



**LUNDS**  
UNIVERSITET

**INSTITUTIONEN FÖR PSYKOLOGI**

**Framing och beslutsfattandeprocesser;  
Att vaccinera sig eller inte mot A(H1N1)**

**Beate Magnusson**

**Stefanie Olsson**

Kandidatuppsats ht 2009

Handledare: Ilkka Salo

### **Abstract**

I följande studie undersöktes hur valpreferensen och beslutsfattandeprocessen påverkas av positivt eller negativt framad information vid ett beslut om vaccinering eller inte mot A(H1N1), den så kallade svininfluensan, ett vid tidpunkten för studien pågående epidemi. Undersökningen genomfördes på en gymnasieskola vid två tillfällen (N=71). En hypotes om att negativt framad information skulle ge upphov till starkare differentiering och konsolidering testades (Svenson, 1992).

Resultaten visade inte på några signifikanta skillnader för valpreferens beroende på olika framing mellan de olika testgrupperna. Däremot uppvisades en signifikant högre nivå av differentiering i den negativt framade gruppen på det för valet viktigaste attributet jämfört med kontrollgruppen. Detta resultat förklarades främst av de personer i gruppen som valde att vaccinera sig.

Nyckelord: för- och efterbeslutsfattandeprocesser, framing, kognitiv dissonans, diff-con.

## Inledning

Dagligen omges människan av information som medvetet eller omedvetet kan påverka attityder och val. Genom att manipulera den information som ges till individen skapas impulser säger Gilovich, Keltner och Nisbett (2005) vilka sedan påverkar personen i olika riktningar. Då man står inför ett val söker man främst efter bevis för att övertyga sig om att man tar det bästa beslutet. Sökandet kan resultera i negativa eller positiva bevis vilket gör att man lättare kan välja det ena eller andra alternativet beroende på hur information framställs (Festinger, 1957). Beslutsfattandeprocessen kring valet kan vara svår då flera alternativ kan anses attraktiva. Individen måste dock välja och råder det en dissonans kring det gjorda valet och de övriga alternativen använder sig individen ofta omedvetet av olika tekniker för att försvara sitt val. Dessa tekniker kan användas både före och efter det gjorda valet vilket förklaras väl i Diff Con teorin (Svenson, 1992). Vidare använder sig många av familjen eller samhällets normer för att göra sina val, medans andra har svårare att göra sitt val och förlitar sig mer på sig själv och egna uppfattningar (Svenson, 1992).

Vid tidpunkten för den här studien härjade den nya influensan A(H1N1) och vi avsåg att med utgångspunkt i befintlig beslutsteori studera valet mellan att vaccinera sig eller att inte vaccinera sig. Föreliggande rapport avser framförallt att undersöka om och i vilken grad man med olika vinklad information kan påverka ett sådant beslut och hur differentierings- och konsolideringsprocessen ser ut.

### *Beslutsfattandeprocesser*

I den mentala process som sker innan ett beslut fattas kan ett alternativ på mindre objektiva grunder favoriseras framför de andra (biased predecision processing). Redan år 1957 uppmärksammade Festinger detta fenomen, men menade att denna process innan beslutet fattas inte existerar (Festinger, 1964), istället menade han att alla alternativ behandlas helt objektivt i början av processen. Först då individen tagit ståndpunkt uppstår mer eller mindre kognitiv dissonans (Festinger, 1957). Den kognitiva dissonansen skapar ett psykologiskt obehag och ger en impuls till dissonansreducerande processer. Dessa processer kan innehålla selektiv och begränsad informationshämtning som stöttar det favoriserade alternativet eller uppmärksammar information som inte

stöttar de mindre favoriserade alternativen (Brownstein, 2003). Teorier som Kognitiv Dissonansteorin (Festinger, 1957), Framing (Festinger, 1957; Tversky & Kahneman, 1981), Choice Certainty Theory (Mills & Jellison, 1968), Conflict Theory of Decision Making (Janis & Mann, 1968), Action Control Theory (Kuhl, 1984), Search for Dominance Structure Theory (Montgomery & Willen, 1999) och Differentiation and Consolidation Theory (Svenson, 1992, 2001; Svenson & Shamoun, 1997; Svenson, Salo & Lindholm, 2009), har alla, från egna teoretiska utgångspunkter berört detta fenomen och funnit ett antal intressanta resultat vilka presenteras nedan.

*Kognitiv dissonans.* Festinger (1957) utvecklade teorin om kognitiv dissonans som handlar om hur människan undviker motsägande uppfattningar om sin verklighet och strävar efter att uppnå kognitiv balans. Teorin fokuserar på relationen mellan kognitiva element, dess påverkan på beteendet och de beslut som tas. De kognitiva elementen representerar individers kunskap, åsikter, tron om sig själv, sitt beteende samt omgivningen. Vid ett val mellan två olika alternativ kommer individen försöka undvika kognitiv dissonans genom att försöka övertyga sig själv om att det valda alternativet var det bästa. Dissonansen ökar om beslutet är viktigt för individen, om de konkurrerande tankarna är väldigt starka och förmågan att rationalisera konflikten är nedsatt. Enligt Festinger (1957) förekommer i de flesta beslut någon grad av dissonans. Detta eftersom de alternativ som väljs bort ofta har några positiva attribut samtidigt som det valda alternativet kan ha en del dåliga egenskaper. För att reducera känslan av dissonans kan individen i efterhand ändra sitt beteende eller beslut så att den överensstämmer med den dissonanta kognitionen. En dissonansreduktion uppkommer också om individen rättfärdigar sitt beteende genom att ändra en dissonant kognition eller lägga till en ny kognition för att uppnå balans.

Innan och under själva beslutet påstår Festinger (1957) att alternativen behandlas helt objektivt och det är först i efterhand individen lägger till eller rekonstruerar fakta och preferensen för vissa attribut görs viktigare. Beslutsfattaren upplever kognitiv dissonans då de negativa aspekterna av det valda alternativet är i konflikt med de positiva aspekterna av de bortvalda alternativen (Festinger, 1957). Dock har senare forskare

försökt reda ut huruvida processen innan valet påverkas av preferensen för ett visst alternativ eller tvärtom, vilket senare har avhandlats i Kuhls (1984) Action Control teori.

*Framing.* Hur individen kan påverkas beroende på hur information framställs har kommit att kallas *framing* (Tversky och Kahneman, 1981). Begreppet kan på svenska t.ex. översättas till inramning av information eller vinkling. Det engelska begreppet är numera vanligt förekommande även i svenska texter. Genomgående i föreliggande rapport kommer begreppet framing användas. Framingbegreppet har varit känt länge (Festinger, 1957) men inom ekonomisk psykologi och beslutsfattande har det gjorts bekant genom Amos Tversky och Daniel Kahnemans omfattande arbeten (1979, 1981, 1986). Gilovich et al. (2005) definierar begreppet framingeffekt som en påverkan på beslutsfattandet utifrån hur information presenteras, inklusive ordningsföljden. Inom en viss kontext framställs ett fenomen på ett specifikt sätt beroende på vilka ord som valts eller hur meningarna är uppbyggda.

Vidare förklarar Tversky och Kahneman (1981) att framing kan ses som en tolkning av olika stereotyper i samhället för att individen lättare ska kunna förstå och bemöta omvärlden. Människan skapar under sin livstid ett känslomässigt filter som används för att få världen att framstå på ett vettigt sätt. Framing begagnas flitigt inom media då man vill påverka en person i en viss riktning utan att egentligen ge missvisande information. Det är nästintill omöjligt att skriva en text utan att på något sätt vinkla texten i ord eller mening. Texten är alltså sällan helt neutralt hållen i sina formuleringar vilket kan leda till att individen påverkas åt det ena eller det andra hållet. Att vara medveten om fenomenet är viktigt för att få en text att framstå så objektiv som möjligt, dock kan detta vara ytterst svårt menar Tversky och Kahneman (1981).

Att ett från början väl grundat beslut kan resultera i väldigt dåliga resultat har intresserat många forskare. Problematiken har förklarats med olika fenomen som groupthink, dålig kemi inom gruppen, eller dåligt ledarskap vilket kan få förödande konsekvenser (Gilovich et al., 2005; Ringer, 2007). Gilovich et al., (2005) har uppmärksammat andra alternativa förklaringar, t.ex. en överdriven positiv tro på beslutet som fattats och tendenser att inte se alternativa lösningar som kunde ha varit bättre.

Framad information är ytterligare en förklaring till hur individer kan påverkas i sitt beslutsfattande (Festinger, 1957).

Tversky och Kahneman (1981) har i sina välkända studier om Asian Disease visat hur preferensen för något kan omvändas när informationen framställs annorlunda. Detta kan leda till irrationella beslut där logiska axiom om sammanhang och konsistens som eftersträvas i ens val kränks.

I studierna kring Asian Disease bad Tversky och Kahneman (1981) sina deltagare att föreställa sig en situation där USA förbereder sig inför en kommande asiatisk epidemisk sjukdom i vilken 600 människor förväntas dö. I en av grupperna fick deltagarna därefter välja mellan 2 olika program att bekämpa sjukdomen på och föreställa sig följande uppskattade konsekvenser:

- Program A: ”200 människor kommer räddas”
- Program B: ”det finns en tredjedels möjlighet att 600 människor kommer räddas, och två tredjedelars möjlighet att ingen kommer att räddas”

72 procent av testdeltagarna föredrog program A.

För en annan grupp presenterades ett val mellan:

- Program C: ”400 människor kommer dö”
- Program D: ”det finns en tredjedels möjlighet att ingen kommer dö, och två tredjedelars möjlighet att 600 människor kommer dö”

Här föredrog 78 procent program D. Program A och C är identiska liksom program B och D. Förändringen i hur man framställer de båda alternativen ledde till en omvänd preferens för de båda grupperna, där den första gruppen föredrog program A/C och den andra gruppen föredrog B/D. Orsakerna bakom dessa preferensskillnader beror enligt Tversky och Kahneman (1981) på att människors omdömen starkt influerades av framingeffekten på de olika alternativen. Individen var här mer benägen att ta risker om resultaten var framade som en potentiell vinst än då de var framade som en potentiell förlust även då oddsen var desamma.

Gerend och Cullen (2008) undersökte hur framingeffekten kan hjälpa till att reducera ett beteende som är skadligt för hälsan, studenters alkoholvanor. Deltagarna exponerades för två olika texter, en presenterades som vinster och den andra som förluster, likt Tversky och Kahnemans (1981) undersökning kring Asian Disease. De

deltagare som läst den vinstframade texten rapporterade en månad senare en mindre alkoholvanvändning jämfört med deltagarna som läst den förlustframade texten. Resultatet visar på hur effektivt framing kan vara för att motivera ett visst beteende och kan användas för att minska olika problematiska beteenden.

Vissa forskare har upptäckt skillnader mellan grupper och individer avseende framingpåverkan. I grupp kan individen ha en tendens att ta hänsyn till andras åsikter på ett sätt som missgynnar den egna åsikten i frågan, man vill vara andra tillags och vara enig med gruppen. Neale, Bazerman, Northcraft och Alperson (1986) fann att grupper påverkas i mindre grad av framing. I deras undersökning fick deltagarna ta ställning till olika varianter av Tversky och Kahnemans (1981) Asian Disease problem. Resultatet visade att individer är mer benägna att ta risker jämfört med grupper och bortser mer från irrelevanta detaljer. Även andra forskare har identifierat att grupper till en högre grad är mer observanta på brister och fel än enskilda individer och är således bättre på riskbedömning. I jämförelse med gruppen som helhet har man sett att enskilda individer i grupp tenderar att hålla tillbaka viss expertis inom sina specialområden då man diskuterar istället för att kombinera information och nå ett optimalt beslut (Milch, Weber, Appelt, Handgraaf & Krantz, 2009).

*Choice Certainty Theory.* Mills (1968) menar i sin Choice Certainty teori att beslutsfattare vill vara helt säkra på att de väljer rätt alternativ. Till skillnad från Festinger (1957) så påstår Mills (1968) därför att kognitiv dissonans kan uppkomma redan innan ett beslut tas eftersom individen övertygar sig själva om att deras val verkligen är bättre än övriga alternativ. Detta bidrar till att man uppnår en maximal känsla av säkerhet i valet och favorisering av ett alternativ på mindre objektiva grunder (biased processing) är ett sätt att åstadkomma det på.

Även senare forskning av Mills (1999) har undersökt huruvida Festingers (1957) dissonansteori uppstår innan ett beslut tas. Mills kom i sina experiment fram till att de egna övervägningarna innan beslutet fattas är väldigt viktiga för att undvika kognitiv dissonans i efterhand. Däremot då individer fruktar dissons i efterhand p.g.a. ett dåligt fattat beslut undviker beslutsfattaren att binda sig själva till något av alternativen. Detta

genom att inte värdera alternativen och på sätt ursäkta sig genom att hon/han på måfå valt det ena eller andra.

*Conflict Theory of Decision Making.* I Janis och Manns (1977) *Conflict Theory of Decision Making* betraktas beslutsfattande som en stegvis process. I det första steget får man erhålla information huruvida ens val innebär en risk eller inte. Därefter går man vidare till steg två om man accepterar att det finns en risk med det valda alternativet och de andra alternativen undersöks huruvida även de innebär ett risktagande eller inte. Om även de andra alternativen innebär en risk hamnar beslutsfattaren i en konflikt och kommer då favorisera en del alternativ och ta avstånd från andra. Om det inte finns någon möjlighet att hitta en bättre lösning hamnar individen i en defensiv position och undviker att ta beslut eller försöker få någon annan att fatta beslutet åt en. Fungerar heller inte det väljer individen det minst riskabla alternativet och förstärker det (så kallat bolstering) genom att betona fördelar med valt alternativ och förminska de möjliga riskerna (Janis & Mann, 1977). Förutsättningar för bolstering är att beslutsfattaren upplever en beslutskonflikt där individen omöjligt kan fatta ett enkelt beslut samt att beslutsfattaren insett att det inte finns någon alternativ lösning som är mer lämplig.

Janis & Mann (1977) beskriver i sin *Conflict Theory of Decision Making* sex olika bolsteringstrategier som individen kan använda sig av för att undvika eller hantera kognitiv dissonans. Tre av strategierna innebär att fokusera på direkta fördelar med det valda alternativet samt förminska nackdelarna. De övriga tre taktikerna för att uppnå kognitiv konsonans innebär att undvika problemet, genom att skjuta upp det, sätta någon annan som ansvarig för beslutet, eller att inte låta någon få reda på att ett beslut tagits.

*Action Control Theory.* I sin teori om Action Control menar Kuhl (1984) att om en handling ska inträffa måste det först finnas en motivation att agera, vilken sedan transformeras till en intention att agera och som därefter upprätthålls genom olika strategier. Enligt Kuhl (1984) görs detta genom att individen selektivt väljer ut den information som stöttar kommande handling och ökar det förväntade värdet på den tänkta handlingen. Även Janis och Mann (1968) och Svenson (1992) har i sin forskning visat hur en beslutsfattare gör det valda alternativet attraktivare i jämförelse med andra



alternativ. Den positiva informationen minns man även bättre och/eller gör de bortvalda alternativen mindre attraktiva och de negativa fakta rörande de alternativen mer tillgängliga i minnet. Vidare menar Kuhl (1984) att individen behandlar sina känslor och sin omgivning till fördel för det tagna beslutet och skapar optimala förhållanden för att på så vis lättare kunna upprätthålla den ursprungliga intentionen och agera efter sitt beslut. Vidare kommer individen att avsluta processen innan en annan konkurrerande motivationsfaktor stärks och individen upplever kognitiv dissonans (Kuhl, 1984).

När individen identifierat ett alternativ med ett högt förväntat värde skapar sig beslutsfattaren en intention att välja det alternativet. Vidare används Action Control teorin för att stötta intentionen tills individen är redo att ta ett faktiskt beslut. Beckmann och Kuhl (1984) har i sin forskning visat att när individer är handlingsorienterade ökade avståndet mellan värderingen av det valda alternativet och det icke-valda alternativet. Medans värderingen av det icke-valda alternativet från tiden före till tiden efter beslutet minskade. Detta resultat fann man inte hos tillståndorienterade individer vilket pekar på individuella skillnader i hur man processar sina beslut.

*Dominansstruktureringsteorin - SDS Theory.* Montgomery och Willen (1999) menar att man under beslutsfattandeprocessen söker efter det mest dominanta alternativet (search for a dominance structure) för att därefter kunna göra sitt val. Processen består av fyra faser. Den första fasen kallas "pre-editing", och innebär att individen identifierar och väljer ut de attribut och alternativ som har möjlighet att bli det mest dominanta. I nästa steg undersöker individen de olika alternativen och försöker sortera ut det alternativ som är mest attraktivt på något attribut. I den tredje fasen testar individen sin hypotes och utvärdera den mot andra alternativ och på så vis säkerställer beslutsfattaren att det valda alternativet är helt dominant. Oftast är dock inte alternativet fullständigt dominant och måste då genomgå en dominansstrukturering. Beslutsfattaren rekonstruerar då situationen och fokuserar på de positiva och mildrar de negativa aspekterna av ett tänkt alternativ och förstärker de negativa aspekterna på resterande alternativ och minskar de positiva. Lyckas beslutsfattaren med att på detta sätt skapa ett dominant alternativ så väljs det. Om inte, så återgår processen till ett tidigare stadiet och ett nytt alternativ processas.

*Differentiation and Consolidation Theory – Diff Con.* *Diff Con* teorin behandlar beslutsfattande både före och efter det tagna beslutet (Svenson, 2001). Teorin beskriver beslutsfattandeprocessen i två faser, ett före beslutet (differentieringsfasen) och ett efter beslutet (konsolideringsfasen). Målet för hela differentierings- och konsolideringsprocessen är att hitta tillräckligt med stöd för det valda alternativet jämfört med andra konkurrerande alternativ.

Under differentieringsprocessen skiljs ett alternativ successivt ut som mer attraktivt jämfört med andra alternativ. Detta är en aktiv process och beslutsfattaren väljer själv ut olika beslutsregler som appliceras och används för att övertygas om att rätt val gjorts. Svenson (1992) identifierar tre typer av differentieringsprocesser, varav den första är den *holistiska differentieringsprocessen* där val görs snabbt, tämligen omedvetet och möjliga konsekvenser övervägs inte. Processen i sig väljer ut det alternativ som föredras mest och graden av differentieringen är redan tillräcklig för att fatta beslut. Exempelvis när en individ handlar mjölk, sker det valet oftast automatiskt utan vidare reflektion över vilken mjölksort som ska väljas eller tänkbara konsekvenser för det beslutet.

*Processdifferentiering* är en annan process där valet oftast stöttas av olika beslutsregler vilka beror på individen, kontexten, alternativen samt strukturen på problemet. Dessa regler formuleras oftast så att de förutsäger vilket alternativ som väljs. Om det finns fler regler som stöttar ett beslut leder ofta den andra regeln till en högre differentiering där t.ex. det mest attraktiva alternativet väljs och skiljs från övriga alternativ. I en situation där individen betalt dyrt för en vara lyfts andra attribut som t.ex. attraktivitet och kvalité fram och görs viktigare än vad de ursprungligen var. Om en konjunktiv beslutsregel används i en sådan situation styrs valet endast av fördelaktiga attribut trots att det i sin helhet är sämre och kan ha nackdelar som t.ex. skadligare för miljön (Svenson, 1992).

Genom den *strukturella differentieringsprocessen* kan våra psykologiska representationer av olika alternativ förändras både innan (differentiering) och efter (konsolidering) beslutet tagits. Dessa förändringar grundar sig i en eller flera olika omstruktureringsprocesser, vilka styrs av mål som bestäms av de värderingar och känslor som framkallas av problemet och dess kontext (Svenson, 1992). Fokus läggs på de mest betydelsefulla attributen för att göra skillnaden tillräckligt stor för att fatta ett beslut. Under processen kan attribut som anses viktiga uppgraderas och göras mer betydelsefulla

för att förstärka beslutet och/eller försämlra attributen för det ickevalda alternativet (viktighetsomstrukturering). Fakta kan uppfattas olika beroende på vilket alternativ som ska stöttas och viss fakta kan värderas som viktigare i uppgift att stötta det valda alternativet (faktaomstrukturering). På så vis förändras tolkningen av verkligheten och samma fakta kan tolkas olika av olika individer. Genom *attraktivitetsomstrukturering* sker en mental förändring i representationen av ett problem och det valda alternativet ökar i attraktivitet och/eller attraktiviteten sjunker för det icke-valda alternativet (Svenson 1992). Svenson och Shamoun (1997) beskriver i sin undersökning om beslutsfattandeprocessen olika differentierings- och konsolideringsmönster individen använder sig av vid "real-life decision". Deras resultat pekar på olika resonemang i både för- och efterbeslutsfasen. En del förändrade en tidigare nackdel för valt alternativ till en fördel. Andra attraktivitetsomstruktureringar för att hantera en tidigare konflikt i ett val var att konsolidera alla attribut och göra det mer attraktivt vid nästa testillfälle.

Oavsett vilken omstrukturering som används i processen så är målet att öka attraktivitetsdifferensen till fördel för det valda alternativet jämfört med andra alternativ. Den sista differentieringsprocessen (problem rekonstruktionsdifferentiering) används främst i verkliga situationer där nya valmöjligheter läggs till för att stötta valt alternativ. I en situation då en individ står inför valet att köpa en vara kan ytterligare alternativ som är dyrare läggas till för att på så vis göra valet till ett bättre köp. Processen pågår tills dess att alternativet framstår som tillräckligt bra för att väljas (Svenson, 1992). Beslutsfattare som konfronteras med en konflikt är förutsedda att differentiera och konsolidera mer än beslutsfattare utan konflikter (Salo & Svenson, 2001).

Enligt Diff Con teorin hjälper differentieringsprocessen till att skapa en attraktivitetsrepresentation av alternativet där det betraktas som tillräckligt bra för att kunna väljas. Teorin predicerar i vissa fall efterbesluts differentieringsprocesser, så kallade konsolideringsprocesser som hjälper till att upprätthålla en tillräcklig differentiering mellan alternativen, detta bl.a. för att förebygga ånger. Syftet med beslutsfattandeprocessen är sålunda att nå en tillräcklig grad av differentiering för att både kunna välja ett alternativ och att kunna vara nöjd med beslutet i framtiden (Svenson, 1996). Om man ser positivt på det gjorda valet underblåser beslutstagaren ofta beslutet vilket resulterar i en högre tillfredsställdhet inför det tagna beslutet. När valet är gjort och

konsolideringsprocessen påbörjas inleds sedan ett realiserande av beslutet som då sätts i process. Ett viktigt mål i en beslutsfattandeprocess är enligt Diff Con att det valda alternativet skiljer sig tillräckligt mycket från övriga alternativ för att beslutsfattaren ska bli nöjd (Svenson, 1992). Processen kan göras direkt, då används den information som är tillgänglig eller kan i efterhand återskapas i den situation då beslutet togs.

Samma beslutsproblem kan representeras (mentalt) på olika sätt för olika beslutsfattare, och även om samma objektiva beslut fattas i slutändan har resonemangen oftast sett olika ut. En del använder sig av familjens eller samhällets normer för att göra sitt val, andra finner beslutet svårare och resonerar utifrån helt andra normer (Svenson, 1992). Beslutet kan gå snabbt och automatiskt vilket kräver små resurser, eller ske under en längre och långsammare process där ett av alternativen successivt urskiljer sig mer från övriga alternativ.

En forskningsrapport av Svenson et al. (2009) undersökte i tre separata studier behandlingsprioriteringar mellan två patienter. Patienterna var beskrivna kvantitativt på ett antal egenskaper (bl.a. ålder, sannolikhet för att överleva operationen, förväntad tid att leva utan operation). En tid efter att samtliga deltagare gjort sina val blev de ombudade att återge de objektiva fakta om patienten som de tidigare tilldelats. En snedvriden bild av den kvantitativa faktan återgavs av deltagarna för att konsolidera sitt tidigare tagna beslut, vilket bekräftade Diff Con teorin. Detta yttrade sig genom att fördelarna med det icke-valda alternativet förminskades och nackdelarna förstörades och det positiva hos det valda alternativet gjordes än mer fördelaktigt. Detta resultat gav stöd åt Svensons et al. (2009) hypotes att konsolidering inte nödvändigtvis behöver ske på de viktigaste attributen, utan kan även ske på mindre viktiga attribut som är i konflikt med det valda alternativet och som därför behöver stärkas.

Fokus i föreliggande undersökning kommer dels ligga på huruvida framing påverkar valet att vaccinera sig eller ej mot svininfluensan samt beslutsfattandeprocessen i sig. En negativt framad information om influensan kommer att påverka beslutsfattandeprocesserna för valet mellan att vaccinera sig eller inte jämfört med ingen information alls. Med utgångspunkt i Svenson och Shamouns (1997) och Salo och Svenson (2001) resultat där egenskaper som var negativa för beslutet uppvärderades i

extra hög grad, så antar vi att ett beslut följt på en negativt framad text kommer att differentieras och konsolideras i en högre grad än om deltagarna inte mottagit någon sådan information (kontroll). Hypotesen är alltså inte avsedd ett direkt replikera attraktivitetsomstruktureringen av konfliktattribut i ovannämnda studier, utan testar om negativ information i sig påverkar differentiering och konsolidering av attribut i allmänhet. Vi antar vidare att en sådan effekt kommer att vara mer påtaglig i de för beslutet viktigaste attributen, jämfört med mindre viktiga attribut, ett resultat som replikerar tidigare Diff Con resultat (Svenson & Shamoun 1997).

Framing av beslutsinformation och dess påverkan på beslutsfattande generellt är båda nya hypoteser för Diff Con. I detta sammanhang kommer vi också att undersöka hur en positivt framad text påverkar differentierings- och konsolideringsprocesserna.

Vi kommer även att undersöka om den positivt framade texten kommer påverka testdeltagarna så att de i högre grad väljer vaccinering jämfört med den negativt framade gruppen och kontrollgruppen. Detta är ett fenomen vilket Tversky och Kahneman (1981) tydligt beskrivit i sin forskning kring vinster och förluster i samband med Asian Diseaseproblemet, samt Gerend & Cullen (2008).

Vidare kommer vi att undersöka vilka attribut som prioriteras som mer eller mindre viktiga samt vad för slags argument testdeltagarna använder sig av för att stötta sina beslut för eller emot vaccinering. Står man kanske mer upp för ett eget fattat beslut än för ett som är påverkat av någon annan, så som uppmaningar från en förälder eller liknande.

## **Metod**

### *Deltagare*

Initialt rekryterades 141 gymnasieelever från en gymnasieskola i Helsingborg (74 kvinnor; 67 män,  $M = 17.24$  år,  $SD = 0.64$ , alla mellan 16 - 19 år). Pga. bortfall vid det andra datainsamlingstillfället återstod 71 deltagare till resultatbearbetningen (40 kvinnor och 31 män,  $M = 17.07$  år,  $SD = 0.61$ ). Flest deltagare gick andra året (60.3 procent) och resterande gick sista året på gymnasiet. Rektorn på gymnasieskolan kontaktades i förväg och ett schema gjordes för vilka klasser som skulle undersökas och berörda lärare meddelades att en enkätundersökning skulle genomföras på deras elever vid två separata

tillfällen med en veckas mellanrum. Deltagandet var frivilligt och deltagarna behandlades enligt gängse etiska principer (vetenskapsrådet, 20).

### *Material och procedur*

Enkätundersökningen genomfördes vid två olika tillfällen med en veckas mellanrum (T1 och T2). Vid T1 undersöktes sex olika klasser vilka slumpmässigt tilldelades en av tre olika betingelser i en mellangrupsdesign, två experimentbetingelser som fick positiv respektive negativ framad information om influensan samt en kontrollgrupp.

Mätinstrumentet bestod av en enkät där första delen innehöll information om att undersökningens syfte var att undersöka elevernas attityder i frågan om svininfluensan. De skulle även ta ställning till om de var för eller emot vaccinering mot denna influensa. Deltagarna fick börja med att fylla i bakgrundsuppgifter som ålder och kön samt skriva ett alias vilket skulle koppla samman testdeltagarens formulär i T1 och T2. Den andra delen för experimentbetingelserna innehöll antingen en positiv eller en negativt framad text (Test 1 och Test 2) som alltså var för eller emot vaccinering mot svininfluensan (se bilaga 1 för Test 1 och bilaga 2 för Test 2).

Informationen i de båda framade texterna var i grunden densamma, men fakta manipulerades och framställdes som vinster eller förluster, (positivt eller negativt) beroende på om texten skulle vara för eller emot vaccinering. Textbladet i Test 1 informerade om att ”vaccinet ger minst ett 80-procentigt skydd” medans texten i Test 2 beskrev det som att ”vaccinet ger fortfarande en 20-procentig risk att smittas”. Den positiva framingen i Test 1 var t.ex. att ”det redan fanns 226 smittade” och att ”Sverige kan stå med en god reserv på 9 miljoner doser”. Den negativa framingen i Test 2 var att ”det endast fanns 226 smittade” och att ”Sverige kan stå med ett överskott på hela 9 miljoner doser”. Detta kan jämföras med Tversky och Kahnemans (1981) experiment med Asian Disease då man framställde alternativen som vinster och förluster och uppnådde på så vis en stor framingeffekt. Kontrollgrupperna (Test 3) fick ingen text för att på så vis förbli opåverkade i deras ställningstagande i beslutet om vaccinering eller ej mot influensan utan de fick endast ett annat försättsblad (se bilaga 3).

I den tredje delen av T1 (se bilaga 4) gavs instruktioner om hur försökspersonerna skulle fylla i enkäterna där de uppmanades att ta ställning till om de var för eller emot att

vaccinera sig mot influensan genom att på fyra attribut sätta ett tvärstreck på båda linjerna för ”vaccinering” och ”ingen vaccinering”. På så vis jämförde de aspekterna på attributen mellan alternativen för att komma fram till ett beslut. Svarsskalorna bestod av 50 mm långa linjer förankrade i ”mycket liten” och ”mycket stor” i dess ändpunkter (Visuell Analog Skala – VAS). Informationen i dessa frågor fick vid ett senare skede under enkätundersökningen skattas genom att ange ett värde mellan 0 och 100 (0=Minst viktig och 100=Viktigast) beroende på hur viktigt attributet var för deras beslut. Testdeltagarna fick även individuellt rangordna de olika attributen i hur viktiga de var från 1 – 4 (1=viktigast för deras beslut och 4=minst viktigt för deras beslut). De fyra attributen där differensen mellan svaren från vaccinering och inte vaccinering jämfördes (T1 och T2) och som sedan skattades i viktighetsgrad var följande; ”Sannolikhet för att bli smittad”, ”smittspridningens omfattning”, ”sannolikheten för att dö” samt ”komplikationernas omfattning”.

Innan skattningen och rangordningen fick testdeltagarna ta ställning till om de var för eller emot vaccinering genom att ringa in alternativet ”Vaccinering” eller ”Ingen vaccinering”. Vidare följde sex påståenden där testdeltagarna fick markera med ett tvärstreck på 100 mm långa linjer om hur nöjda de var med sitt beslut och t.ex. hur engagerade de varit i frågan. T1 avslutades med att testdeltagarna fick utrymme för att ge tre argument som stöttade deras ståndpunkt och en möjlighet att förklara varför de hade tagit ställning för det ena eller andra alternativet.

Vid T2 fick alla testdeltagare motta ett formulär som var identiskt med formuläret som de fått vid T1 förutom att informationstexten om influensan var bortagen (se bilaga 5). Nu instruerades testdeltagarna att återigen sätta ett tvärstreck på samtliga linjer hur de bedömde de olika alternativen vid det första testtillfället och om de var osäkra skulle de uppskatta var de tidigare valt att placera strecket. Konsolideringen beräknades på differensen mellan det valda alternativet och det icke valda alternativet för varje attribut vid T1 och vid T2. Ett positivt tal indikerar en attraktivitetsdifferens till fördel för det valda alternativet vid T1 (differentiering). Ett signifikant större positivt tal vid T2 indikerar konsolidering (efterbeslutsdifferentiering) (Svenson, 1992).

I följande resultat redovisas beslutsfattandefrågorna, övriga mätning om motivation (se bilaga 4, fråga 7-12) kommer inte redovisas i föreliggande rapport.

## Resultat

Vi undersökte framingeffekten på det stora urvalet ( $N = 141$ ) och majoriteten av testdeltagarna, 90 stycken, valde vaccinering jämfört med 51 stycken som valde att inte vaccinera sig. Man fann inga signifikanta skillnader mellan de olika grupperna och således ingen framingeffekt.

Av de personer vid T1 som fanns kvar för resultatanalys efter bortfall valde 46 av totalt 71 stycken (64.8 procent) vaccinering. I betingelsen som var negativt framad valde 21 av 28 deltagare (75 procent) vaccinering. Resultatet i den positivt framade gruppen visade att 11 av 17 deltagare (64.7 procent) valde vaccinering. I kontrollgruppen valde 14 av 26 deltagarna (53.8 procent) vaccinering. Inga av förgående värden gav några signifikanta resultat. Det fanns inga signifikanta skillnader i proportionerna av val mellan de tre betingelserna (icke signifikant  $\chi^2$ ), ett resultat som talar mot att framingen påverkade valet att vaccinera sig eller inte.

### *Skattning av attributens viktighet*

En analys genomfördes därefter för att ta reda på vilka attribut deltagarna skattade som viktigast i deras ställningstagande rörande vaccinering eller inte. Komplikationernas omfattning skattades högst av grupp vid det första tillfället (T1: neg  $M = 46.61$ ,  $SD = 31.78$  pos  $M = 50.18$ ,  $SD = 30.04$ , kontroll  $M = 39.12$ ,  $SD = 30.32$ ). För kontrollgruppen däremot var det högst skattade attributet sannolikheten för att smittas (T1: neg  $M = 35.96$ ,  $SD = 33.08$ , pos  $M = 33.71$ ,  $SD = 28.66$ , kontroll  $M = 46.69$ ,  $SD = 32.80$ ). Vid det andra tillfället (T2) skattades smittspridningens omfattning som det viktigaste attributet av grupp (T2: neg  $M = 39.97$ ,  $SD = 31.56$ , pos  $M = 36.12$ ,  $SD = 30.35$ , kontroll  $M = 38.08$ ,  $SD = 26.33$ ). För den positivt framade gruppen var däremot sannolikheten för att bli smittad högst skattad (T2: neg  $M = 31.78$ ,  $SD = 33.58$ , pos  $M = 37.88$ ,  $SD = 29.96$ , kontroll  $M = 31.77$ ,  $SD = 32.27$ ). Alla betingelser skattade sannolikheten för att dö lägst vid både T1 och T2.

De båda framade grupperna ansåg således komplikationernas omfattning som det viktigaste attributet vid det första tillfället medans kontrollgruppen varken vid T1 eller T2 ansåg detta. Trots olik framad information skatta dessa grupper samma attribut högst.



*Konsolideringseffekter*

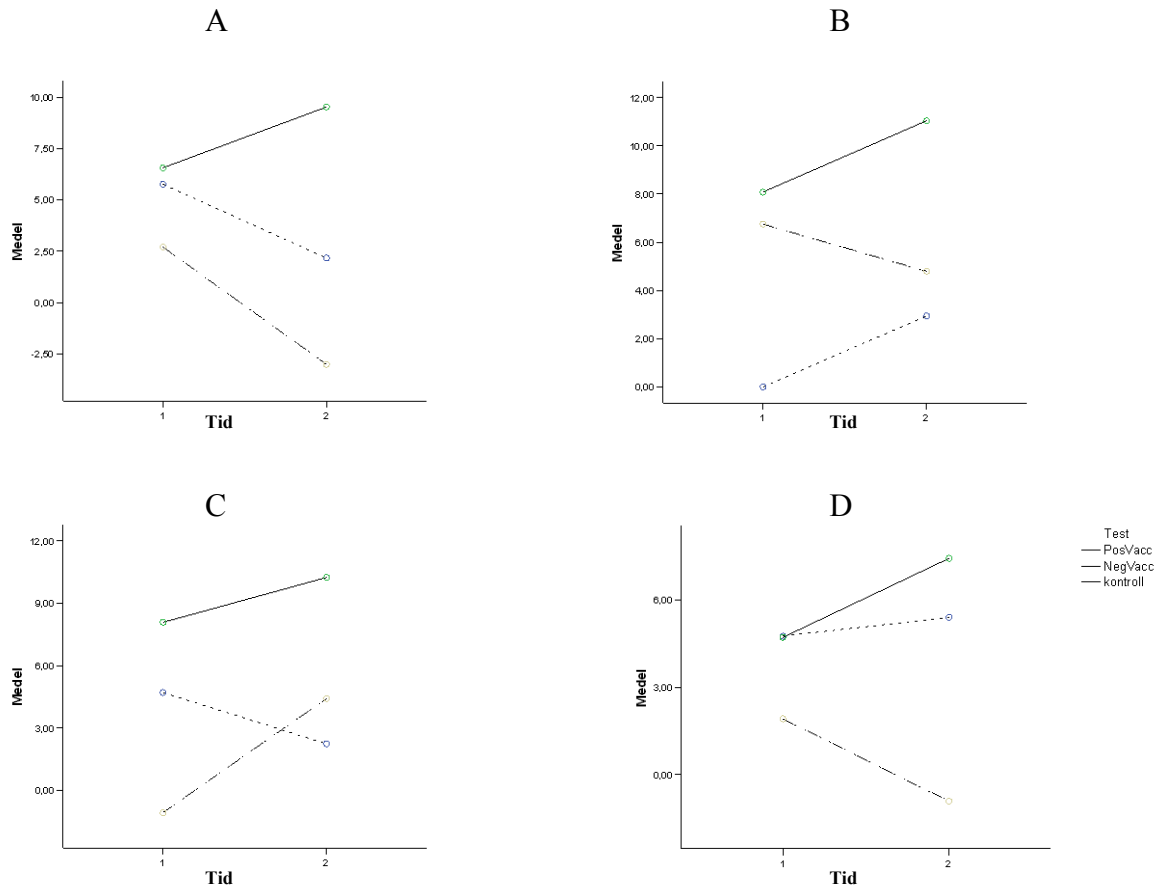
En repeated measures ANOVA med ”tid” som inomgruppsfaktor, ”grupp” och ”skattning” av attribut som mellangruppsfaktor utfördes (se figur 1). Man fann inga signifikanta interaktionseffekter på några attribut. Det fanns en signifikant huvudeffekt av grupp på det attribut som skattades som viktigast:  $F(2) = 3.63, p = 0.03, \eta^2 = 0.103$ . Post hoc tester visade att det fanns en signifikant skillnad mellan den negativa gruppen och kontrollgruppen ( $p = 0.02$ ). Den negativt framade gruppen visade på större differentiering av det viktigaste attributet redan vid första teststillfället (T1: neg  $M = 6.56, SD = 11.44$ , pos  $M = 5.77, SD = 10.97$ , kontroll  $M = 2.71, SD = 11.24$ ) jämfört med de två andra grupperna. De konsoliderade även sitt beslut vid andra teststillfället och gjorde därmed det viktigaste attributet ännu starkare (T2: neg  $M = 9.52, SD = 17.06$ , pos  $M = 2.18, SD = 11.38$ , kontroll  $M = -3.0, SD = 14.61$ ) jämfört med kontrollgruppen som istället minskade sina skattningar.

På det andra viktigaste attributet fanns ingen signifikant huvudeffekt av grupp ( $F = 2.56, p = 0.086, \eta^2 = 0.08$ ). Här fanns en (icke-signifikant) indikation ( $p = 0.007$ ) på att den negativt framade gruppen differentierade mer, denna gång jämfört med den positivt framade gruppen (T1: neg  $M = 8.08, SD = 14.25$ , pos  $M = 0.00, SD = 13.09$ , kontroll  $M = 6.75, SD = 12.47$ ). Den negativt framade gruppen konsoliderade även på en högre nivå (T2: neg  $M = 11.04, SD = 13.95$ , pos  $M = 2.94, SD = 12.07$ , kontroll  $M = 4.79, SD = 12.96$ ).

Det tredje högst rankade attributet uppvisade inga signifikanta skillnader överhuvudtaget. Medelvärdena för den negativt framade gruppen var även här synbart större vid första teststillfället (T1: neg  $M = 8.08, SD = 16.47$ , pos  $M = 4.71, SD = 13.91$ , kontroll  $M = -1.08, SD = 15.50$ ). Återigen fanns det indikationer på att den negativt framade gruppen differentierade och konsoliderade på en högre nivå (T2: neg  $M = 10.25, SD = 11.66$ , pos  $M = 2.24, SD = 15.61$ , kontroll  $M = 4.42, SD = 13.30$ ).

Det fjärde och lägst rankade attributet skattades högre av de negativt och de positivt framade grupperna jämfört med kontrollgruppen (T1: neg  $M = 4.72, SD = 7.91$ , pos  $M = 4.77, SD = 8.58$ , kontroll  $M = 1.92, SD = 11.94$ ). Även vid det andra teststillfället fanns en svag indikation att den negativt framade gruppen konsoliderade och förstärkte attributet

jämfört med kontrollgruppen (T2: neg  $M = 7.44$ ,  $SD = 9.38$ , pos  $M = 5.41$ ,  $SD = 8.97$ , kontroll  $M = -.92$ ,  $SD = 15.77$ ).



Figur 1. Panel A beskriver attraktivitetsdifferensen till fördel för det valda alternativet på viktigaste attributet vid det första och andra testtillfället. Det visar på en signifikant skillnad av grupp ( $F = 3.63$ ,  $p = 0.032$ ,  $\eta^2 = 0.103$ ) där den negativt framade gruppen uppvisade en större attraktivitetsdifferens vid båda tillfällena jämfört med kontrollgruppen (signifikant post-hoc test,  $p = 0.02$ ). Panel B - D beskriver samma sak för det andra, tredje och fjärde viktigaste attributet. Den större differentieringen och konsolideringen för den negativt framade gruppen är dock inte statistiskt signifikant.

Vidare analyserades vilka i den negativa betingelsen som bidrog till det signifikanta resultatet i skattningen av det viktigaste attributet genom att dela upp gruppen efter de som valt respektive icke valt vaccinering. Resultatet visar att de som

valde vaccinering differentierade på en högre nivå jämfört med de som inte valde vaccinering (T1: neg, valt vaccin  $M = 10.0$ ,  $SD = 11.61$ , neg icke valt vaccin  $M = 2.71$ ,  $SD = 13.79$ ). Vid det andra testtillfället ökade attraktivitetsdifferensen för det viktigaste attributet till fördel för det valda alternativet för de som valt vaccinering, medan de som inte valt vaccinering minskade. (T2 neg, valt vaccin  $M = 13.42$ ,  $SD = 17.35$ , neg icke valt vaccinering  $M = -2.83$ ,  $SD = 8.47$ ). Denna skillnad var signifikant (Mann Whitney,  $p < .05$ ) på det viktigaste attributet. Även vid det första testtillfället fanns en svag indikation ( $p = 0.07$ ) på en skillnad i differentiering mellan de som valt vaccin eller inte.

### *Argument för och emot vaccinering*

För att bättre kunna åskådliggöra deltagarnas egna argument (öppna svar) för eller emot vaccinering så gjordes en enkel kategorisering där svaren fördelade sig i nio olika kategorier (se Tabell 1 nedan) för att tydligt belysa vilka argument som var mest förekommande i ställningstagandet.

Resultat visar på att det inte fanns en skillnad mellan de tre olika grupperna och typen av argument. Däremot kunde man tydligt urskilja att de som inte valde vaccinering oftare använde sig av argument i enlighet med att ”vaccinet inte var tillräckligt testat” och att ”jag är inte orolig för att bli smittad”. Till skillnad från de som valde vaccinering använde sig av argument ”jag vill inte bli smittad” och ”vill inte smitta andra”. Vidare visade resultatet att det var främst de som valt vaccinering som argumenterade om att närstående personer påverkat deras val.

De mest förekommande argumenten i ställningstagandet för vaccinering handlade om att individerna ej ville bli smittade; ”Jag har ej tid att bli sjuk” och ”Jag vill minska risken för att dö vid smitta”. Andra argument som stöttade vaccinering var; ”Jag vill ej smitta andra”, ”Rädd för att smitta individer i riskgrupper” och ”Jag vill aktivt begränsa smittspridningens omfattning”. Även media och samhället nämndes som argument vilka talade för vaccinering för många testdeltagare, auktoritära personer och att deltagarna litade på regeringen och anställda inom vården. Argument som användes var; ”Jag litar på att regeringen tagit rätt beslut”, ”Pappa är läkare” och ”Det är gratis”.

Tabell 1

*Siffrorna i tabellen anger hur många svar av respektive kategori som försökspersonerna genererade i de tre olika betingelserna, bland dem som valde att vaccinera sig eller inte och totalt*

Kategori	Positiv	Negativ	Kontroll	Vaccin	Inte vaccin	Total
Jag vill inte bli smittad	30	32	20	80	2	82
Vaccinet är inte tillräckligt testat	17	13	20	8	42	50
Jag vill inte smitta andra	13	9	20	39	3	42
Bra och enkelt att vaccinera sig	14	11	18	39	4	43
Media/samh. som påverkat mig	14	12	22	32	16	48
Inte orolig för att bli smittad	7	5	9	2	19	21
Jag är inte i riskgruppen	4	8	6	1	17	18
Närstående personer påverkat mig	3	9	5	15	2	17
Som en vanlig influensa	3	4	6	2	11	13

Argument som däremot talade emot vaccinering var främst rädslan för bieffekterna och att vaccinet inte var tillräckligt testat. Åsikter emot vaccinering löd som följer; ”Känner ej till biverkningar och det finns kvicksilver i vaccinet”, ”Mer rädd för biverkningar än att vaccinera mig” samt ”För lite information om nackdelar och risker med vaccinet”. Andra argument i sammanställning som talade emot vaccinering visade att testdeltagaren inte var orolig för att bli smittade eller att de inte tillhörde någon riskgrupp och därför inget intresse av att ta vaccinet. Även media och samhället togs upp som argument emot vaccinering, där testdeltagarna ifrågasatte deras agerande med åsikter som; ”Uppförstorat av media”, ”För mycket pengar involverat i vinstsyfte för media” samt ”Kostar staten mycket pengar i onödan” .

### Diskussion

Föreliggande studie har undersökt hur framing i termer av valpreferenser, differentiering och konsolidering av attraktivitet påverkar den individuella beslutsfattandeprocessen i valet att vaccinera sig eller inte mot influensan. Genom en positivt och en negativt

framad text om influensan ville vi undersöka om preferenser för eller emot vaccinering skiljde sig mellan de som fått läsa endera texten innan sitt beslut. En sådan skillnad uppkom inte. Tidigare forskning (Tversky & Kahneman, 1981; Gerend & Cullen, 2008) har visat hur man med förhållandevis enkla metoder kan påverka beslutsfattande i en viss riktning genom att framställa information som vinster och förluster, vilket även vi gjorde i våra enkäter. Anledningen till att vi inte fick detta resultat kan grunda sig i flera orsaker och den största anledningen kan vara att många av deltagarna redan innan undersökningen kanske hade en bestämd uppfattning för eller emot vaccinering. Även om vi framat texten kommer individen enligt en del forskare (Festinger, 1957; Kuhl, 1984; Brownstein, 2003) att selektivt välja ut sådan information som stöttar deras hypotetiska beslut och kommer därför förbli mindre påverkade. För att individen ska uppnå kognitiv balans undviks information som strider mot det tagna beslutet och man försöker övertyga sig själv om att man valt rätt och söka information som stödjer det valda alternativet för att undvika kognitiv dissonans (Festinger, 1957). En möjlig förklaring kan vara att deltagarna med sin kanske redan bestämda åsikt i frågan bortsåg från eller bekräftade sådant i de framade texterna som inte stöttade deras redan tagna beslut.

### *Diff Con*

I våra resultat fann vi att attraktivitetsdifferensen för den negativt framade gruppen var signifikant högre på det viktigaste attributet jämfört med kontrollgruppen. Dessutom skattade den negativa gruppen högre på de andra attributen jämfört med kontrollgruppen och den positivt framade gruppen vid T1 och T2. Skillnaderna var dock inte statistiskt signifikanta. Resultaten ger ett svagt stöd för hypotesen att deltagarna som exponerats för negativ information känner ett starkare behov av att lyfta fram fördelarna med tidigare valt alternativ (differentiering). Effektstorleken på resultatet på det viktigaste attributet får betecknas som svag (Cohen, 1992) och indikationerna på de övriga attributen till fördel för vår hypotes var som sagt inte signifikanta. Fler begränsningar kring detta resultat diskuteras under stycket begränsningar (nedan). Hos Janis & Mann (1977) hittar vi ytterligare en möjlig förklaring i Conflict Theory of Decision Making, att då individer upplever en konflikt rörande deras val förstärker de fördelarna med valt alternativ.

Mills (1999) hävdar i Choice Certainty teorin att dissonans kan uppstå redan innan ett beslut tas. För att maximera känslan säkerhet för valt alternativ kan individen genom att bortse från objektiv fakta övertyga sig ytterligare om att rätt val är taget vilket visar sig genom att deltagaren skattar attributen höger. Detta kan bero på att de har ett större behov av att rättfärdiga sitt beslut

Merparten av deltagarna (75 %) i den negativt framade gruppen valde vaccinering, vilket innebar att den negativa informationen de fick kom i konflikt med valt alternativ. I enighet med Svenson & Shamouns (1997) resultat kan en individ hantera en tidigare konflikt vid ett val genom att konsolidera samtliga attribut, även de som var till nackdel (negativa) för det valda alternativet och göra de attraktivare vid ett senare tillfälle. I våra resultat fanns en indikation på att individer som valde vaccinering men exponerades för negativ information kan ha hamnat i en konflikt med valt alternativ och därför gav skattningar till fördel för det valda alternativet redan vid det första tillfället.

Möjligtvis kan detta vara en förklaring till en påtagligt högre attraktivitetsomstrukturering av de viktigaste attributen bland de deltagare som valde vaccinering men exponerades för negativ information om influensan. Detta i enighet med Salo och Svenson (2001) och Shamoun & Svenson (2002) som visar att individer tenderar att förändra och konsoliderar skattningen av de viktigaste attributen över tid, speciellt när det gäller attribut som är i konflikt med valt alternativ.

Konsolidering uttrycks främst genom att attributen ökar sin fördel i attraktivitet i konsolideringen vid T2. Hypotesen om att deltagarna vid det andra tillfället skulle ha ökat sin preferens för det valda alternativet stöddes inte fullt ut. Vi såg tendenser till en omstrukturering hos den negativt framade gruppen vilket tyder på en viss förstärkning då valt alternativ försvaras.

#### *Argument för och emot vaccin*

Kuhl (1984) vidareutvecklade Festingers teori (1957) och beskrev i sin Action Control teori hur människor söker efter tillräckligt starka argument för att kunna ta ett visst beslut och hur de sedan selektivt väljer ut den information som stöttar det beslutet. Det framtida agerandet kommer även då öka i värde vilket bidrar till en högre tillfredställelse med sitt val. Våra resultat visade att de som valt vaccinering oftare lyfte fram närstående personer

som en påverkan på deras val jämfört med de som inte valt vaccinering. Detta resultat stöttades delvis av Janis och Manns (1977) Conflict Theory of Decision Making där de menade de att man kan använda sig av olika försvarstekniker för att kunna stå för sitt beslut. Vilket t.ex. kan innebära att man förlitar sig på auktoritära personer så som en chef, förälder eller stark förebild i samhället, vilket visade sig sant även i vår undersökning i enighet med Svensons resultat 1992.

I enighet med Kuhls (1984) resultat där individen formar sin verklighet för att uppnå konsensus fann även vi indikationer på detta. Då de individer som valt vaccinering tenderade att uttrycka en större rädsla för att bli smittade samt smitta andra jämfört med de som inte valt vaccinering. För övriga deltagare, de som inte valt vaccin, uttrycktes inte samma rädsla då detta inte överensstämde med deras val. Utan snarare ett lugn då de inte uppfattar någon större fara med influensan och uttrycker istället en skepticism mot vaccinet.

### *Begränsningar*

Förutom de begränsningar som diskuterats ovan vill vi lyfta fram följande omständigheter som viktiga att iaktta vid tolkningen av våra resultat. Det stora bortfallet gjorde att antalet försökspersoner i resp. betingelse blev begränsat. Detta skapar validitetshot t.ex. att vi inte längre hade en kontroll hur selektiva avhoppen egentligen var. Ett annat problem är att grupperna kanske inte var tillräckligt lika inför undersökningen. Problemet kan också uppstå pga. avhopsproblemet (ovan). Detta kan vara en orsak till att den negativa betingelsen skiljde sig från de andra betingelserna. Men trots det, så förklarar det inte att den negativa gruppen uppvisade en större attraktivitetsdifferens vid tillfälle två jämfört med övriga grupper på det viktigaste attributet, ett resultat som ger visst stöd till vår hypotes.

Formulären hade kunnat göras mer tydlig. Relativt många missförstod hur man skulle fylla i vissa frågor. När undersökningen gjordes hade många av deltagarna kanske redan gjort sina val vad gällde beslutet att vaccinera sig eller inte. Detta kan ha bidragit till att framingeffekten blev ännu svårare att framkalla vilket möjligen speglas i våra resultat. Om undersökningen gjorts tidigare, innan folk värderat fördelar och nackdelar med vaccinering, så hade kanske framingen av valpreferenser fått bättre effekt.

*Förslag på framtida forskning*

I kommande studier ska ovannämnda brister bättre beaktas. Vi anser att det skulle vara intressant för vidare forskning att replikera Asian Diseaseexperimentet (Tversky & Kahneman, 1981) i en mer verklig situation för att undersöka hur beslutsfattandeprocessen skiljer sig åt i ett ”real-life decision” till skillnad från ett påhittat beslut. Vår undersökning bekräftade inte resultatet i Asian Disease, vilket delvis kan berott på att deltagarna nu ställdes inför ett verkligt val. Genom att ge försökspersonerna två olika beslutsproblem, där ett är negativt och ett är positivt framat, kan man kontrollera för att en viss betingelse inte naturligt skattar allt högre och på så sätt öka validiteten i resultatet.



### Referenser

- Beckmann, J. & Kuhl, J. (1984). Altering information to gain action control: Functional aspects of human information processing in decisionmaking. *Journal of Research in Personality, 18*, 224–237.
- Brownstein, A. L. (2003). Biased Predecision Processing. *Psychological Bulletin, 129*, 545-568.
- Cohen, J. (1992). Quantative Methods in Psychology - A power primer. *Psychological Bullentin, 112*, 156.
- Cross, R., Thomas, R. J. and Light, D. A. (2009). Who you know can affects what you decide. *MIT Sloan Managemnet Review, 50*, 35-43.
- Festinger, L. (1957). A theory of cognitive dissonance. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Festinger, L. (Ed.). (1964). Conflict, decision, and dissonance. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Gerend, M. A. & Cullen, M. (2008). Effects of message framing and temporal context on college student drinking behavior. *Journal of Experimental Social Psychology, 44*, 1167–1173.
- Gilovich, T., Keltner, D. & Nisbett, R. E. (2005). Social psychology, New York, W.W. Norton Company.
- Janis, I. L. & Mann, L. (1968). A conflict-theory approach to attitude change and decision making. In A. Greenwald, T. Brock, & T. Ostrom (Eds.) *Psychological foundations of attitudes*, 327–360. New York: Academic Press.
- Janis, I. L. & Mann, L. (1977). *Decision making: A psychological analysis of conflict, choice, and commitment*. New York: Free Press.
- Kuhl, J. (1984). Volitional aspects of achievement motivation and learned helplessness: Toward a comprehensive theory of action control. *Progress in Experimental Personality Research, 13*, 99–171.
- Milch, K. F., Weber, E. U., Appelt, K. C., Handgraaf, M. JJ. & Krantz, D. H. (2009). From individual preference construction to group decisions: Framing effects and group processes. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 108*, 242.

- Mills, J. (1999). Improving the 1957 version of dissonance theory. *Cognitive dissonance: Progress on a pivotal theory in social psychology*, 25–42, Washington, DC: American Psychological Association.
- Mills, J. & Jellison, J. M. (1968). Avoidance of discrepant information prior to commitment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 8, 59–62.
- Montgomery, H. & Willen, H. (1999). Decision making and action: The search for a good structure. In P. Jusslin & H. Montgomery (Eds.), *Judgment and decision making: Neo-Brunswikian and process-tracing approaches*, 147–173. Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Neale, M. A., Bazerman, M.H., Northcraft, G. B. & Alperson, C. (1986). Choice Shift 'Effects in Group Decisions: A Decision Biased Prospective. *International Journal of Small Group Research*, 2, 33-42.
- Ringer, T. M. (2007). Leadership for collective thinking in the work place. *Team performance management*, 13, 130-144.
- SFS 2003:460 (2003) Lag (2003:460) om etikprövning av forskning som avser människor. Hämtad 2 januari 2010, från Vetenskapsrådets hemsida.  
<http://www.notisum.se/rnp/SLS/LAG/20030460.HTM>
- Salo, I. & Svenson, O. (2001). Constructive Psychological processes before and after a real-life decision. In C. M Allwood & M. Selart (Eds.), *Decision Making: Social and Creative Dimensions*, 137-151. Dordrecht, Netherlands: Kluwer Academic Publishers.
- Shamoun, S. & Svenson, O. (2002). Value conflict and post-decision consolidation. *Scandinavian Journal of Psychology*, 43, 325-333.
- Svenson, O. (1992). Differentiation and consolidation theory of human decision making: A frame of reference for the study of pre- and post-decision processes. *Acta Psychologica*, 80, 143-168.
- Svenson, O. (1996). Decision making and search for fundamental psychological regularities: What can be learned from a process perspective? *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 65, 252-267.

- Svenson, O. & Shamoun, S. (1997). Predecision conflict and different patterns of postdecision attractiveness restructuring: empirical illustrations from an important real-life decision. *Scandinavian Journal of Psychology*, 38, 243 – 251.
- Svenson, O. (2001). Constructive psychological processes before and after a real-life decision. *Social and creative dimensions*, 137-151.
- Svenson, O., Salo, I. & Lindholm, T. (2009). Post-decision consolidation and distortion of facts. *Judgement and Decision making*, 4, 397-407.
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1979). Prospect Theory: And Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47, 263-292.
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1981). The framing of Decisions and the Psychology of Choice. *Science*, 211, 453-458.
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1986). Rational Choice and the Framing of Decisions. *Journal of busienss*, 59, 257-278.