		
<input type="checkbox"/> Will		

Bild 4. Vy från Minerva; Modaliteter, entiteter och predikat kopplas samman.

Steg 6.

I detta steg konstrueras horisonten. Horisonten är individens uppfattning om en särskild sak, händelse eller annan situation. Detta uppnås genom att se på modaliteterna, entiteterna och predikaten förhåller sig till varandra, det vill säga det kompletta noemat (Sages & Hensfelt-Dahl, 1999).

Steg 7.

Livsvärlden utgörs av individens olika horisonter tillsammans. Man försöker nu ge en övergripande bild hur individen konstituerat mening det aktuella ämnet han eller hon beskriver (Sages & Hensfelt-Dahl, 1999).

Validitet

I undersökningen har det inte använts några på förhand konstruerade frågeformulär, utan istället användes en öppen fråga där informanterna fritt kunde svara med sina egna ord, så som fenomenet upplevs av dem själva. Inom fenomenologin är forskaren ute efter den individuella meningskonstitutionen, det vill säga hur något tillskrivs mening för individen själv (Sages, 2003).

Enligt traditionell positivistisk kunskapssyn strider forskningsintervjun emot de uppsatta regler för hur vetenskap ska bedrivas. I en vetenskapssyn där den mänskliga faktorn helt och hållet ska elimineras är man inom positivismen inte intresserad utav meningsfulla uttalanden, som i sin tur blir tolkade av en forskare. Man anser att vetenskapliga utsagor ska bör värdeneutrala, där fakta skiljs från värderingar (Kvale, 1997). Inom fenomenologin eftersträvar forskaren största möjliga objektivitet för att kunna beskriva individens subjektivitet. Subjektivitet i den mening att det är individens tankar och upplevelser som är det intressanta att undersöka.

Enligt Polkinghorne (2003) kan man se tillvaron och människan som en linjär process där förändring är kausal, eller som en mer komplex, cirkulär process. Enligt fenomenologins ståndpunkt är människans konstitutionerande av mening allt annat än statiskt, det beskrivs som en ständigt föränderlig process som vilar i den innersta subjektiviteten hos individen (Sages, 2003).

Enligt Husserls tankar om rigorös vetenskap menar han om att det är objektet för undersökningen som är av största prioritet. Enligt Sages och Lundsten har man inom den vetenskapliga psykologin tagit för givet att rigor är det samma som exakthet. Skulle ett objekt

som inte bör mätas med exakthet mätas i matematiska termer, skulle man således brista i rigör och således vara ovetenskaplig (Sages & Lundsten, 2004).

Sages (2003) skriver att för ett forskningsprojekt ska ha validitet måste var och en av de förväntade deltagarna vara fullt samarbetsvilliga, vilket blir givet då de finner att undersökningen handlar om något som de finner intressant för sig själva.

Validitet, som från början är ett positivistiskt begrepp, består av intern och extern validitet. Intern validitet syftar till huruvida man mäter det man avser att mäta, medan extern validitet avser att berätta hur pass generaliserbart ett resultat är till andra situationer och populationer (Shaughnessy, mfl, 2006). Enligt Kvale (1997) talar man ofta om att validitet avgörs inom positivismen baserat på mätningar. Dessa matematiska relationer av verkligheten anser Sages (2003) att man missar det som är essentiellt med det mänskliga beteendet, det vill säga meningen och det intentionella som finns bakom bakom personens upplevelse. Generaliseringar är inte huvudsyftet inom fenomenologin, utan generaliseringar görs endast ifall indikationer på generaliserbarhet är möjligt (Sages & Hensfelt-Dahl, 1999).

Resultat

Inledning

Som tidigare nämnts har tretton personer intervjuats. Men endast åtta av dessa tretton personer har analyserats i Minerva. Anledningen till detta är att analysprocessen i Minerva är tidskrävande och sett till att detta är en C-uppsats ansågs det i samråd med handledaren att åtta analyser skulle vara rimligt. De intervjuer som valdes ut att analyseras valdes slumpmässigt ut genom att läggas i två högar. En för kvinnliga och en för manliga informanter. Fyra ur respektive hög drogs sedan av en utomstående person.

Varje individ presenteras för sig för därför att resultatet på så vis blir mer överskådligt. Först går modaliteterna och fördelningen dem emellan igenom, sedan presenteras entiteterna. Varje person avslutas med en integrerande beskrivning. Efter att alla individer är presenterade följer en jämförelse mellan de åtta analyserade personerna.

Genom att sätta ut modaliteter på de redan uppdelade meningarna kommer forskaren närmare personens subjektiva mening, själva essensen bakom orden. Detta gör också att det blir mindre utrymme för forskaren att göra okontrollerade tolkningar. Detta är som tidigare

nämnt i metodavsnittet det första steget inom den fenomenologiska metoden, även kallat Épochn. För överskådlighetens skull gås de olika modaliteterna kortfattat igenom nedan (för en grundligare genomgång hänvisas läsaren till bilaga 1):

- Affect – Huruvida något är positivt eller negativt, samt om det talas i framtid, dåtid eller nutid.
- Belief – Hur starkt man tror på något, om det är en fråga eller hur troligt något är.
- Function – Hur något är sagt, är det tolkningar, spekulerar personen eller om det är uttryckt i abstrakta termer.
- Property – Vem något tillhör
- Subject – Vem som är subjektet i meningen.
- Time – När något har hänt eller kommer att hända.
- Will – hur något stävas efter, positivt eller negativt, engagemang kring ngt.

I samråd med handledaren Roger Sages användes default-inställningen med sju modaliteter (som nämns ovan). Detta för att kunna vara så öppna som möjligt för tolkningen av eventuella uttryck i informanternas utsagor. Efter genomgångna analyser med Minerva fann man att vissa av modaliteterna inte var av större intresse för resultatet. Nedan följer en redovisning över vilka av modaliteterna som valdes ut att ha kvar i resultatet och varför de andra valdes bort.

I de analyserade intervjuerna valdes bland annat modaliteten ”time” bort. Denna typ av tidsreferering ansågs redan finnas i modaliteten ”affect”, i vilken det även anges om det är uttryckt i positiv eller negativ känsla. Modaliteterna ”property” och ”subject” valdes bort på grund av känslan att det i texten redan lätt framgår vem det är informanten talar om. Modaliteten ”function” behölls på grund av att man tyckte att det fanns ett värde i att veta om personen talade i väldigt specifika uttalanden eller huruvida han/hon föreställer sig något. ”Belief” behölls även den, då det tycks finnas ett värde i att ha med vilken säkerhet informanterna uttrycker sina utsagor. Den sista modaliteten ”will” anger hur pass engagerad han/hon är i sina uttalanden togs även bort på grund av att den efter genomgången analys inte uppfattade denna modalitet innehållande något av värde för resultatet.

Entiteterna är av intresse då dessa i samband med predikatet, som tidigare nämnt, bildar den noematiska kärnan. Entiteterna anger det som finns, det som personen väljer att tala om utifrån den öppna fråga som ställts. Vilka entiter som tas upp valdes dels ut på grund av hög frekvens men även på basis av att de av oss upplevdes som intressanta i sammanhanget. Ord som exempelvis ”jag” och ”man” har valts att inte presenteras trots att de är väldigt frekventa.

Orsaken till detta är att de oftast omges av ”som finns” i predikaten, vilket inte bidrar, enligt vår mening, till något intressant i resultatet.

Intervjuperson 1, man

Modaliteter













Modality	Category	Meaning Unit	Freq	R Freq
Affects	negative-present		21	18,92%
	negative-prospective		23	20,72%
	positive-present		9	8,11%
	positive-prospective		58	52,25%
Belief	doxa-affirmation		55	49,55%
	doxa-negation		2	1,80%
	possibility		9	8,11%
	probability		41	36,94%
	question		4	3,60%
Function	imaginative		36	32,43%
	perceptive		48	43,24%
	signitive		27	24,32%

Bild 1 modalitets analys från MCA

Affects

Personen talar i jämförelse med övriga personer en hel del i negativa termer (negative-present, 18,92 och negative-prospective, 20,72). När han till exempel talar om att bjuda på drinkar menar han att han är för feg för att våga gå fram. Att löpa lina ut på det viset är något han vanligen inte gör. Resterande affects utgörs av positive-prospective (52,25%) och positive-present (8,11%) dessa affects kommer i uttryck när han till exempel talar om vilken kontext han befinner sig i när han ska attrahera: ”Är man ute på ett ställe är det lättare”. Det verkar som om han får mer mod i sig i den miljön.

Belief

Han uttrycker sig med relativt stor säkerhet (doxa-affirmation, 49,55%), främst när det gäller olika strategier han anser vara bra för att attrahera någon. Han talar till exempel om: ”Mannen ska ta för sig, bjuda på drinkar, visa att man har pengar, man är trygg och stabil”. Men på samma gång finns det något motsägelsefull när han ställer sig själv frågor som till exempel: ”hur kan hon tänka här, vad tror hon”? Den näst största kategorin är probability, där han många gånger talar om hur man antagligen skulle vilja göra för att attrahera.

Function

Den dominerande kategorin i function är perceptive (43,24%) där han uttrycker sig i väldigt konkreta och specifika termer. Exempel på detta är: ”det är mycket ögonkontakt, att man fångar uppmärksamheten”. Där han diskuterar sitt förförande i attraktionsprocessen. I mycket av hans svar så är han väldigt spekulativ då han många gånger målar upp olika scenarion och möjligheter för hur han uppfattar ämnet. Kategorin imaginative står därför för 32,43%.

Entiteter

Ögonkontakt 5/207, Feg 5/207, Tror 5/207, Bra 8/207

Entiteten ögonkontakt förekommer alltid i positiva affecter. Antingen i positive-present eller i positive-prospective. Det är något han talar om som han tycker sig kunna ha mycket av eller som han tycker sig få. Intervjupersonen uttrycker entiteten ögonkontakt endast i doxa-affirmation. Det vill säga att han är mycket säker på sin sak och uttrycker ingen tvekan. Det är framförallt i samband med när han söker uppmärksamhet från en tjej som han använder sig av ögonen. Han ser gärna att han har mycket ögonkontakt med tjejen under exempelvis en hel kväll innan han känner att han kan ta ytterligare steg.

När vi läser intervjun i helhet tolkar vi det som att han känner sig blyg inför tjejer och gärna ser ögonkontakten som något slags tecken på godkännande från hennes sida. Ett klartecken som säger att det är okej för honom att gå fram till henne och inleda en konversation. Entiteten feg förekommer däremot endast när intervjupersonen uttrycker sig i affecten negative-present. Feg är något han själv anser sig vara, antingen väldigt feg eller så är han det för ofta. Särskilt när det handlar om att våga ta steget att gå fram till tjejer, starta en konversation, bjuda på drinkar eller liknande. Han säger att ”det krävs det självförtroende för”. Entiteten tror uttrycks ofta i kategorin probability. Det vill säga det är något som han tror på men som inte är helt säkert. Intervjupersonen nämner detta genom att spekulera kring entiteten. Han verkar gilla att analysera personen för intresse och funderar mycket kring hur hon kan tänka och tro i olika situationer och sammanhang, han vill nog gärna tolka situationer för att sen kunna agera i enighet med vad han tror tjejen skulle uppskatta.

Entiteten bra talas det till störst del om i affecten negative-present men också en del i positive-prospective. Detta tolkar vi som att personen har en känsla för att något skulle kunna bättra sig, han spekulerar kring något som sannolikt kommer förändras. I övrigt är han säker på sin sak och uttrycker sig utan tvekan, doxa-affirmation.

Han pratar om att olika personer är bra på olika saker när det kommer till attraktionsprocessen. Självt anser han sig vara bra på att prata men inte så mycket på att vara snygg och öppen som många andra kan. Detta handlar om också affecten negative present, han känner troligen att det blir ett hinder som tjejer måste ta sig förbi. Först när de tagit sig förbi det kan han visa det han anser sig vara bra på, att prata.

Sammanfattning intervju person 1

Personens sammanlagda negativa känsla är genom intervjun förhållandevis stor. Han talar en hel del om hur han anser att en man bör agera i olika attraktions situationer. Samtidigt är detta ett sätt som han själv inte riktigt anser sig klara av. Ordet feg förekommer under intervjun flera gånger. Det nämns som vi även talar om ovan alltid med en negativ känsla i nutid. Tittar vi på intervjun som helhet ser vi detta tämligen tydligt. Det verkar som attraktionsprocessen är något han funderat mycket kring och spekulerar en del om hur man bör eller inte bör göra. Vi tycker oss se en önskan om att intervju personen ibland skulle vilja vara den där killen som går rakt fram till tjejen av intresse och bjuder på en drink. På samma gång uppfattar personen sig själv som en tänkare och värdesätter konversationer framför annat. Denna tvetydighet tycker vi oss kunna se svar på genom MCA analysen där det visar sig att han uttrycker sig väldigt jämt när det kommer till vad han är säker på eller vad han tror skulle kunna hända. Dels är han säker på sin sak och dels är något troligt men inte säkert. Intervjun som helhet är trots detta väldigt positiv, vilket också visar sig i analysen, intervju personen har som redan nämnts tänkt mycket på attraktionsprocessen. Han verkar redan veta vad han är bra samt mindre bra på och utger sig vara beredd på att börja våga chans lite mer

Intervjuperson 2, kvinna

Modaliteter

Modality	Category	Meaning Unit	Freq	R Freq
Affects	negative-prospective		10	22,73%
	negativ-present		3	6,82%
	neutral		4	9,09%
	positive-present		5	11,36%
	positive-prospective		21	47,73%
	positive-retrospective		1	2,27%
Belief	doxa-affirmation		18	40,91%
	doxa-negation		2	4,55%
	possibility		7	15,91%
	probability		17	38,64%
Function	imaginative		13	29,55%
	perceptive		17	38,64%
	signitive		14	31,82%

Bild 2 modalitetsanalys från MCA

Affects

Intervjupersonen uttrycker under intervjun gällande attraktion till störst del positiva affekter (61,36%), 47,73% av dessa hittar vi i kategorin positive-prospective. De andra 11,36% finns i positiv-present kategorin. Där talar hon om hur hon uppfattar att kvinnor generellt är, exempel på det är ”det klassiska. Omtänksam, social”. Hon uttrycker sig också med en del negativt under intervjun (29,55%). Det gör hon framförallt när hon berättar om hur mycket hennes humör spelar in och att hon blir för blyg för att ta första steget i attraktionsprocessen, ”om jag är på mitt blyga jobbiga humör kan det lätt bli så att man blir nervös och skiter i det”. Negative-prospective utgörs av 22,73% och negative-present utgörs av 6,82%.

Belief

När det kommer till personens känsla av tro på sina egna utsagor är det kategorierna probability (38,64%) och doxa-affirmation (40,81%) som är mest förekommande. Det innebär att intervju personen vanligen är säker på sin sak, att hon uttrycker sig utan tvekan eller att hon åtminstone anser något vara troligt. Exempelvis ”om man vet att den är intresserad av en då kanske man så här kan ta ut svängarna lite”. När det handlar om ifall personen i fråga är intresserad av henne tillbaka eller inte så uttrycker hon sig gärna i probability och när det kommer till doxa-affirmation handlar det ofta om hur hon blir i killens närhet. Endast vid ett

fåtal gånger utger hon sig för att inte veta någonting, att det inte är känt för henne, doxa-negation (4.55%)

Function

Den intervjuade tjejen uttrycker sig ungefär lika mycket i alla kategorierna, perceptive (38,64%) signitive (31,82%) och imaginative (29,55%). Till störst del använder hon sig trots allt av konkreta och specifika termer för att förklara hur hon går till väga för att attrahera en annan person. Minst förekommande är spekulationer om ämnet. När det kommer till hennes egna tolkningar, kategorin signitive, handlar det gärna om hur hon tror att hon beter sig och hur hon vill framstå. Exempelvis ”att klä sig så man ser så smal ut som möjligt, men samtidigt kurvig” visar det ganska tydligt.

Entiteter

Smal 7/142, Nervös 4/142

Smal förekommer 7 gånger. Enligt informanten ska man klä sig så att man ser så smal och kurvig ut som möjligt, vilket sägs med stor säkerhet.

Nervös förekommer 4 gånger. Att vara nervös ses som negativt, när hon resonerar om det är det i samband med hennes blyga humör, vilket leder till att hon känner sig nervös. Hon talar om detta utan tvekan och är säker i sin mening.

Sammanfattning intervjuperson 2

Intervjuperson 2 upplever det svårt att gå fram och snacka. Ibland kan hon bli nervös och uppleva sitt eget humör som jobbigt. ”Om jag är på mitt blyga jobbiga humör så kan det så lätt bli att man blir nervös och skiter i det”. Hon verkar vara väldigt säker på hur hon tror att man ska vara som kvinna för att attrahera en man. Ett exempel från intervjun är: ”Man vill ge intryck av att vara glad, och kvinnlig. Det klassiska. Omtänksam, social. Ja, allt det där med hur man klär sig också. Att klä sig så man ser så smal ut som möjligt men samtidigt kurvig”. Hon talar även om hur hon antagligen skulle göra för att attrahera vid olika tillfällen. Hon nämner att kontakten med personen måste ske naturligt, annars väljer hon att observera istället. Hon beskriver detta som passivt, men hon tror ändå att hon förmodligen gör omedvetna saker för att få kontakt med personen

Intervjuperson 4, man

Modaliteter












Modality	Category	Meaning Unit	Freq	R Freq
Affects	negative-prospective		7	9,86%
	negative-retrospective		7	9,86%
	Positive presens		12	16,90%
	positive-prospective		33	46,48%
	positive-retrospective		12	16,90%
Belief	doxa-affirmation		56	78,87%
	possibility		5	7,04%
	probability		10	14,08%
Function	imaginative		3	4,23%
	perceptive		44	61,97%
	signitive		24	33,80%

Bild 3 modalitets analys från MCA

Affects

Kategorierna positive-present, positive-prospective samt positive-retrospective utgör tillsammans 80,28% av personens uttrycks känsla under intervjun. Han är alltså övervägande positiv i sina utsagor. Det är framförallt personens positiva känsla - riktad mot framtiden som dominerar genom hela intervjun, det vill säga kategorin positive-prospective (46,48%). Därefter uttrycker han precis lika stor positiv känsla mot dåtid som nutid, 16,90%. Det är endast när det handlar om hur han anser sig ha en viss tendens att bli endast vän med tjejer som han uttrycker en negativ känsla. Negativ-retrospective (9,86%) samt negative-prospective (9,86%). När han talar om hur han gör för att fånga dem säger han ”göra dem trygga. Bli vän med dem. Men det funkar inte alltid för då blir man ibland bara vän”.

Belief

Personen i intervju nummer fyra verkar många gånger vara väldigt säker i sina påståenden under samtalet, hans meningsenheter är uttryckta utan någon tvekan. Detta ser vi eftersom den dominerande kategorin är doxa-affirmation (78,87%). Därefter kommer kategorin probability (14,08%) och sist possibility (7,04%). När han talar om något han inte är säker på men som är troligt, eller möjligt. Inte en gång under intervjun uttrycker han att något är okänt för honom, att han inte vet (doxa-negation).

Function

I en stor del av sina uttalanden lämnar den intervjuade killen inget utrymme för vidare frågor, han är i sina meningar oftast väldigt säker på sin sak. Meningsenheterna hamnar därför i kategorin *perceptive* (61,97%). Detta faller väl ihop med kategorin *doxa-affirmation* som är den starkaste under modaliteten *Belief*. De är båda kategorier som syftar till tilltro och säkerhet i personens uttryckssätt. Vidare uttrycker han sig också en hel del i kategorin *signitive* (33,80%). Det sker mestadels när han talar om saker som han inte är säker på eller när han använder sig av metaforer eller symboler som förstärkning exempelvis.

Entiteter

Bekräftelse 7/172, Bjuda 6/172, Beroende 5/172, Skratta 5/172, intresserad 6/172

Den mest förekommande entiteten i intervjun är ordet bekräftelse. Detta pratar han om som något man kan ge eller få, vid varje tillfälle handlar det om affekten *positive-retrospective*. När vi tittar tillbaka på den ursprungliga intervjun för att se i vilka sammanhang ordet existerar verkar det vara något han mer eller mindre måste känna att han får innan han själv är beredd att ge. ”Har man väl fått en bekräftelse/.../så sätter man planerna i verket”. När det kommer till bekräftelse uttrycker han sig alltid med stor säkerhet. Entiteten *bjuda* nämner han precis som entiteten *bekräftelse* i *positive affect*. Här förekommer det däremot både i *prospective* och *present form*. Han talar om det som något man gör eller som man kan göra. Dels nämns det i samband med middag och dels i samband med att han anser att man ska bjuda på sig själv, bjuda på sin person. När vi tittar tillbaka i ursprungsintervjun ser vi detta i *meaning uniten* ”som bjuda på middag”. Detta hänger också ihop med första entiteten *bekräftelse*. Det är först när han fått bekräftelse som han vågar ta steget att bjuda på middag. Vidare förekommer också entiteten *beroende*, gärna i samband med de två föregående. Som tidigare nämnts anser han sig vara en aning *beroende* av bekräftelse. Det är först när han vet att han har blivit bekräftad som han vågar agera. Han menar att man kan vara *beroende* av något men också att något kan bero på något. Det uttrycks alltid i *positive affects*, antingen i formen *present* eller *retro-spective*.

Detta är däremot inget han är säker på utan snarare något han spekulerar kring, något som är troligt men inte helt säkert. Entiteten *skratta* uttrycks vid varje tillfälle i *doxa-affirmation*, under kategorin *Belief*. Detta sker när han talar om hur han försöker få tjejer att skratta. Det är också genom skrattet han säger sig få dem att känna sig avslappnade och bekväma. Han uttrycker sig med säkerhet och utan tvekan och endast i *positive-prospective*

affect. Entiteten intresserad i sin tur förekommer i både positive presens och positive-retrospective. Alltid i kategorierna doxa-affirmation från modaliteten Belief och perception från modaliteten Function. Han talar om hur intresserad han tror sig vara av en tjej och hur pass intresserad hon i sin tur utger sig för att vara innan han vågar eller ens vill visa något. Detta ser vi i ursprungsintervjun när han säger ”beroende på hur pass intresserad någon är av mig”. Där går även entiteten beroende ihop med entiteten intresserad.

Sammanfattning intervju person 4

Genom hela intervjun uttrycker sig person fyra i en övervägande positiv känsla. På samma gång är han väldigt säker på sin sak och det är en säkerhet som dominerar under hela intervjun. Han talar mycket om hur han gärna öppnar upp sig och försöker vara snäll mot tjejer för att de i sin tur ska må så bra som möjligt och våga öppna upp sig för honom. Han säger att han tidigt låter bli att spela spel och värdesätter framförallt vänskap och trygghet. Samtidigt är det i just detta sammanhang som han också uttrycker sig i negativt. Personen talar om tjejer där han har velat inleda en relation men hon i sin tur endast velat vara vänner. Så han säger att det inte alltid är bra att bli vänner före man inleder något romantiskt. Ordet bekräftelse förekommer flera gånger under intervjun. Som nämns ovan så handlar det mycket om att personen inte verkar våga ta första steget innan han först känt någon bekräftelse från tjejen. Vi tycker oss där kunna se en koppling till att han föredrar att bli vän med tjejer först just därför. Är de väl vänner så upplever han sig bekräftad och vågar då förmodligen fortsätta sina eventuella planer. Intervjupersonen pratar också om att han anser att man bör bjuda på sig själv och visa att man är en bra person. Ordet bjuda förekommer flera gånger under intervjun och vi upplever det som att han gärna vill vara en gentleman. Han pratar om att bjuda på middag men också om romantiska gester som att köpa rosor. Genom att se till intervjun som helhet så tycker vi oss kunna se personen som väldigt blyg. Han säger också själv att han har lättare för att attraheras av en tjej som han redan innan vet är attraherad av honom tillbaka. Det är också först då som han vågar ta steget och sätta sina planer i verket.

Intervjuperson 6, kvinna

Modaliteter














Modality	Category	Meaning Unit	Freq	R Freq
Affects	negative-present		8	4,85%
	negative-prospective		38	23,03%
	negative-retrospective		6	3,64%
	neutral		19	11,52%
	positive-present		7	4,24%
	positive-prospective		87	52,73%
Belief	doxa-affirmation		72	43,64%
	doxa-negation		2	1,21%
	possibility		11	6,67%
	probability		80	48,48%
Function	imaginative		8	4,85%
	perceptive		96	58,18%
	signitive		61	36,97%

Bild 4 modalitetsanalys från MCA

Affects

Den affektkategori som kvinnan använder sig mest av i intervjun är positive-prospective (52,73%), minst använd är kategorin negative-retrospective (3,64%). Det visar att hon ofta talar men en positiv ton mot framtiden. Vad som mer är intressant är att summan av de tre negativa kategorierna tillsammans som tillsammans utgör 31,52% vilket visar på att hon till förhållandevis stor del faktiskt också uttrycker sig negativt. När hon pratar om attraktionsprocessen som sådan så säger hon exempelvis ”man betar sig ganska olika, det är ändå lite blottande att försöka attrahera någon”.

Belief

När det handlar om att uttrycka tilltro till meningen bakom sina ord så använder hon sig särskilt av två kategorier, probability (48,48%) och doxa-affirmation (43,64%). Det hon säger är därför något hon anser vara troligt eller som hon är helt säker på. Endast 1,21 % utgörs av något hon absolut inte vet. Detta sker ofta i samband med när hon tala om hur hon tror sig gå till väga för att fånga en kille.

Function

Den intervjuade tjejen formulerar sig till störst del i perceptive (58,18%), det vill säga att hennes uttalanden ofta inte ger mycket utrymme för vidare frågor. Detta går väl ihop med kategorin doxa-affirmation som nämnts ovan under modaliteten Belief. Hon verkar vara förhållandevis säker på sin sak. Även hennes användande av signitive (36,97%) och imaginative (4,85%) stämmer väl överens med kategorin probability (också under modaliteten Belief). Flera av hennes meningsenheter utgörs av egna tolkningar eller spekulationer, som exempelvis ”jag har väl olika sätt att vara på”. Det är en egen tolkning av henne själv, något som hon anser vara troligt.

Entiteter

Bekväms 11/300, Spelar 10/300, Pratar 7/300, Få 7/300

Bekväms förekommer 11 gånger. Bekväms sägs alla gånger i doxa-affirmation samt i perceptive. Vilket tyder på att hon talar om bekväm med stor säkerhet och utan tvekan. Skillnaden ser man i om hon fått någon respons av personen eller känner denna, vilket avspeglar sig i huruvida hon känner sig bekväm i situationen.

Spelar förekommer 10 gånger. Spelar upplevs överlag negativt både när till exempel gäller att hon spelar en person som hon inte anser sig vara. Detta uttrycks med stor säkerhet och utan tvekan. När hon sen talar om vilken roll det kan spela huruvida man visar att man är intresserad uttrycker hon detta i imaginative och signitive. Detta uttryck uppfattas även som att det förmodligen är så, vilket leder till att det faller innanför probability i belief-modaliteten.

Pratar förekommer 7 gånger. När Fp upplever entiteten prata genomgående positivt. När hon väl entiteten pratar så använder hon detta för att inhämta information som senare kan användas längre fram i konversationen, detta förklarar att större delen är positive-prospective. Om hon vid tillfälle går fram och pratar, vilket är probability, leder detta alltid till att den information som inhämtas senare i samtalet återanvänds, vilket senare är doxa-affirmation eftersom hon uttrycker stor säkerhet kring detta.

Få förekommer 7 gånger. När hon talar om få är det gjort i positiva ordalag. Hon försöker i samtliga fall att få den andre personen att lägga märke till henne, det handlar om att tycka om, intresse samt att få denne attraherad av henne. Hon talar i de flesta fall om att det är något som kan hända, eller är troligt, vilket leder till att hon i största del hamnar i possibility och probability kategorin.

Sammanfattning intervjuperson 6

Intervjuperson 6 upplever att attrahera något som något negativt i den bemärkelsen att hon inte tror sig vara bra på detta. Uttalande som: ”Men det här är inte mitt område, jag vet inte” och ”Oj, alltså jag är inte så bra på det” talar sitt tydliga språk. Hon talar om att vara sig själv som något positivt. När hon talar om att spela någon annan än den hon är beskrivs detta som något väldigt negativt. Hon anser att det är lite blottande att attrahera någon. Till en början talar hon med stor säkerhet om att hon måste ha någon form av ”connection” med personen för att hon ska kunna känna sig bekväm och kunna vara sig själv. Hon resonerar ofta med sig själv och kommer ofta fram till att något förmodligen är på ett visst sätt. Hon talar om att hon vill uppfattas som snäll och trevlig, men så fort hon skulle börja göra något som är utanför det hon upplever som ”sig själv” finns där en rädsla att ”tappa bort sig”. Hon tror antagligen att tillvägagångssättet skiljer sig åt hur pass bra hon känner personen. Hon anser sig kunna vara mer direkt på om hon inte känner personen som hon vill attrahera, medan det någon som hon känner bättre är hon mer subtil.

Intervjuperson 10, kvinna

Modaliteter















Modality	Category	Meaning Unit	Freq	R Freq
Affects	negative-present		5	4,76%
	negative-prospective		5	4,76%
	negative-retrospective		2	1,90%
	neutral		17	16,19%
	positive-present		19	18,10%
	positive-prospective		49	46,67%
	positive-retrospective		8	7,62%
Belief	doxa-affirmation		65	61,90%
	doxa-negation		2	1,90%
	possibility		22	20,95%
	probability		16	15,24%
Function	imaginative		20	19,05%
	perceptive		61	58,10%
	signitive		24	22,86%

Bild 5 modalitetsanalys från MCA

Affects

Personen uttrycker för det mesta väldigt positivt. Den större delen av det positiva innefattar något om framtiden (46,67%). Hon använder sig även en del av positive-present (18,10%) där han/hon ofta beskriver något som verkar vara upplevt som något stabilt

personlighetsdrag av personen. Exempel på detta: ”Jag ändrar ju inte på mig för att attrahera en viss typ av människa, jag är ju ändå samma person”. Personen talar totalt sett ganska lite i negativa termer och när detta väl förekommer är det i samband med olika händelser som kan härledas till osäkerhet kring att ta kontakt med den som hon vill attrahera.

Belief

Personen uttrycker i de flesta fall stor säkerhet (doxa-affirmation, 61,90%) när hon t.ex. talar om att hon väntar på att killen ska komma fram och pratar med henne. Men i nästföljande mening säger hon om hur hon tycker att detta låter lite konstigt och säger: ”Det låter skumt, men det är nog så”. Hennes uttalade mening blir därmed ifrågasatt och hon ändrar sig till att det förmodligen är så, det vill säga probability (15,24%). Possibility (20,95%) används oftast i samband med att hon talar om vilka olika möjliga beteenden hon har för att möta olika situationer och kontexter. Endast en lite del utgörs av doxa-negation (1,90%) vilket i stort sätt utgörs av meningar där hon talar med sig själv eller tänker högt.

Function

Återigen utgör perceptive (61,90%) den största gruppen under function. Hon talar med stor säkerhet i de flesta av fallen utan utrymme för egen tolkning av det som sägs. Intressant är här att hon talar en del i imaginative (19,05%), det vill säga att hon spekulerar en hel del kring olika saker. Medvetenheten kring det hon berättar att hon gör, blir föremål för sådana spekulationer i exemplet: ”fast samtidigt tror jag att jag inte gör det helt medvetet”.

Entiteter

Tro 15/236, Se 9/235, Gå fram 7/235, Blickar 5/236

Tro förekommer 15 gånger. När hon använder sig av tro gör hon detta mestadels i neutral i modaliteten affects. Fp talar om detta som något man kan göra om en viss sak. I belief är det övervägande probability vilket vi inte finner konstigt eftersom tro är ett tongivande ord om en partial intention ska bli probability. I function är den övervägande kategorin imaginative då hon resonerar huruvida hon tror något. Se förekommer 9 gånger. När fp talar om att se är detta både att man kan se någon som att lägga märke till någon, men även att man kan lägga märke till när någon är intresserad. Båda uppfattas som positiva både i nutid och i framtid. Fp tror sig vara ganska säker kring att veta när någon är intresserad och

därför domineras modaliteten Belief av probability. Dock uttrycker sig fp med olika tolkningar och ibland även med imaginative när han resonerar kring hur man antagligen kan se att någon är attraherad.

Gå fram förekommer 7 gånger. Gå fram talar om i både negativa och positiva ordalag, trots detta är probability gällande för båda alternativen. Går man tillbaka i texten ser man att det verkar vara en dubbelhet i att gå fram. Det är samtidigt något hon kan göra, men inget hon brukar göra och när det väl hänt har hon oftast varit berusad.

Blickar förekommer 5 gånger. Blickar upplevs för det mesta som positivt, endast när hon resonerar kring hur blickar kanske inte att man kanske inte kan märka attraktionen vid första blicken uttrycker hon sig i negative-present och imaginative i function. Blickar är både något som kan utbytas och något som kan räcka till att man kan veta att personen är intresserad. När hon talar om blickar är talar hon med stor säkerhet i de flesta fall.

Sammanfattning intervjuperson 10

För att visa sitt intresse för en person använder hon sig av blickar och leende. Hon tror även att det inte från början alltid syns om någon är intresserad, men efterhand borde detta synas för att hon tror att man blir ganska tydlig när man är intresserad. Hon tror att detta inte alltid är helt medvetet. De entiteter som finns i de negativa ordalagen är ofta kopplade till något hon inte är, som till exempel i när hon ska gå fram och ta kontakt med en kille. ”Det är inte som att jag är någon mästare på att gå fram och snacka”. Hon gör skillnad på om hon bara är lite nyfiken eller är intresserad av något mer, som hon själv beskriver det ”Intresserad, intresserad”. I båda fallen väntar hon på att han ska ta första steget och komma fram och snacka. Skillnaden är att när hon bara är lite nyfiken kan hon gå fram själv om killen inte skulle göra det. När hon tidigare gjort detta har det hänt i samband med att hon varit berusad. Men är det så att hon är mer än nyfiken och vill ”ha en grej” då anser hon att det ligger i killens intresse att komma fram och ta kontakt. Hon tycker själv att detta låter lite konstigt då hon säger: ”Det låter skumt, men det är nog så, man blir mer sårbar om det ska bli något mer seriöst för då öppnar man sig mer”.

Intervjuperson 11, man

Modaliteter













Modality	Category	Meaning Unit	Freq	R Freq
Affects	negative-prospective		16	23,88%
	neutral		10	14,93%
	positive-present		7	10,45%
	positive-prospective		34	50,75%
Belief	doxa-affirmation		21	31,34%
	doxa-negation		2	2,99%
	possibility		9	13,43%
	probability		34	50,75%
	question		1	1,49%
Function	imaginative		2	2,99%
	perceptive		23	34,33%
	signitive		42	62,69%

Bild 6 modalitetsanalys från MCA

Affects

En stor del av intervjupersonens meningsenheter uttrycks i en stark positiv anda riktad mot framtid, 50,75% av enheterna hittar vi i kategorin positive-prospective. 10,45% hittar vi i kategorin positive-present, han är alltså fortfarande positiv i sina meningar men istället inriktad på nutid. I 23,88% av meningsenheterna ger han uttryck åt en negativ känsla för framtiden. Detta sker vanligen när han talar om attraktionsprocessen generellt. När han i samband med att gå fram och prata med en tjej säger ”sucka och gnälla över att alla är så utseendefixerade” visar sig de negativa känslorna ganska tydligt.

Belief

Killen uttrycker genom hela intervjun en del tveksamhet, 50,75% av hans meningsenheter visar sig i kategorin probability. Alltså att det han talar om är troligt men inte helt säkert. 13,43% hittar vi i kategorin possibility, det vill säga att något är möjligt. I 31,34% talar han om något som han är helt säker på, dessa meningsenheter finns då i kategorin doxa-affirmation. När han uttrycker något som han är säker på, när det inte finns någon tvekan bakom påståendet kan det exempelvis handla om hur han går tillväga för att fånga tjejens uppmärksamhet eller hur han gör en bedömning av en tjej. Exempelvis säger han ”gör en bedömning endast ifrån hennes utseende och kläder”. Detta visar på en säkerhet, han vet hur han gör.

Function

Personen uttrycker sig till 62,69% i kategorin signitive. Det vill säga att han utnyttjar bland annat symboler och metaforer för att uttrycka sina tolkningar av olika situationer och händelser. Detta blir väldigt tydligt när han talar om hur man inte ska bete sig mot en kvinna ”det känns ju som att skjuta sig i foten”. När det handlar om mer fakta inriktade meningsenheter förekommer det i 34,33%, i kategorin perceptive. Han uttrycker sig klart och det finns därför inget utrymme för vidare frågor.

Entiteter

Bedömning 10/215, Anledning 7/215, Spelar 6/215, Beteende 6/215

Den entitet som förekommer mest är ordet bedömning. Personen pratar om att göra bedömningar, i både positive och negative bemärkelse. Entiteten förekommer i positive-prospective, negative-prospective samt i neutral affect. När vi tittar på intervjun i sin helhet tycker vi oss se att han har en viss tendens till att vara medveten om sina handlingar. Han vet att han skulle kunna göra en bedömning av en person i fråga baserat på hennes yttre. Samtidigt är han medveten om detta och säger sig därför inte göra något steg helt grundat på den bedömningen. Vi anser oss därför kunna tyda det som att han är medveten om att det yttre gärna styr honom. På samma gång stannar han villigt upp och reflekterar över sitt agerande innan han tar till handling.

Entiteten anledning uttrycks till hälften i positive-present och till hälften i negative-prospective affect. När personen talar om anledning så handlar det gärna om något han inte vill ändra på. Det uttrycks därför i doxa-affirmative eller probability, alltså är han säker på sin sak eller så är något åtminstone troligt. Han säger exempelvis ”det finns ingen anledning att ändra din game-plan beroende på det du ser” och ”det finns ingen anledning att rätta mitt beteende efter det”. Entiteten spelar förekommer endast i negative-prospective affect. Han pratar om det som något han kan göra lite i början eller som han ser att andra gör under en eventuell attraktionsprocess. Detta är däremot något han själv funderar kring och tror på men som han samtidigt säger sig inte vara helt säkert. Entiteten spelar hittas därför endast i kategorierna probability och signitive. Han säger också att det är något han inte tycker om.

När vi går tillbaka till ursprungsintervjun och tittar på entiteten i sitt sammanhang tolkar vi det som något han helst av allt vill undvika. Han tycker att det bästa vore om man kunde hålla sig så neutral som möjligt och inte behöva ändra på sig, eller ”justera sig själv”

som han säger. Här sammanfaller även entiteten beteende med de föregående. Han pratar om ett beteende som något han kan ha, något han kan rätta till, eller inte rätta till. I vilket fall tycker vi oss kunna tolka det som något intervjupersonen verkar se som ett tämligen medvetet val. Han ser det som något man gör eller inte gör. Det uttrycks som probability under modaliteten Belief vilket visar att han tror på det han säger men är samtidigt inte helt säker. Framförallt förekommer entiteten beteende i affecten positive-present. Detta kan nu ses som lite motsägelsefullt med tanke på vad som tidigare nämnts om att just justera sig inför andra. Då han ansåg det vara negativt och nu anser han det vara något positivt. När vi tittar tillbaka på intervjun som helhet tycker vi oss kunna se att intervjupersonen resonerar med sig själv och samtidigt upptäcker andra infallsvinklar som leder honom till ny insikt och då också den nya affekten.

Sammanfattning intervjuperson 11

Intervjupersonen spekulerar och resonerar gärna med sig själv under samtalet. Det han talar om uttrycks som möjligt eller troligt men inte säkert. Han talar mycket om att vara sig själv och anser att det är det bästa sättet att presentera sig själv för andra på, att vara ”en glad och trevlig version av sig själv”. Skulle han börja ändra på sig allt för mycket så är han inte längre sig själv, ”ena gången vara lite mer it, och den andra lite mer djup” det tror han inte funkar. Intervjupersonen uttrycker sig framförallt i positiv känsla riktad mot framtiden. I entiteterna ser vi som tidigare också nämnts en viss tvetydighet. Han använder exempelvis ordet bedömning i både negativ och positiv känsla riktad mot framtiden.

I ena meningen pratar han om att han gör bedömningar utifrån vad han ser hos en tjej ”hennes fysiska attribut” och i nästa mening säger han att han tycker att det är fel. Det är i samband med detta entiteten anledning kommer in i bilden. När han gör bedömningar är han medveten om att det endast är en yttre bild av en person, därav ser han ingen anledning till att ändra på sig själv för hennes skull. Det skulle kunna leda till att han i framtiden känner sig tvungen att ändra på sig ytterligare i fall bilden av tjejen inte stämde överens. Intervjun som helhet uttrycks som redan sagts i en positiv känsla och vi upplever det som att personen inte tidigare direkt gett detta ämne någon vidare tanke. Under intervjuns gång tycker vi oss se skiftningar som tyder på att han kommer till insikt desto mer han faktiskt pratar, tänker och funderar.

Intervjuperson 12, kvinna

Modaliteter









Modality	Category	Meaning Unit	Freq	R Freq
Affects	negative-prospective		1	1,85%
	positive-present		9	16,67%
	positive-prospective		44	81,48%
Belief	doxa-affirmation		20	37,04%
	possibility		9	16,67%
	probability		25	46,30%
Function	imaginative		6	11,11%
	perceptive		11	20,37%
	signitive		37	68,52%

Bild 7 modalitetsanalys från MCA

Affect

Personen talar nästan uteslutande i positiva termer, den enda gången hon använder en negativ ton är när hon talar om i vilken kontext hon inte kan dansa. Den klart dominerande affekten som används i hennes språk är positive-prospective (81,48%). Den näst mest använda affecten är positive-present vilken precis som för intervjuperson 10 används för att beskriva hur hon generellt ser på sig själv.

Belief

Här använder sig personen mest av probability (46,30%). Här spekulerar hon hur olika situationer kan vara utifrån olika scenarion. Ta till exempel: ”men jag tror att det är såhär att är det en person jag är attraherad av så råflörtar jag nog mer och då tror jag att det handlar mer om kroppspråk”. Possibility utgör även en mindre del (16,67%) i hennes utsago pratar hon om vad det är för kille som hon ska attrahera och att hennes förfarande då kan se olika ut. Doxa-affirmation utgör resten av svaren (37,04%) och här uttrycker hon till exempel säkerhet i hur hon går tillväga hur hon gör för att attrahera: ”Sen ställer jag frågor för att visa att jag är attraherad av personen”.

Function

Personen använder sig till största delen av signitive (68,52%). Detta visar att hon oftast uttrycker en tolkning i sina utsagor. När hon använder sig av perceptive pratar hon till exempel om detta när hon pratar om attraktionen som hon visar till killen. Hon använder sig även av en del imaginative (11,11%) när hon spekulerar kring vad hon skulle vilja att attraktionen ämnade leda till.

Entiteter

Prata 10/167, Intresserad 5/167 Glad 7/167, Leda 5/167

Den entitet som förekommer mest är ordet prata. Det nämns endast i positiv bemärkelse, det vill säga i kategorierna positive-present och positive-prospective. Varje tillfälle sker också i kategorin signitive under modaliteten Function, vilket innebär att hon uttrycker egna tolkningar, gärna med hjälp av metaforer eller symboler. Hon talar om entiteten prata som att det är något hon har lätt för. Hon bedömer sig själv vara lätt att prata med och entiteten förekommer även när hon talar om hur hon gärna samtalar med en kille som hon verkligen vill lära känna. Det tolkar vi som att det är viktigt för henne att prata i särskilda avseenden men inte nödvändigtvis i alla. Här går även entiteten intresserad väl in. Hon säger sig visa att hon är intresserad genom att prata och ställa frågor. Entiteten förekommer i positive-prospective samt positive-present affectsen. Hälften av gångerna uttrycker hon sig med stor säkerhet och utan utrymme för vidare frågor, doxa-affirmation, den andra hälften uttrycks snarare som att något är möjligt, possibility. Det är framförallt när hon talar om hur hon visar för en kille att hon är intresserad som hon utger sig för att vara säker på sin sak. Entiteten glad förekommer alltid i affecten positive-prospective. Intervjupersonen talar om det som något man kan vara och som något hon försöker se ut att vara. Hon är säker på sin sak och hyser knappt några tvivel när det kommer till den punkten, doxa-affirmation.

Genom att läsa intervjun i sin helhet tycker vi oss kunna se detta, intervjupersonen framstår som mycket glad och sprallig. Hon nämner vid några tillfällen att hon försöker vara lite lugnare än vanligt för att ge ett sansat intryck. "lugn och sansad och fötterna på jorden". Entiteten leda talar personen om enbart i kategorin positive-prospective. Det är när det handlar om ifall en förbindelse ska eller inte ska leda till någonting vidare, kanske en bestående relation som hon uttrycker en positiv känsla. Hon menar att beroende på vad hon tror sig vilja att det ska leda till så betar hon sig lite olika. Detta är däremot inget hon

uttrycker med säkerhet utan snarare är det något hon spekulerar kring. Därför hamnar entiteten leda i kategorin imaginative.

Sammanfattning intervjuperson 12

Den här personen uttrycker sig dominerande i kategorin positiv-prospective, det vill säga att hon har en positiv känsla riktad mot framtid. Hon funderar mycket på hur hon tror sig gå till väga för att attrahera en person. Det verkar vara viktigt för henne att hon framstår som pigg och glad, ”som jag är” som hon säger. Genom MCA analysen ser vi att hon vanligast uttrycker sig med stor säkerhet. Orden prata och intresserad förekommer ofta under intervjun och i vissa fall förekommer de även i anslutning till varandra. Personen talar om hur hon gärna pratar med killar för att visa sitt intresse för dem. Det är också viktigt för henne att visa att hon är lätt att prata med. Som nämns ovan så är prata däremot inget nödvändigt. Beroende på vad hon vill ha ut av killen och situationen är det bara mer eller mindre relevant.

Under intervjun talar hon också om ögonkontakt som något hon gärna har med personen för hennes intresse, mycket för att kolla av om han har uppmärksammat henne. På så vis vet hon om hon ska agera och närma sig eller lämna honom och gå vidare. Skulle hon närma sig innebär det vanligen att hon går fram och pratar eller så dansar hon i närheten. Hon talar om attraktion som något hon tror baseras mycket på magkänsla. Det är däremot inget som måste leda till en relation. Intervjupersonen pratar om uppmärksamhet och attraktion som en form av bekräftelse och menar att ibland räcker det med att hon bara fått ögonkontakt med personen. Hon tror sig ändå alltid ha en medveten tanke bakom varje möte, en känsla om vart hon vill att det ska leda. Samtidigt säger hon att det är mycket möjligt att den tanken kommer att ändras, beroende på hur mötet blev, ”man vet ju inte”.

Intervjuperson 13, man

Modaliteter











Modality	Category	Meaning Unit	Freq	R Freq
Affects	negative-present		3	3,41%
	negative-prospective		12	13,64%
	neutral		2	2,27%
	positive-prospective		71	80,68%
Belief	doxa-affirmation		37	42,05%
	possibility		10	11,36%
	probability		39	44,32%
	question		2	2,27%
Function	perceptive		42	47,73%
	signitive		46	52,27%

Bild 8 modalitetsanalys från MCA

Affects

Det mest förekommande uttryckssätet för intervjuperson 13 är positive-prospective , det vill säga att han har en väldigt positiv framtidskänsla, (80,68%). I stort sätt hela intervjun berättar han om hur han upplever attraktionsprocessen som något spännande och sina tankar om detta. När han pratar om att fånga en kvinnas intresse säger till exempel: ”Man söker sig vidare och vidare och försöker anpassa sig utifrån hur personen är”.

Den näst mest förekommande affecten är negative-prospective (13,64). ”Visar man sig lite svag så är det lätt att dem ska försöka driva med en”.

Personen uttrycker här en viss oro för att göra bort sig och visa svaghet inför det motsatta könet.

Belief

De två största kategorierna i modaliteten belief, som personen faller inom ramen för när det gäller säkerheten i hans utsagor, är doxa-affirmation (42,05%) och probability (44,32%). Det innebär att han till hälften är väldigt säker i sina meningar men att där är en något större del som han uttrycker något som är troligt. Här följer ett exempel på detta, när han talar om hur han visar uppskattning för en kvinna säger han: ”så kanske jag bjuder på ett litet leende”. Vilket är ett uttryck för vad han tror sig skulle kunna göra vid ett eventuellt möte.

Function

Personen svarar ungefär i hälften perceptiv (47,43) och hälften signitive (52,27). Detta kan ha att göra med en relativt andel doxa-affirmation, som tidigare nämnts. Han talar mycket utifrån sig själv och ger ett intryck av att vara ganska säker på sin sak. När han uttrycker sig i signitive så gör han ofta detta i samband med att han talar om hur han uppfattar tjejer.

Entiteter

Blyg 12/252, Uppmärksamhet 8/252, Dansa 8/252, Diskret 6/252

Blyg förekommer 12 gånger. I samtliga fall är det frågan är det i negativ-present affekt. Detta tolkar vi som något han upplever att han är, men skulle vilja ändra på. I predikaten syns detta genom att han talar om att det är något han är eller kan bli till olika mycket grad. Det är inte säkert att han blir det, men i vissa fall är det mer troligt än andra vilket kan utläsas genom Belief-kategorin. Detta återspeglas i Function-kategorin där han talar i signitive respektive perceptiv hälften av fallen.

Uppmärksamhet förekommer 8 gånger och talas om både positivt och negativt. Personen verkar uppleva det som negativt när han upplever att någon skriker efter uppmärksamhet. Men uppmärksamheten verkar även fungera som något han ger bort för att visa uppskattning och han kan även uppskatta den i fall han får den. Han ser uppmärksamheten som en möjlighet och enda gången han uttrycker doxa-affirmation är när han talar om att han uppskattar uppmärksamheten.

Dansa förekommer 8 gånger. Dansen upplevs som något genomgående positivt. Dansen kan vara något som man kan göra, men även något som kan göras för att öka intresset hon den han vill attrahera. Han är dock inte säker på om hon vill dansa, men antar oftast att hon är detta vilket syns i belief-kategorin som till större del utgörs av probability.

Diskret förekommer 6 gånger. Han talar i positive-prospective som diskret som något han kan vara, men även något man kan sträva emot att vara. Probability och perceptiv utgör när han själv talar om när han går fram och dansar. När han talar om diskret hur andra kan vara sätts detta som något möjligt positivt i kontrast emot någon som skriker efter uppmärksamhet och har kategorierna possibility och signitive.

Sammanfattning intervjuperson 13

Intervjuperson 13 verkar uppleva att attrahera någon som något kul och spännande. Han talar hypotetiskt och resonerar hur han skulle gå till väga. Trots att han upplever det till väldigt stor del som positivt är ändå den mest förekommande entiteten blyg, vilket han i samtliga fall nämner i negativ mening. Ett exempel från intervjun är: ”Asså jag är faktiskt väldigt blyg, för är det någon jättesnygg tjej så vågar jag ofta inte gå fram och ta första steget för att man kanske är lite rädd för att göra bort sig” (se bilaga, intervju 13). Precis som han nämner i inledningen försöker han läsa av dem så att han kan ”acklimatisera sig lite grann”.

Han verkar ha delat in tjejer i olika kategorier och handlar efter vilken kategori han anser dem tillhöra. Ett exempel på detta är: ”Är det t.ex. en tjej som är lite mer anonym så när man väl går fram och snackar med henne kan man börja använda sin verbala förmåga”. Uppmärksamhet nämns i två olika meningar. Dels han upplever uppmärksamheten som positiv när den ges av en annan person eller när han ger den till någon, men när någon skriker efter uppmärksamhet upplever han detta som en annan typ av tjej som han kan anpassa sig efter. Mycket av de tankar han har kring att attrahera verkar gå ut på att han inte ska visa för mycket, här berättar han hur han gör för att se om han blivit uppmärksammat eller inte: ”Då kör jag min grej och kollar i smyg om dem har uppmärksammat mig eller inte”. I slutet av intervjun säger han: ”Jag tror att många tjejer vill ha någon som är lite framfusig och tar första steget”. Vilket verkar vara motsatt av hur han själv är och som sedermera skulle kunna förklara varför blyghet talas om i negativa ordalag i efter analys i Minerva.

Sammanfattning av samtliga intervjuer

Intervjupersonerna 4 och 12 talar om att de redan från början har ställt in sig på om de vill ha en långvarig eller kortvarig relation. De tror sig på förhand veta hur situationen kommer att utspelas, gemensamt för dessa två informanter är att de försöker att anpassa sig efter hur dem tror att personen ifråga är. Att anpassa sig verkar vara något de flesta tänker på. Endast informant 10 och 11 talar om anpassning som något negativt. Flera andra talar även om att vara sig själv som något positivt, men att man försöker anpassa sin ”person” till den som är objekt för deras intresse.

Samtliga informanter talar om att få uppmärksamhet genom någon form av signal, till exempel ögonkontakt för att känna sig sedda. Förutom ögonkontakten kan detta även efterhand följas av ett leende, som i informant 10,12 och 13 nämner, där de försöker få den andra att veta att dem är attraherade. Först där efter kan personerna agera, här skiljer det sig i

hur informanterna handlar. Exempelvis så försöker informant 12 och 13 dansa nära för att komma i kontakt med personen av intresse, därefter är det möjligt att dettas skulle kunna utvecklas till konversation. Intervjupersonerna 1, 4, 6, 10, 11, nämner också vikten av konversation när det kommer till att ta blickarna ett steg längre, det vill säga inleda ett möte. När det kommer till att gå fram och prata är det endast personerna 1, 4, 11, 12, 13 som säger att dem aktivt går fram och pratar med personen. Informant 10 nämner att hon endast gjort det i samband att hon varit berusad annars tycker den att det är upp till den andre att komma fram och ta kontakt. Informant 2 och 6 verkar tycka att det är upp till den andre personen att komma fram och ta kontakt, men samtidigt säger de att de skulle kunna göra det själva. De säger att de egentligen inte har något att förlora på att gå fram själva, men ändå något som de helst inte gör.

När väl konversationen är inledd och ett möte har uppstått tänker de olika personerna på olika saker som dem vill lyfta fram. Person 1 talar om att läsa mellan raderna och försöka analysera vad den andra personen tänker och tycker för att kunna möta henne på ett så bra sätt som möjligt. Informant 2 är mån om att inte lyfta fram sina dåliga sidor. Person 4 tycker det är viktigt att öppna upp sig för att för att få personen att känna sig trygg och avslappnad. Person 6 försöker att vara öppen och lyssna på personen i fråga samt att ta till sig småsaker som sedan kan återkomma till senare i samtalet. Informant 12 ställer mycket frågor för att visa sitt intresse. Person 13 försöker hitta en gemensam nämnare, ibland kan han försöka utnyttja sin ”verbala kapacitet” där han då och då kan försöka vara lite vass.

Diskussion

I dagens samhälle tycker vi oss märka att män och kvinnor tenderar tala öppet om relationer, kortvariga som långvariga. Det talas gärna och mycket om dessa saker i media och vi tyckte att det skulle vara intressant att se vad det är som händer innan dessa relationer uppstår. Med våra frågeställningar i åtanke anser vi att uppnått detta syfte.

Utifrån dessa frågeställningar formulerades en fråga. Denna fråga uppfattades av många som relativt komplicerad till en början. Men när informanterna väl hade börjat prata så verkade de ha hur mycket som helst att berätta.

Ämnet upplevdes som väldigt intressant för samtliga informanter, vilket ledde till en positiv attityd till ämnet. Detta anser vi ha haft stor del i att personerna kunnat delge sina

tankar och åsikter kring ämnet. Det som framgår av intervjuerna är att vissa verkar ha tänkt mer på ämnet än andra och därav kunnat ge utförligare svar. Något som är slående är att många av informanterna verkar fått större insikt i sitt handlande allt eftersom intervjuerna pågick. Detta kan vara en anledning varför vissa av intervjuerna ibland i sin helhet kan uttrycka en hel del motsägelser. Vi anser här att den fenomenologiska ansatsen bekräftas i och med att informanterna många gånger talat om olika situationer, vilket leder till att attraktionen som fenomen i allra högsta grad får ses som kontextbunden, snare än statisk och lagbunden.

I resultatet verkar det framgå ett generellt mönster för hur informanterna talar om attraktionsprocessen, dessa är:

- Kontakt
- Närmande
- Konversation

Genom ögonkontakt verkar chanserna utvärderas huruvida nästa steg kommer att inledas. Detta verkar vara ett sätt att söka en form av, som vi valt kalla, ”informellt godkännande”. För att förtydliga intresset för den andra personen talar dem om att hålla kvar blicken. Vissa informanter talar om att i samband med blicken även följa upp med ett leende. Många talar om att de inte vill blotta sig, något som vi tolkar som att de är rädda för att bli avvisade. Ögonkontakten blir därför viktigt mellan individerna då denna verkar ett kvitto för informanterna på hur pass intresserad någon är. Desto tydligare någon är med signaler (i det här fallet ögonkontakt och leende), desto mindre skulle den andra personen riskera i form av risk att bli avvisad. Två av respondenterna talar om att befinna sig i närheten av personen som de har för avseende att attrahera, detta talas i båda fallen om när personen befinner sig så kallat ”uteställe”.

Efter dessa två steg skiljer sig informanterna åt. Fem av åtta informanter beskriver olika tillvägagångssätt där de är aktiva, i den mening att de själva går fram för att inleda en konversation. Resterande informanter tar en överlag passiv ställning i attraktionsprocessen. Det förefaller sig vara så att samtliga med den passiva hållningen är kvinnor. Samtliga kvinnor nämner att de skulle kunna gå fram och ta kontakt för att de egentligen inte har något att förlora på det. Ändå är det något som de helst inte gör, utan ser helst att mannen tar det första steget. När väl konversation har uppstått tänker de på olika saker att lyfta fram. Men gemensamt för alla är att framstå som så bra som möjligt och få den andra personen att tycka om dem. Att anpassa sig efter den person vars intresse man försöker fånga framställs som något centralt genom samtliga intervjuer. Två av informanterna har till en början en väldigt

negativ inställning mot anpassning, då de anser att vara sig själv är av största av vikt. Men allt eftersom intervjun pågår säger de någon gång att dem ser fördelen med att anpassa sig. Särskilt en person talar om olika typer av tjejer och anpassningen han tror sig göra beroende av vilken typ kvinna han uppfattar henne som.

Felkällor

Samtliga respondenter var på ett eller annat sätt bekanta med oss. Detta tror vi främst har varit positivt då de har känt sig bekväma att delge oss sina tankar, men det skulle även kunna bli en omvänd effekt. Deltagarna kan också ha tyckt att informationen var för personlig att delge någon som de känner.

MCA var även tidskrävande, särskilt i början av analysfasen. Vi upplevde även att förståelsen för analysen blev större ju längre tiden gick. Hade vi gjort en undersökning med den förståelsen vi har idag hade vi antagligen ändrat vilka modaliteter vi hade använt oss av för att genomföra analysen. Detta hade lett till att analysen gått snabbare och blivit mer precis. Bättre insikt om hur programmet fungerade och en annan strategi när entiteterna togs ut tror vi även skulle kunna resulterat i ett utförligare arbete. Beroende på vår kodning av entiteterna kunde inte dessa endast tas ut på grund av frekvens, utan fick förbise vissa entiteter som inte ansåg var av nytta för resultatet.

Fortsatt forskning

Det skulle vara intressant att göra en likadan undersökning fast med homosexuella deltagare istället för att som i denna studie endast intervjua heterosexuella. Detta eftersom vi fann en tendens att kvinnorna i studien föredrog att männen skulle vara den mer aktiva parten vid attraktionsprocessen. Vidare skulle man kunna göra undersökningen på andra åldersspann eller på personer i enbart fasta förhållanden, för att se om upplevelsen ter sig annorlunda.

Referenslista

- Buss, D.M., & Schmitt, D.P. (1993). Sexual strategies Theory: An evolutionary perspective on human mating. *Psychological Review*, 100, 204-232.
- Christansen, G. (2004). *Psykologins vetenskapsteori*. Studentlitteratur: Lund
- Hogg, M. A. & Vaughan, G. M. (2005). *Social Psychology* (4ed.) Essex: Pearson Education Limited
- Klohnen, E. C. & Lou, S. (2003). Interpersonal Attraction and Personality: What is Attractive – Self Similarity, ideal Similarity, Complementarity, or Attachment Security? *Journal of Personality and Social Psychology* Vol. 85, No. 4, 709-722
- Kvale, S. (1997) *Den kvalitativa forskningsintervjun*. Studentlitteratur: Lund
- Maykut, P. & Moorehouse, R. (1994). *Beginning Qualitative Research, A Philosophic And Practical Guide*. Great Britain: The Falmer Press
- Montoya, R. M., & Horton, R.S. (2004). On the importance of Cognitive Evaluation as a Determinant of Interpersonal Attraction. *Journal of Personality and Social Psychology* Vol. 86, No. 5, 696-712
- Passer, M. W. & Smith, R. E. (2007). *Psychology: the science of mind and behavior* (3ed.). New York: McGraw-Hill
- Pervin, L. A., Cervone, D., & John, O.P. (2005). *Personality: theory and research* (9ed.). Hoboken: John Wiley & Sons, Inc.
- Polkinghorne, D. (2003) Validation in physical, organic and human realms. I J.Lindén, P. Szybek (Red.), *Validation of Knowledge Claims in Human Science* (s. 52-80). Lyon: L'interdisciplinaire
- Sages, R. & Lundsten, J. (2004). *The Ambiguous Nature of Psychology as Science and its Bearing on Methods of Inquiry*. I Sages, R. *Papers and Articles on Meaning Constitution Analysis*. Linköping
- Sages, R. (2003). Truth as unveiling. I J.Lindén, P. Szybek (Red.), *Validation of Knowledge Claims in Human Science* (s. 52-80). Lyon: L'interdisciplinaire
- Sages, R. & Hensfelt-Dahl, P. (1999) *En fenomenologisk analysmetod inom arbetslivsforskning*, i Lindén, J., Westlander, G. & Karlsson, G. (1999) *Kvalitativa metoder i*

arbetslivsforskning. 24 författare visar hur och varför. Uppsala: Rådet för arbetslivsforskning och författarna.

Schmitt, D. P. & Buss, D. M. (1996). Strategic Self-Promotion and Competitor Derogation: Sex and Context Effects on the Perceived Effectiveness of Mate Attraction Tactics. *Journal of Personality and Social Psychology* Vol 70. No. 6, 1185-1204

Shaughnessy, J, J., & Zechmeister, E, B., & Sechmeister, J, S.,. (2006) *Research Methods in Psychology 7th ed.* New York: McGraw-Hill

Starrin, B. & Svensson, P-G. (1994). *Kvalitativ metod och vetenskapsteori.* Studentlitteratur: Lund

Willig, C. (2001). *Introducing qualitative research in psychology: adventures in theory and method.* Biddles Ltd: Storbritannien

Bilaga 1

Modalitetsdefinitioner

Modalitet - Belief

Doxa-affirmation

Doxa-negation

Probablility

Possibility

Question

Modalitet - Function

Perceptive

Signitive

Imaginative

Modalitet - Time

Past

Present

Future

Empty

Modalitet - Affect

Positive-prospective

Positive-retrospective

Neutral

Negative-prospective

Negative-retrospective

Positive-present

Positive-negative

Modalitet - Will

Engagement

Wish-positive

Wish-negative

Aspiration

Unengagement

None

Modalitet - Property

My

Your

Our

Their

Not stated

He

She

Modalitet - Subject

I

We

One-all

Unspecified

Förklaring

Meningsenheten är uttryckt utan tvekan, personen är säker på något

Meningsenheten är okänt för personen. Personen säger att den inte vet

Meningsenheten är troligt

Meningsenheten är möjligt

Personen ställer en fråga om något

Förklaring

Personen uttrycker fakta, talar i konkreta och specifika termer i meningsenheten

Meningsenheten är uttryckt i abstrakta termer, använder symboler eller metaforer (tolkning)

Personen föreställer sig något/spekulerar om något

Förklaring

Något har skett i det förflutna

Något skrev i nuet

Något kommer att ske i framtiden

Ingen tidsdimension uttrycks

Förklaring

Meningsenheten uttrycks med en positiv affekt mot framtiden

Meningsenheten uttrycks med en positiv affekt mot det förflutna

Meningsenheten är uttryckt utan tid och affekt

Meningsenheten är uttryckt i negativ affekt mot framtiden

Meningsenheten är uttryckt i negativ affekt mot det förflutna

Meningsenheten är uttryckt i positiv affekt i nutid

Meningsenheten är uttryckt i negativ affekt i nutid

Förklaring

Personen talar med engagemang

Personen önskar att något ska hända

Personen önskar inte något ska hända

Personen uttrycker ett måttligt engagemang

Personen talar utan engagemang

Inget är sagt som indikerar på någon vilja

Förklaring

Något tillhör mig

Något tillhör dig

Något tillhör oss

Något tillhör de

Inget är sagt om tillhörighet

Något tillhör honom

Något tillhör henne

Förklaring

Jag är subjektet i meningsenheten

Vi är subjektet i meningsenheten

Alla i en specifik kontext skulle kunna vara subjektet i meningsenheten

Inget subjekt i meningsenheten är specificerat