



LUNDS
UNIVERSITET

INSTITUTIONEN FÖR PSYKOLOGI

**Hur människor beskriver sitt livs viktigaste beslut
– En explorativ studie kring beslutsfattande**

Jessica Bertilsson

Anna Råde

Kandidatuppsats ht 2005

Handledare: Ilkka Salo

Abstract

Detta är en explorativ studie om processer bakom beslutsfattande. Studien innefattade 52 studenter, 20 män och 32 kvinnor. De fick genom ett frågeformulär svara på frågor kring det viktigaste beslut de fattat i verkliga livet. De flesta angav att det viktigaste beslut de fattat handlade om flytt- och resebeslut (29 %) eller studie- och karriärbeslut (44 %). Delar av frågeformulären kodades sedan utifrån kategorier från en tidigare publicerad studie kring centrala beslutsteorier och tre nya kategorier framkom; self-efficacy, self-actualization och what others will think. Försökspersonerna angav att de skulle ha valt samma alternativ om de fick välja idag, och att de känner sig nöjdare med sitt beslut idag än vid tiden direkt efter beslutet fattats. Det fanns inga könsskillnader vare sig i typ av beslut eller vilka typer av nyckelord som användes.

Nyckelord: Decision making, Characteristics, Real-life decisions, Personal decisions, Mental representations

Introduktion

Mycket av den forskning som tidigare skett kring beslutsfattande har rört fiktiva beslut som försökspersoner fått ta ställning till. Denna studie har istället rört faktiska beslut som individer fattat i verkliga livet. Försökspersonerna har själva fått ange vilket beslut som varit det viktigaste i deras liv samt vilka egenskaper hos beslutsalternativen som varit avgörande för deras beslut. Studien har sin bakgrund i de undersökningar Svenson & Salo (2005), samt van de Loo (2005) utfört kring mentala representationer av viktiga beslut från verkliga livet.

Teorier rörande beslutsfattande

Baron (1994) definierar ett beslut som ett val att handla, eller helt enkelt vad man bestämmer sig för att göra och inte göra. Vi fattar beslut för att uppnå våra mål. Vi vill uppnå det som är bäst för oss själva, men vi vill kanske också tillgodose andras behov. Beslut kan vara små och enkla med ett mål och endast två alternativ och en stark känsla av vad man vill, eller komplicerade med många olika alternativ och mål och utan en stark känsla av vad man vill uppnå (Baron, 1994).

Galotti (2002) förklarar beslutsfattande som en mental process som inträffar när vi ska välja mellan olika alternativ. Med valet följer en viss osäkerhet, eftersom man inte kan veta med säkerhet att det man väljer blir så som man tänkt sig. Man kan ha flera mål (goals) man vill uppnå med sitt beslut och dessa mål kan komma i konflikt. Till exempel, om du vill köpa en ny cykel kanske utseende, antal växlar, märke, finesser och kostnad vara det som du anser viktigt för ditt beslut, men de cyklar i din tänkta prisklass har inte så många finesser och det märke du vill ha har inte så många växlar. Detta leder till en konflikt och du tvingas prioritera. Du får helt enkelt bestämma vilka kriterier som är de viktigaste. En annan faktor som kan ställa till problem är antalet alternativ man har att välja på. Om man både har många alternativ att välja mellan och många mål man önskar uppnå kan mängden information att hålla i huvudet inför sitt beslut bli överväldigande. Viss fakta kan bestå av motsägande information, något som försvårar beslutsfattandet ytterligare (Galotti, 2002).

Beslutsprocessen kan delas upp i fem olika faser (Galotti, 2002) den första är ”Setting Goals”. Att bestämma målsättningen för sina beslut görs genom att svara på frågan ”Vad vill jag åstadkomma?”. I den andra fasen samlar man information ”Gathering Information”, detta för att klargöra sina alternativ och dess konsekvenser, både på lång och kort sikt. Informationen kan också gälla vilka kriterier som kan vara relevanta inför beslutet. Den tredje fasen är ”Decision Structuring”, då man samlar all information och bestämmer ett sätt att

hantera och sortera sin information. Den fjärde fasen handlar om att ta ett slutgiltigt beslut, ”Making a Final Choice”. Då begrundar man sina slutgiltiga alternativ och väljer ett som sitt slutgiltiga beslut. Processen bakom det slutgiltiga beslutet kan grunda sig på allt från en enkel slump, till exempel singla slant, till en mycket mer komplicerad process inbegripande nya värderingsprocesser.

Den femte och sista fasen i beslutsprocessen enligt Galotti (2002) är att utvärdera sin beslutsprocess (Evaluating). Var det en bra beslutsprocess, hur väl kunde alla alternativ beaktas och blev resultatet som man önskat? Utvärderingsprocessen är viktig, inte minst för att underlätta beslutsfattande i framtiden (Galotti, 2002).

Något förenklat, kan beslutsteorier delas in i två kategorier. Den ena kategorin kan kallas strukturteorier, och används traditionellt inom exempelvis ekonomin. Olika beslutsalternativ kan associeras med ett numeriskt speglade värde och människor förutsätts fatta beslut som är värdemaximerande. Hit hör bland annat Multiattribute utility theory som brukar förkortas MAUT. Andra strukturella teorier är Expected-value och Expected-utility teorierna som grundar sig på både värde och sannolikhet, dessa används bl.a. inom spelteori. Teorierna kommer att beskrivas närmare nedan.

Den andra kategorin av beslutsteorier, som kan kallas processteorier fokuserar inte enbart på det slutgiltiga resultatet av beslutet, utan också själva beslutsprocessen, samt processen efter att ett beslut fattats. Teorier som kan räknas som processteorier är bland andra teorin om kognitiv dissonans, dominansstruktureringsteorin samt teorin för differentiering och konsolidering som alla kommer att redogöras för nedan.

Nedan kommer också kort att redogöras för Bandura (1997) och Maslows (1954) klassiska teorier om self-efficacy och self-actualization. Somliga kanske ställer sig frågan vad de har att med beslutsfattande att göra men detta kommer att framgå senare i framställningen.

Expected-value och Expected-utility theory

När det handlar om att satsa pengar på spel kan en enkel ekvation användas för att räkna ut det förväntade värdet (expected value). Detta görs genom att multiplicera sannolikheten med det monetära värdet av utdelningen. Denna teori har använts av spelare i flera århundraden. Detta kan vara rimligt eftersom om man vill väja mellan två olika spel borde man välja det med högst förväntat värde. Om spelet spelas om och om igen kommer

också vinsten närma sig det värdet. Samma metod kan användas för att räkna ut den förväntade nyttan (expected-utility) (Baron, 1994).

Att maximera expected-value eller expected-utility är i dessa sammanhang ett mått på måluppfyllelse och rationalitet, dvs. att välja det bästa målet och det som är möjligt att uppnå. Detta innebär att när man står inför ett viktigt val låter man sannolikheten att lyckas uppnå målet spela in för vad man väljer (Baron, 1994).

Multiattribute utility theory (MAUT)

MAUT är en väl använd metod för att analysera beslutsfattande, som används av t.ex. ekonomer (Baron, 1994). Den är utformad för att värdera varje aspekt bakom ett beslut för att kunna maximera resultatet av vårt beslut, dvs. nå sitt mål. Om målet med vårt beslut är att t.ex. köpa en ny bil, måste vi se till varje aspekt bakom beslutet t.ex. pris, märke, kvalitet, färg, storlek, recensioner osv. Om dessa aspekter kan ses som oberoende av varandra kan man använda sig av MAUT. Vissa aspekter kanske väger tyngre och får större betydelse för ditt val. Genom att använda detta system kan man undvika vissa systematiska felbedömningar vid beslutsfattande. Det finns alltid en viss osäkerhet, det bästa alternativet är ibland riskfyllt och kan leda till antingen ett bra eller ett dåligt resultat (Baron, 1994).

Kognitiv dissonans

Festinger (1957, 1964) har utvecklat en teori om kognitiv dissonans. Festinger menar att människor strävar efter balans och överensstämmelse bland attityder och beteende. Teorin om kognitiv dissonans går i korta drag ut på att det i en beslutssituation som upplevs som svår brukar finnas fördelar och nackdelar hos mer än ett alternativ beslutsfattaren väljer mellan. Detta kan upplevas som konfliktfyllt och när beslutet väl är fattat kan det uppstå en dissonans mellan tanke och handling eftersom man valt ett alternativ, dess nackdelar till trots. Denna dissonans upplevs som obehaglig. Ju viktigare beslut desto större blir dissonansreaktionen och obehaget. För att undvika detta obehag kan individen bland annat mentalt förstärka skillnaden i attraktivitet mellan beslutsalternativen för att härigenom minska dissonansen. Attraktiviteten förstärks för det valda alternativet och minskas hos det bortvalda. Detta är en efterbeslutsprocess som hålls igång så länge konflikten upplevs som obehaglig och skillnaden i attraktivitet mellan alternativen tenderar att öka med tiden när det gäller beslut som är definitiva och inte kan ändras på (Festinger 1964 s 5-6).

Dominansstruktureringsteorin

Montgomery (1983, 1989) har utvecklat en teori som kallas dominansstruktureringsteorin. Denna teori går ut på att en beslutsfattare kommer att välja det beslutsalternativ som är dominant vid s.k. dominanstestning (jämförelse mellan olika attribut/egenskaper hos beslutsalternativen). Ett beslut är dominant när det inte är sämre än något annat alternativ i något attribut och bättre än de andra alternativen i åtminstone ett attribut. (Med attribut menas egenskaper hos beslutsalternativen, vid bilköp kan attribut exempelvis vara färg, pris och den känsla en person får av att sitta bakom ratten i en viss typ av bil.) Om det saknas ett dominerande beslutsalternativ kan ett lovande alternativ göras dominant genom det som Montgomery kallar dominansstrukturering. Detta kan innebära att man uppvärderar attribut hos detta alternativ eller nervärderar attribut hos mindre lovande alternativ. Därefter görs en ny dominanstestning och om det lovande alternativet nu anses dominerande kommer detta att väljas. Om det lovande alternativet fortfarande inte är fullkomligt dominant kommer dominansstruktureringsprocessen att upprepas tills ett dominerande alternativ tagits fram (Juslin & Montgomery, 1999).

Differentierings och konsoliderings Teorin

Differentierings och konsoliderings Teorin (Diff-Con), (Svenson, 1992) erbjuder ett teoretiskt ramverk för studier kring för- och efterbeslutsprocesser.

Svenson (2002) ser beslutsfattande som en kreativ process i en dynamisk miljö. Flertalet av våra beslut sker automatiskt och omedvetet medan andra kräver mer tankeverksamhet. Svenson klassificerar olika typer av beslut i fyra kategorier utifrån hur mycket av beslutsfattarens värderingssystem som involveras, den information som ges vid beslutet och hur komplext beslutsprocessen är. Med värderingssystem avses här beslutsfattarens grundläggande värderingar, attityder, motivationer och drifter som bildar målsättningar i olika typer av situationer och som eventuellt kan tänkas vara av vikt i en beslutssituation. När en beslutssvårighet filtreras genom en beslutsfattares värderingssystem skapas en attraktivitetsrepresentation av beslutssvårigheten.

De olika alternativ beslutsfattaren har att välja mellan representeras hos beslutsfattaren av olika typer av attribut, alltså exempelvis färg eller pris hos en bil. Dessa attribut är också oftast kopplade till en värdering. Till exempel kanske ett lägre pris anses bättre än ett högre. Hur stor vikt som läggs vid olika typer av attribut kan också variera. Priset på en bil kan t.ex.

vara viktigare än färgen. Värderingen av attribut kan på detta sätt vara kopplad till hur attraktivt ett alternativ bedöms vara.

Vid beslut i kategori 1 skapas oftast ingen attraktivitetsrepresentation och aspekterna hos alternativen vägs inte in. Dessa typer av beslut sker istället rutinmässigt utan någon beslutsvånda då de baserar sig på att göra på samma sätt som man gjort tidigare och handlar om triviala saker så som t.ex. att välja mjölkpaket.

Beslut i kategori 2 är också ganska självklara. Här brukar några enkla aspekter hos alternativen vägas in samt enklare värderingar så som ”ju större desto bättre”. Ofta sker beslut i denna kategori också ofta utifrån emotioner men den viktiga skillnaden från kategori ett är att åtminstone en aspekt hos alternativen så som ”storlek” vägs in.

Vid beslut i kategori 3 kan en del konflikter mellan personers värderingssystem och de olika aspekterna hos alternativen uppstå. Någon som exempelvis skall köpa en TV för första gången kommer han eller hon att behöva tänka över sitt beslut en hel del och väga olika aspekter hos alternativen fram och tillbaka och beslutsfattaren kan behöva kompromissa med sig själv angående vissa aspekter.

De beslut som hör till kategori 4 är beslut där beslutsfattaren stöter på eller skapar en obekant situation där han eller hon måste fatta ett beslut hon aldrig behövt fatta förut. Beslutsalternativen är inte självklara utan måste skapas eller funderas ut. Dessa typer av beslut innefattar problemlösning. Vi kanske för första gången ställs inför beslutet att behöva resa från en punkt till en annan. Då måste vi själva fundera ut vilka olika transportmedel som kan vara möjliga, hur dessa kan kombineras. Först därefter kan vi väga alternativen mot varandra.

Dessa fyra nivåer är relaterade till varandra på flera sätt. De flesta beslutsproblem startar på nivå fyra och förflyttar sig sedan, efterhand som de blir allt mera bekanta över nivå 3 och 2 till nivå 1. Flera olika nivåer kan också samverka i mera komplexa beslut.

Diff-Con teorin berör beslut på alla fyra nivåer men är framförallt fokuserad på nivå 3-beslut. Besluten som deltagarna i denna studie kommer att beskriva är beslut på nivå 3 eller 4.

Enligt Diff-Con teorin skiljs det mest lovande av beslutsalternativen från de övriga alternativen genom att individen differentierar aspekterna hos detta alternativ. Detta kan ske exempelvis genom omvärdering av olika egenskaper så att positiva aspekter värderas högre. Så långt stämmer denna teori överens med Montgomerys dominansstruktureringsteori.

Till skillnad från dominansstruktureringsteorin anses dock enligt Diff-Con teorin att denna process fortsätter även efter att beslutet fattats men differentieringen mellan alternativen kallas nu istället konsolidering. Konsolideringen efter beslutet skyddar mot

eventuella hot som skulle kunna få beslutet att framstå som felaktigt. Hot kan vara både av inre och yttre slag. Ett yttre hot kan t.ex. vara att omgivningen tycker att den bil man valt inte är tillräckligt cool. Ett sådant inre hot kan pareras genom att man ändrar en inre förutsättning så som sitt värdesystem och nervärderar vikten av att vara cool och uppvärderar vikten av krockssäkerhet.

En annan viktig skillnad mellan dominansstrukturerings teorin och Diff-Con teorin är att i den senare så räcker det inte med att ett beslut bara är dominant. Beslutet måste också vara så mycket bättre än sina närmaste ”medtävlare” att de tål att testas mot eventuella hot i efterbeslutsfasen.

Differentiering och konsolidering kan ske genom tre olika sorters processer; holistisk, strukturrelaterad eller processrelaterade processer. Holistiska differentieringsprocesser är sådana som sker snabbt och relativt omedvetet. Processuell differentiering är sådan där olika beslutsregler tillämpas. Strukturrelaterade processer i sin tur är sådana processer där beslutsfattaren strukturerar om attraktivitet och fakta hos olika beslutsalternativ.

Utifrån teorin om differentiering och konsolidering kan ett antal förutsägelser göras. Bland annat att även om ett alternativ är dominant så måste det ske ytterligare differentiering. Vidare säger teorin att ju längre ifrån varandra alternativen är i attraktivitet, desto snabbare kan differentieringsprocessen som leder till beslut ske. Ju större personligt åtagande beslutsfattaren tar desto större blir differentieringen och konsolideringen enligt teorin. Detsamma gäller beslut som är irreversibla. Likaså prediceras att reella beslut med verkliga konsekvenser differentieras mer än beslut utan konsekvenser. (Svenson, 2002).

Övrig relevant teori

Self-actualization

När man ser till vilka mål vi har, sorterar Maslow (1954) dem i en hierarkisk ordning med basala behov som mat, vatten och luft först, sedan kommer behov som närhet, kärlek och det han kallar ”self-actualization”, självförverkligande. Med självförverkligande menade han att när alla basala behov är tillfredställda har vi fortfarande en känsla av otillfredsställdhet om vi inte får göra det vi är skapade för. Han menar att en musiker måste skapa musik, och en konstnär måste måla, för att vara tillfreds med sig själva (Maslow, 1954, p. 91). I vår studie har vi använt detta begrepp för att förklara de nyckelord som handlade om självförverkligande dvs. Försökspersonen hade angivit att en av anledningarna till att de valde det de valde var just självförverkligande eller en vilja att utvecklas.

Self-efficacy

Self-efficacy är vår egen bedömning av vår förmåga att klara av specifika situationer enligt Bandura (1997). Människors bedömning påverkar vilka aktiviteter de väljer att delta i, hur mycket de anstränger sig i en situation, hur mycket tid de lägger ner och hur de reagerar känslomässigt i olika situationer (Bandura, 1997). Self-efficacy används i denna studie för att förklara då försökspersonerna har angivit att uppfattningen av deras egen förmåga har varit en av faktorerna bakom deras val. Detta kunde gälla hur svår de trodde en viss utbildning var och bedömningen av deras egen förmåga att klara utbildningen. Det kunde även handla om att söka eller inte söka en viss utbildning beroende på hur svårt det var att komma in.

Mentala representationer

Mycket av den tidiga grundforskningen kring beslutsfattande har byggt på att försökspersoner har fått ta ställning till fiktiva beslut och en mindre del på egenupplevda beslut. Svenson & Salos (2005) undersökning baserades på beslut som försöksdeltagarna faktiskt fattat i verkliga livet. Försöksdeltagarna hade varit med om att fatta samtliga av följande tre typer av beslut; lämna en partner, välja utbildning, välja bostad. De ombads tänka på sitt beslut och fick med hjälp av en skala från 0-100 ta ställning till hur väl ett antal kategorier karakteriserade deras mentala representationer av beslutsalternativen. Vissa av kategorierna var relaterade till beslutsteorier så som "*consequences*" och "*likelihood*". Andra var relaterade till emotioner så som "*emotions*", "*pleasure*", "*joy*" och "*grief*". Ytterligare andra var relaterade till perceptuella mentala representationer så som "*words*", "*pictures*" och "*moving pictures with dialogue*". Svenson & Salo (2005) ville bland annat undersöka hur väl koncept från traditionell beslutsteori gick att tillämpa då försökspersonerna själva fick ta ställning till dem i förhållande till beslut de själva fattat. De fann att tänkta framtida beslut och beslut man redan fattat beskrevs på liknande sätt. Det visade sig att engagemanget för tänkta framtida beslut var högt bland deltagarna. En skillnad mellan beslut man fattat och tänkta framtida beslut var användningen av scenarier ("*moving pictures*" och "*moving pictures with dialogue*") för att beskriva beslutet, de användes oftare vid beskrivning av beslut man fattat än vid tänkta framtida beslut. Det beslut deltagarna visade mest engagemang för var det att lämna en partner, då angav de högre värde på "*emotion*", "*grief*" och "*pain*" än för de andra två besluten. Studien påpekar också svårigheten med att använda sig av bipolära skalor, då personer ofta anger att de känt både sorg och glädje samtidigt. Skattningarna av kategorierna för samtliga tre beslutstyper analyserades i en principalkomponentanalys vilket genererade tre huvudsakliga faktorer: "*positive emotions*", "*negative emotions*" och "*scenarios*".

Även van de Loos (2005) undersökning handlade om beslut försökspersonerna faktiskt fattat i verkliga livet. Hennes studie syftade till att se huruvida det fanns någon skillnad i hur de två personlighetstyperna ”state oriented” och ”action oriented” karakteriserar olika beslutsalternativ. Van de Loo (2005) använde sig utav samma kategorier som Svenson och Salo använt ovan och försökspersonerna fick ranka kategorierna på samma vis. Däremot fick hennes försökspersoner själva välja ut vilket beslut som varit det viktigaste i deras liv och ranka kategorierna utifrån detta. Van de Loo (2005) fann att försökspersonernas beslut gick att placera in i dessa sex följande beslutstyper; *”moving, travel decisions”(23st)*, *”studies, work or education decisions”(31st)*, *”personal relationship decisions”(15st)*, *”parenthood decisions”(5st)*, *”lifestyle, health decisions”(10st)*, *”selling buying decisions”(1st)*.

I vår egen studie lät vi oss inspireras av ovanstående forskning. Istället för att låta försökspersonerna ta ställning till och ranka kategorierna som Svenson & Salo (2005) använt, lät vi försökspersonerna fritt associera fram nyckelord som sammanfattar egenskaper hos deras beslutsalternativ. De fick på en skala från 1- 10 ranka betydelsen av sina egna nyckelord samt svara på frågor om hur nöjda de varit med sina beslut samt hur lätt det varit att minnas tankegångarna kring beslutet.

Syfte

Genom en explorativ studie hade vi för avsikt att närmre undersöka vissa frågor kring människors uppfattning av beslutsfattande i viktiga frågor. Vi ämnade för det första undersöka vilka typer av beslut som studenter upplevde som de viktigaste de fattat. Vidare avsåg vi undersöka vilka aspekter det fanns, hos de olika alternativ som individen valde mellan, som spelade in vid fattandet av beslutet och vilka representationer individen hade av dessa (angivna med nyckelord). Vi ville undersöka med vilka egenskaper/karakteristika människor själva beskriver sina beslut och inte bara låta dem skatta egenskaper/karakteristika som givits till dem. Vi hade också för avsikt att undersöka vilka typer av representationer av aspekter som vägde tyngst vid fattandet av beslutet. En annan fråga vi ville undersöka var huruvida det fanns könsskillnader i vilka typer av beslut individer ansåg som viktiga. Ytterligare frågor vi hade för avsikt att studera var hur nöjd man idag tror sig ha varit direkt efter beslutet, samt hur nöjd man är idag med sitt beslut. Skulle individerna ha fattat samma beslut idag? Hur lätt var det för dem att minnas sina tankar kring beslutet och har detta något samband med vilka typer av representationer de angav? Är det lättare att komma ihåg tankarna kring vissa typer av beslut? Spelar det någon roll hur länge sedan det var man fattade beslutet för hur väl man minns sina tankar kring beslutet och för hur nöjd man är idag? Vårt syfte var även att de

karaktistika (nyckelord) som försökspersonerna angav skulle kunna användas i en andra studie där de kunde utvärderas ytterligare.

Metod

Deltagare

Sammanlagt ingick 52 personer i studien, 20 män och 32 kvinnor. Flertalet av dessa, 17 män och 28 kvinnor, var psykologistudenter på A-nivå vid Lunds universitet. Övriga deltagare var studenter från andra institutioner som tillfrågades om de ville delta i vår studie. Deltagarna informerades om att de när som helst kunde avbryta studien om de ville. De fick heller ingen ersättning för sitt deltagande. Deltagarnas medelålder var 24,9 år (SD 5,7). Den äldsta deltagaren var 41 år och den yngsta var 18 år.

Material

Syftet med studien var att undersöka folks representationer av hur de värderar olika beslutsalternativ, vad som talar för respektive emot olika alternativ de överväger. Vi konstruerade därför ett formulär (se appendix 1). Detta formulär innehöll följande uppgifter åt deltagarna. Först ombads de dra sig till minnes det viktigaste beslut de någonsin fattat. Detta då bland annat Svenson (1992) talar om att ju mer engagerande ett beslut är, desto större blir differentieringen och konsolideringen och beslut man själv fattat kan ses som mer engagerande än endast fiktiva beslut. Deltagarna skulle på formulärets första sida ange vilka olika alternativ de valde mellan då de skulle fatta detta beslut, samt vilket alternativ de till slut bestämde sig för.

På sidorna två respektive tre ombads deltagarna försöka minnas egenskaper hos det alternativ de valde respektive valde bort (I den mån de valt mellan fler än två alternativ ombads de tänka på det alternativ som legat närmast till hands efter det alternativ de faktiskt bestämde sig för). Vi ville komma åt associationer som dök upp hos deltagarna då de tänkte på sina olika alternativ. De ombads sammanfatta dessa associationer med nyckelord för att göra materialet mer lätthanterligt. I formuläret fanns också utrymme att förklara sitt nyckelord på några rader, i den mån deltagarna önskade. Det fanns också en rad där deltagarna på en skala mellan ett och tio (där tio innebar mycket stor betydelse och ett innebar liten men ändå viss betydelse) skulle ange vilken betydelse just detta nyckelord haft för deras beslut.

Formulärets fjärde och sista sida innehöll frågor kring hur lätt det varit att minnas beslutet, hur nöjda deltagarna varit vid tiden för beslutet respektive idag samt huruvida de skulle ha valt samma alternativ idag. Dessa frågor skulle besvaras på skalor från ett till fem.

Sidan innehöll även frågor kring deltagarnas kön och ålder samt hur länge sedan det var de fattat beslutet i fråga.

Procedur

Vid hophäftningen av formulären lades sidorna hos hälften av formulären så att den sida där personerna ombads associera kring det beslutsalternativ de faktiskt bestämt sig för kom först. Hos andra hälften av formulären kom alltså istället den sida först där försökspersonerna ombads associera kring det alternativ de *valt bort*. Därefter lades formulären omärkta tillsammans i en hög där vartannat formulär var av den ena sorten och vartannat formulär var av den andra sorten. Det gick inte att se på formulärens framsida vilken sorts formulär det var.

Syftet med detta var att hälften av försökspersonerna på så sätt skulle få den ena respektive den andra versionen av vårt formulär. Härigenom hoppades vi höja reliabiliteten genom att motbalansera effekter av hur de associerade kring det alternativ de valt respektive valt bort, som skulle kunna härledas till eventuell uttrötning vid ifyllandet av formulären.

Formulären delades ut vid lektionsstart på en föreläsning på psykologiska institutionen. Studenterna fick en instruktion om undersökningens syfte, hur formulären skulle fyllas i, och att de när de ville fick avbryta sitt deltagande i undersökningen. Flertalet deltagare lämnade in formulären vid lektionens slut, men somliga lämnade in sitt formulär dagen därpå. Vissa deltagare lämnade tillbaks formulären utan att ha fyllt i dem. Bland annat av denna anledning blev fördelningen mellan de två olika formulärversionerna inte perfekt.

För att kompensera en viss skevhet i fördelningen kön/ordning delades det även ut ytterligare formulär några dagar senare i cafeteria vid språk- och litteraturcentrum. Fördelningen blev dock inte heller härefter fullständigt perfekt, vare sig mellan kön eller mellan de olika formulärversionerna. Vi gjorde dock bedömningen att fördelningen nu var tillfredsställande. 15 kvinnor fick formulär där de först skulle associera kring det alternativ de valt och 17 kvinnor fick formulär där de först skulle associera kring det alternativ de valt bort. 11 män fick formulär där de först skulle associera kring det alternativ de valt och 9 män fick formulär där de först skulle associera kring det alternativ de valt bort.

Nästa steg i vår procedur var att tolka och koda de ifyllda formulären. Vi började med att se på vilka sorters beslut folk hade angivit som de viktigaste i sitt liv. Vi fann att typerna

av beslut stämde väl överens med de kategorier van de Loo (2005) använt sig av. Dessa kategorier av beslut var följande: 1 - Flytt, resor, 2- Studier, arbete, utbildningsbeslut, 3 - Personliga relationer, 4-Beslut rörande föräldraskap, 5- Hälso- och livsstilsbeslut, 6- Köp- och säljbeslut. Först kodade vi tio av formulären tillsammans för att bli samstämmiga och sedan kodade vi var för sig, fem formulär i taget, detta för att uppnå en så hög reliabilitet som möjligt vid kodningen. Vi hade numrerat samtliga formulär för att hålla isär dem. Samstämmigheten mellan de individuella kodarnas kategoriseringar var fullständig avseende att bedöma till vilken kategori respektive beslut hörde.

Därefter var det dags att kategorisera de nyckelord försökspersonerna associerat fram kring sina beslutsalternativ. Vår utgångspunkt var Salo och Svenssons (2005) kategorier som de i sin tur hämtat från redan existerande beslutsteorier. Vi gick igenom tio av formulären och försökte kategorisera försökspersonernas nyckelord i Salo och Svenssons kategorier. Vi fann att somliga nyckelord inte gick att på ett tillfredsställande sätt härleda till någon av kategorierna. Vi gjorde därför tillägg till deras kategorier. Under kategorin ”Related to social psychological observations” lade vi till ytterligare en underrubrik som vi döpte till ”relationship to other people”. Härunder sorterade vi nyckelord som handlade om hur relationen till andra människor skulle påverkas av exempelvis en utlandsflytt. Vi ansåg att detta skiljde sig från underrubriken ”what others will think”. Vi skapade också två nya kategorier. En inspirerad av Bandura som vi döpte till ”self-efficacy” som handlade om deltagarnas bedömning av sin egen förmåga t.ex. om man tror sig vara kapabel att klara av viss utbildning. Den andra helt nya kategorin vi skapade var inspirerad av humanistisk teori och Maslow, därav redogörelsen för dessa i uppsatsens teoridel. Vi döpte denna kategori till ”self-actualization” och den handlar om självförverkligande och personlig utveckling. Inte sällan hade deltagarna angivit just personlig utveckling som nyckelord när de t.ex. övervägt att åka iväg på en lång resa eller att börja studera istället för att stanna kvar på ett arbete där de upplevde att de inte kunde utnyttja sin fulla potential. Detta är en viktig del av studien och är ett av syftena. D.v.s. att se om det kan komma fram andra kategorier när de själva får generera beslutsunderlaget.

När vi fastslagit de nya kategorierna kodade vi åter tio formulär tillsammans för att kalibrera oss. Därefter kodade vi var för sig två formulär i taget som vi sedan stämde av och kom överens om eventuella tolkningar av under vilken kategori ett visst nyckelord skulle hamna. Vi markerade de nyckelord vi inte kodat på samma sätt var för sig.

Resultat

Deltagarnas beslut kategoriserades utifrån van de Loos sex beslutskategorier översatta till svenska. De fördelades följande: ”*Flytt- och resebeslut*” 15st, ”*Studie- och karriärbeslut*” 23st, ”*personliga relationer*” 8st, ”*föräldraskapsbeslut*” 1st, ”*livsstil- och hälsobeslut*” 4st, ”*köp- och säljbeslut*” 1st. ($\chi^2=44,46$, $df=5$, $p=0,00$). I den första beslutskategorin handlade besluten om att flytta hemifrån, flytta till en annan ort eller ge sig av på en längre utlandsvistelse. Den andra beslutskategorin handlade om att välja mellan olika utbildningar, sluta på sitt jobb eller påbörja en ny karriär. Den tredje beslutskategorin rörde beslut om att påbörja eller avsluta relationer till andra människor. Den fjärde beslutskategorin handlade om att skaffa barn. Den femte handlade om att sluta röka, färga håret eller beslut om fysisk aktivitet. Den sjätte beslutskategorin handlade om att köpa ett hus.

Somliga av de kategorier för att dela in aspekter/nyckelord hos beslutsalternativ som Svenson & Salo (2005) använt togs aldrig upp av deltagarna i denna studie. De kategorier som faktiskt användes, inklusive våra egna ”self efficacy”, ”self actualization” och ”what others will think” fördelades enligt vår kodning på följande vis: (Se Tabell 1.) ”attraction” användes av flest försökspersoner (N= 22, max= 2, M= 1,09, SD= 0,24), följt av emotion” (N= 19, max = 3, M= 1,53, SD= 0,77), ”self actualization” (N= 18, max= 3, M= 1,39, SD= 0,70), ”gain or loss in monetary terms” (N= 18, max= 1, M= 1, SD= 0,00), och ”aspect-physical” (N= 16, max= 3, M=1,44, SD= 0,63). Något färre personer använde kategorierna ”aspects-abstract” (N= 9, max= 2, M= 1,11, SD= 0,33), ”likelihood” (N= 6, max= 3, M= 1,33, SD= 0,82), ”what others will think” (N= 6, max= 2, M= 1,17, SD= 0,41), ”joy” (N= 4, max= 2, M= 1,25, SD= 0,50), ”repulsion” (N= 4, max= 2, M= 1,25, SD= 0,50), ”values” (N= 4, max= 3, M= 1,5, SD= 1,00) och ”self efficacy” (N= 3, max= 3, M=1,17, SD= 1,15). Kategorierna ”grief”, ”pain” och ”pictures” användes bara av en person vardera (N= 1).

De kategorier som aldrig kom att användas var: ”pleasure”, ”activity”, ”passivity”, ”words”, ”words in dialogue”, ”moving pictures”, ”moving pictures with dialogue”, ”what I did in a similar situation”, ”causes leading to the decision situation”.

Tabell 1.

Kategorier som använts av deltagarna, antal gånger de använts, maximala antalet gånger de använts, medelvärde för hur många gånger kategorin använts av samma person samt standardavvikelse från detta.

| Kategorier som använts av deltagarna | Antal personer som använt kategorin | Antal gånger kategorin som mest använts av samma person | Medelvärde för hur många gånger kategorin använts av samma person | Standardavvikelse |
|--------------------------------------|-------------------------------------|---|---|-------------------|
| Emotion | 19 | 3 | 1,53 | 0,72 |
| Joy | 4 | 2 | 1,25 | 0,50 |
| Grief | 1 | 1 | - | - |
| Pain | 1 | 1 | - | - |
| Attraction | 22 | 2 | 1,09 | 0,24 |
| Repulsion | 4 | 2 | 1,25 | 0,50 |
| Pictures | 1 | 1 | - | - |
| Aspect-physical | 16 | 3 | 1,44 | 0,63 |
| Aspect-abstract | 9 | 2 | 1,11 | 0,33 |
| Consequences | 15 | 2 | 1,2 | 0,41 |
| Likelihood | 6 | 3 | 1,33 | 0,82 |
| Values | 4 | 3 | 1,5 | 1,00 |
| Gain or loss in monetary terms | 18 | 1 | 1 | 0,00 |
| What others will think | 6 | 2 | 1,17 | 0,41 |
| Self efficacy | 3 | 3 | 1,17 | 1,15 |
| Self actualization | 18 | 3 | 1,39 | 0,70 |

Varje nyckelord skattades av försökspersonen på en skala mellan ett och tio för att visa dess betydelse vid beslutet. Skattningarna fördelades enligt följande (för det fall en kategori använts mer än en gång av samma person användes det som skattats högst): (Se Tabell 2.)

emotion (N=19, M=6,95, SD=3,12), joy (N=4, M=8 SD= 1,63) grief (N=1, M=10), pain (N=1, M=7) attraction (N=22, M=8,77, SD=1,60), repulsion (N=4, M= 8,50, SD=1,73) consequences (N=15, M=7,80, SD=2,70) likelihood (N=6, M=9,67, SD=0,82), values (N=4, M=8,75, SD= 2,50), Gain or loss in monetary terms (N=18, M=5,33,SD=2,79), pictures (N=1, M=9), aspects-physical (N=16, M=7,75, SD=2,24), aspects-abstract (N=9, M=7,11, SD=2,20), what others will think (N=6, M=8,00, SD=2,61), relationship to other people (N=19, M=7,95, SD=2,27), self-efficacy (N=3, M=9,00, SD=1,00), self-actualization (N=18, M=8,78, SD=1,86).

Tabell.2

På en skala från 1-10 hur betydelsefullt ett nyckelord hemmahörande i respektive kategori ansågs vara.

| | Antal personer som använt kategorin | Medelvärde för skattningen | Standardavvikelse |
|--------------------------------|-------------------------------------|----------------------------|-------------------|
| Emotion | 19 | 6,95 | 3,12 |
| Joy | 4 | 8 | 1,63 |
| Grief | 1 | 10 | - |
| Pain | 1 | 7 | - |
| Attraction | 22 | 8,77 | 1,60 |
| Repulsion | 4 | 8,50 | 1,73 |
| Pictures | 1 | 9 | - |
| Aspect-physical | 16 | 7,75 | 2,24 |
| Aspect-abstract | 9 | 7,11 | 2,20 |
| Consequences | 15 | 7,80 | 2,70 |
| Likelihood | 6 | 9,67 | 0,82 |
| Values | 4 | 8,75 | 2,50 |
| Gain or loss in monetary terms | 18 | 2,33 | 2,79 |
| What others will think | 6 | 8 | 2,61 |

| | | | |
|------------------------------|----|------|------|
| Relationship to other people | 19 | 7,95 | 2,27 |
| Self efficacy | 3 | 9 | 1 |
| Self actualization | 18 | 8,87 | 1,86 |

Det fanns inga signifikanta skillnader mellan könen avseende någon av dessa frågor (Chi 2-test) .

Tid som gått sedan deltagarna fattat sitt beslut: (M= 41,3 månader, SD= 4,45).

Det fanns inga signifikanta samband mellan hur lång tid som gått sedan beslutet, hur lätt det var att minnas och hur nöjd man var idag (icke signifikant Spearman's)

Resultaten för hur sannolikt på en skala från ett till fem det var att deltagarna skulle ha valt samma alternativ om de fick välja idag blev följande: (M= 4,56, SD= 1,06).

Överrensstämelsen vid kodningen av beslutstyperna oss emellan var 100 %.

Denna siffra var 75 % (Totalt 396 ord, varav 98 ord ej överrensstämmande) avseende kodningen av aspekterna hos alternativen. Detta inkluderar rena felskrivningar och misstag.

Det finns en signifikant skillnad mellan hur nöjda deltagarna var med sitt beslut vid tiden för beslutet respektive idag. (sign test: N= 52, p= 0,001).

Det fanns ett svagt men signifikant positivt samband mellan att ha angivit minst en "affect/emotion" som aspekt och graden av deltagarna angivit att de minns sitt beslut (Spearman's rho= 0,314, N= 52, p= 0,024).

Inga signifikanta samband fanns avseende de som angivit "gain or loss in monetary terms" och "aspects physical" och hur väl deltagarna angivit att de minns sitt beslut, också detta enligt spearman's correlation-test.

Ett Spearman's correlation-test visade också att det inte fanns några signifikanta mellan de två beslutstyperna "Flytt- och resebeslut" samt "Studie- och karriärbeslut" (Jämförelsen gjordes endast mellan dessa två då flertalet försökspersoner angivit någon av dessa två beslutstyper som viktigast) avseende hur nöjd man var idag, respektive vid tiden för beslutet, hur väl man mindes beslutet samt huruvida man skulle ha valt samma alternativ idag.

Diskussion

Det är intressant att de typer av beslut våra deltagare angav som de viktigaste i sina liv rörde antingen flytt och resor eller studier och karriär. Även i van de Loos (2005) undersökning hade de flesta deltagarna angett dessa två typer av beslut som de viktigaste. Detta är alltså onekligen frågor som människor finner mycket viktiga. En bakomliggande faktor till detta skulle också kunna vara att såväl våra som van de Loos deltagare var unga studenter och att dessa beslutstyper är särskilt aktuella för individer i denna demografiska grupp. Många har kanske inte hunnit med att bli konfronterade med frågor kring exempelvis husköp eller barn.

Vad gäller de olika aspekterna hos alternativen deltagarna angett som avgörande för sitt beslut finns en del intressanta upptäckter. Olika typer av emotioner anges av många deltagare som en faktor och den skattas också högt. Men även icke emotionella egenskaper som "aspects physical", "consequences" och "gain or loss in monetary terms" anges också ofta som faktorer. Faktorn "gain or loss in monetary terms" kan knytas till "expected-value-" och "expected-utility" teorierna.

Att emotionerna "grief" och "pain" användes i så liten utsträckning, torde ha att göra med att besluten deltagarna angivit framförallt var kopplade till flytt och utbildning och det torde vara andra emotioner än "grief" och "pain" som framförallt är kopplade till dessa typer av beslut.

Svenson (1992) talar om kognitiva representationer av alternativen. Några sådana har inte angivits alls av deltagarna utom en deltagare som angav att han såg en bild framför sig. Detta behöver dock inte tala emot Svensons teori om att sådana kognitiva representationer spelar in vid beslutsfattande. Det kan istället ha att göra med vårt sätt att formulera frågorna i formuläret (se appendix 1) samt att vi i våra exempel i formuläret inte angav några sådana.

Det kan teoretiseras lite kring det faktum att alla försöksdeltagarnas nyckelord inte gick att koda in de kategorier Svenson & Salo (2005) använt så att tre nya kategorier "self efficacy", "self actualization" och "relationship to other people" kunde urskiljas. Dels spelar det kanske roll att deltagarna själva fick associera fram aspekter istället för att få ta ställning till redan givna sådana. Sedan hämtade Svenson & Salo (2005) sina kategorier från redan existerande beslutsteorier som till största delen bygger på forskning gjord kring fiktiva beslut som deltagarna inte nödvändigtvis fattat i verkliga livet. Det skulle möjligtvis kunna förhålla sig som så att deltagarna inte upplevt något verkligt engagemang i själva beslutet och då kanske aspekter som självförverkligande inte fångas upp.

Det faktum att flertalet försökspersoner svarat att det är mycket sannolikt att de skulle välja samma alternativ även idag stöder såväl Festinger (1964) som Svenson (1992) i deras teorier om att individer gärna vill hålla sig till sitt beslut och undvika det obehag det kan innebära att tycka att man fattat ett felaktigt beslut.

Framförallt stöder också den signifikanta skillnaden mellan hur nöjda deltagarna var vid tiden för sitt beslut samt hur nöjda de var idag såväl Festinger (1964) som Svenson (1992).

Anledningen till att vi testade korrelationen mellan minne och just ”*affect/emotion*”, ”*gain or loss in monetary terms*”, ”*aspects physical*” var att många av deltagarna angivit just dessa aspekter samt att vi ville undersöka om det fanns någon skillnad i hur väl de deltagare som låtit emotioner spela in i sitt beslut respektive de som låtit ”hårdare” aspekter väga in i beslutet, mindes sina beslut. I vissa fall kan en deltagare ha angivit både emotions-aspekter och fysiska eller monetära aspekter. Resultaten visar dock att de som angivit minst en emotion bättre minns hur de tänkte vid tiden för beslutet. Detta kan tyda på att man minns ett känslomässigt beslut bättre.

Det kan tänkas att anledningen till att det inte fanns någon signifikant skillnad mellan de två beslutstyperna ”*Flytt- och resebeslut*” och ”*Studie- och karriärbeslut*” avseende hur nöjd man var idag, respektive vid tiden för beslutet, hur väl man mindes beslutet samt huruvida man skulle ha valt samma alternativ idag, beror på att dessa alternativ är tämligen snarlika avseende exempelvis känslomässigt engagemang. Om den ena beslutstypen varit av en mer känslomässig karaktär som det kan tänkas att exempelvis relationsbeslut är, torde dessa beslut också varit lättare att minnas, detta enligt våra fynd som tyder på att emotionella beslut är lättare att minnas.

Våra data kan användas i en fortsatt studie där de karakteristiska försökspersonerna angav utvärderas. Dessa nyckelord är intressanta eftersom de är formulerade av försökspersonerna själva. Det är intressant att undersöka dessa ytterligare bland annat eftersom vi inte hade fler deltagare och vissa kategorier endast användes av färre än tio personer, ibland bara en, vilket gör medelvärden meningslösa. Vi kunde inte heller uttala oss så mycket om de olika typerna av beslut, eftersom de flesta hade angivit ”*flytt- och resebeslut*” och ”*studie- och karriärbeslut*” (73%). Vi diskuterade även det faktum att endast studenter tillfrågades antagligen påverkade vilka beslut som speglades, men kanske även vilka faktorer som spelade in (nyckelord som angavs).

Referenser

- Bandura, A (1997). *Self-efficacy: The exercise of control*. Basingstoke: W. H. Freeman
- Baron, J. (1994). *Thinking and deciding (2nd ed.)*. New York, USA: Cambridge University Press.
- Festinger, L. (Ed.) (1964). *Conflict, decision and dissonance*. Stanford, CA, USA: Stanford University Press.
- Galotti, K. M. (2002). *Making Decisions That Matter, How People Face Important Life Choices*. Mahwah, NJ, USA: Lawrence Erlbaum Associates, Inc.
- Maslow, A. H. (1954). *Motivation and personality(2nd ed.)*. New York, NY, USA: Harper & Brothers.
- Montgomery, H. Willén, H. (1999). Decision Making and Action: The Search for a Good Structure. In (Eds.) Juslin , P. Montgomery, H. *Judgment and Decision making Neo-Brunswikian and Process tracing Approaches*. Mahwah, New Jersey, USA: Lawrence Erlbaum Associates
- Svenson O., (1992). Differentiation and Consolidation theory of human decision making: A frame o reference for the study of pre and post-decision processes. *Acta Psychologica*, 80, 143-168
- Svenson, O. & Salo, I. (2005). Mental representations of important real-life decisions. *European Journal of Operational Research*.
- van de Loo, K. (2005). *Mental representations of decisions: Differences between state-oriented and action-oriented individuals*. Magisteruppsats, Stockholms universitet, Stockholm.

Appendix 1.

Frågeformulär

Vi skriver en C-uppsats om beslutsfattande och är särskilt intresserade av hur folk beskriver mycket viktiga beslut de tidigare fattat.

Vissa beslut uppfattas som enkla och sker mer eller mindre automatiskt, t.ex. vilket tvättmedel vi skall välja i butiken. Andra beslut är viktigare för oss. Dessa beslut kan ofta vara konfliktfyllda, känslomässigt engagerande och kräva mycket bearbetning innan vi bestämmer oss.

Om man i efterhand försöker dra sig till minnes hur man gick till väga för att fatta sitt beslut så kan det framkalla en mängd sorters beskrivningar av beslutet. I vår undersökning är vi intresserade av hur folk beskriver beslutsalternativen i beslut de tidigare har fattat, beslut som personerna upplevde var mycket viktiga för dem själva vid tiden för beslutet.

Tänk efter vilket som är det viktigaste beslut du någonsin fattat i ditt liv. Troligtvis valde du mellan ett eller flera alternativ. Beskriv kort på raderna nedan vad detta beslut handlade om och vilka alternativ du valde mellan. Ange också vilket av alternativen du faktiskt bestämde dig för.

Mitt beslut handlade om: _____

Alternativ jag valde mellan: _____

Det här alternativet bestämde jag mig för: _____

Hur nöjd var du med ditt beslut direkt efter att du fattat det?

Mycket nöjd 5 4 3 2 1 Inte alls nöjd

Förklara om du

vill: _____

Hur nöjd är du med ditt beslut idag?

Mycket nöjd 5 4 3 2 1 Inte alls nöjd

Förklara om du

vill: _____

Tror du att du skulle ha valt samma alternativ om du fick välja om idag?

Mycket sannolikt 5 4 3 2 1 inte alls sannolikt

Förklara om du

vill: _____

Hur lätt tyckte du att det var att minnas hur du såg på alternativen vid tiden för ditt beslut och de tankar du hade då?

Mycket lätt 5 4 3 2 1 Inte alls lätt

Förklara om du

vill: _____

Jag är en: Man

Kvinna:

Ålder: _____

Hur länge sedan var det du fattade ditt beslut? _____

Tusen tack för hjälpen! /Anna & Jessica