

q65.012.122

K67t

Eks. 2

TEORETISK VERSUS SUBJEKTIV BESLUTNINGSINNFLYTELSE

EN EKSPERIMENTELL STUDIE

AV

INGEBORG ASTRID KLEPPE

AVHANDLING FOR GRADEN DR. OECON.

NORGES HANDELSHØYSKOLE
INSTITUTT FOR MARKEDSØKONOMI
SEPTEMBER 1990



9 1 H 0 0 0 1 7 3

FORORD

Denne avhandlingen representerer avslutningen på mitt doktorarbeid ved Norges Handelshøyskole. Å gjøre ferdig en doktorgrad har for meg stått som en stor milepæl. Når jeg nå er ferdig, forstår jeg at avhandlingen er resultat av en prosess som også vil fortsette i mitt videre forskningsarbeid.

Arbeidet med avhandlingen har vært enormt lærerikt. Jeg har møtt utfordringer og brutt gjennom barrierer. Jeg er overbevist om at jeg ikke kunne lært det samme på andre måter. Derfor ser jeg det personlige utbyttet i dag først og fremst som en faglig modningsprosess.

Det skal som regel mye støtte til for å "produsere" en doktorkandidat. Så også i mitt tilfelle. Det var egentlig Sigurd V. Troye som først lanserte grunnidéen til denne studien. Idéen syntes så god at vi utviklet den til et prosjekt som denne avhandlingen er et resultat av. Førsteamanuensis Ansgar J. Pedersen, som da var instituttstyrer, var umiddelbart positiv og hjalp oss til å få støtte for prosjektet. Den økonomiske støtten fra fondet, Distribusjonsøkonomiske forskningsprosjekter, dekket det meste av utgiftene til utviklingen og gjennomføringen av studien.

Cand.polit. Arne Eidsheim ble engasjert for å utvikle dataprogrammet for studien. Det ble et utviklingsarbeid hvor mange tester, prøving og feiling stadig stilte oss overfor nye problemstillinger. Jeg må berømme Eidsheims tålmodighet og dyktighet i dette arbeidet. Nina M. Jutekvam punchet alle dataene i en hektisk sommermåned sommeren 1988.

Med støtte fra NHH, Scenarier 2000 og Norge-Amerika foreningen var jeg "visiting scholar" på University of Illinois at Urbana-Champaign skoleåret 1988/89. Her lærte jeg mye om konsumentpsykologi og forskningsmetoder i marketing. Spesielt var det faglig stimulerende å delta på professor Bob Wyer's "Social Cognition"-seminar. Professorene Bob Wyer og Carolyn Simmons gav meg verdifull hjelp til de første dataanalyser.

Olav Kvitastein har hjulpet med å løse databehandlingsproblemer som har vært for vanskelige for meg. Olav løser ikke problemer på første og beste måte, men finner løsninger som gjør arbeidet enklere etterpå. Professor Roy Howell gav verdifull veiledning for gjennomføring av LISREL-analysene. Uten hans hjelp ville jeg neppe klart å gjennomføre de foreliggende analysene.

q 65.012.122

K67E

Eks. 2

Medlemmer i komitéen har vært professor Sigurd Villads Troye (NHH), førsteamanuensis Jørn Rognes (NHH), professor Sigmund Grønmo (UiB), professor Karl-Erik Wärneryd (Stocholm universitet). Sigurd V. Troye har vært formann i komitéen, og min hovedveileder. Man får respekt for de standarder Sigurd V. Troye setter. Veiledningen dreier seg imidlertid ikke bare om å si hva som er godt nok, eventuelt ikke godt nok, man trenger også forslag og idéer til hvordan man skal løse et problem. Sigurds veiledning har inneholdt alle disse aspektene.

Jørn Rognes har bidratt med viktige kommentarer, spesielt til den teoretiske delen av avhandlingen. Etterpåkløskap har vist at han burde vært mer med i planleggingen av hele studien.

Jeg er takknemlig for at Karl-Erik Wärneryd og Sigmund Grønmo sa seg villig til å være eksterne komitémedlemmer.

Det er selvfølgelig mange flere som direkte eller indirekte har hjulpet meg i dette arbeidet. Kollegaer på Institutt for markedsøkonomi og Institutt for organisasjonsfag, venner og kollegaer jeg fikk under oppholdet ved University of Illinois, har vært viktig for gjennomføringen av dette arbeidet.

De som har sett mest til mine "ups and downs" i denne perioden er min nærmeste familie, først og fremst mine barn: Agnethe og Fredrik. "Blir du aldri ferdig med den doktorgraden, mamma?" - "Nå får du ta deg sammen, du har jo valgt det selv!" Nå er jeg ferdig - det tror jeg alle er glade for. Jeg vil takke min kjæreste Per, min mor, Agnethe og Fredrik for at de har hjulpet meg.

Bergen, august 1990

Ingeborg Astrid Kleppe

Til min far Peder Johan Kleppe

INNHOLDSFORTEGNELSE

	<u>Side</u>
KAP. 1 INTRODUKSJON	1
PROBLEMDEFINISJON	1
PLAN FOR AVHANDLINGEN	4
KAP. 2 TEORETISKE KRITERIER FOR RELATIV BESLUTNINGSINNFLYTELSE	6
INNLEDNING	6
TEORIER OM BESLUTNINGER	6
- Gjensidig avhengighet	7
- Konkurransen mellom aktørene	11
- Handlingsrom for valg mellom flere alternativer	14
MAKT OG INNFLYTELSE - BEGREPSAVKLARING	19
KONKLUSJON	22
KAP. 3 SUBJEKTIVE OPPFATNINGER AV SOSIALE STIMULI	23
INNLEDNING	23
SUBJEKTIVE VURDERINGER AV SOSIALE STIMULI	24
- Enkel heuristikk	26
- Egoforankring	27
- Selvhevdelses- og selvforsvarsstrategier	29
DISKUSJON	32
OPPSUMMERING - KAP. 2 OG 3	33
- Generelle forskningsspørsmål	34
- Implikasjoner for design	36
KAP. 4 METODE - BESLUTNINGSSCENARIO	39
INNLEDNING	39
BESLUTNINGSENHET	39
- Kjennetegn ved utvalget	42
BESLUTNINGSTEMA	43
- Engasjement	44
BESLUTNINGSSCENARIO	45
- Sekvens 1 - Valg av ferietype	46
- Sekvens 2 - Valg av feriereise	46
- Flytdiagram for beslutningsscenario	47
OPERASJONALISERING AV FASE 4 - PREFERANSER	49
- Prediksjon av valg (av feriereise)	50
- Implikasjoner for design	53
OPERASJONALISERING AV FASE 5 - KONFIGURASJONER	57
- Konfigurasjoner	57

	<u>Side</u>
OPERASJONALISERING AV FASE 6 - EVALUERING AV FERIEREISENE	62
OPERASJONALISERING AV FASE 7 - FELLES VALG AV FERIEREISE	65
- Teoretisk definert relativ beslutningsinnflytelse	66
FASE 8 - INFORMASJON	68
FASE 9 - SUBJEKTIV INNFLYTELSE	68
OPPSUMMERING	69
KAP. 5 ANALYSE AV DATA	70
INNLEDNING	70
- Analyseplan	74
ANALYSE 1 - KAPPA-KOEFFISIENTER	75
- Enighet i attribuering av relativ innflytelse mellom aktørene	75
- Samsvar mellom definert innflytelse og subjektens vurderinger	82
OPPSUMMERING - ANALYSE 1	85
ANALYSE 2- LISREL	87
- LISREL-analyse for konfliktkonfigurasjonene	90
- LISREL-analyse for symmetriske versus asymmetriske konfigurasjoner	93
- LISREL-analyse for informasjonsmengde	95
- LISREL-analyse for diskrimineringssevne	97
- LISREL-analyse for antall avvik mellom ideal-alternativene	99
OPPSUMMERING - ANALYSE 2	100
KAP. 6 OPPSUMMERING OG KONKLUSJONER	102
OPPSUMMERING	102
- Resultater	102
- Evaluering av studien	104
- Evaluering av resultatene	107
IMPLIKASJONER OG FREMTIDIG FORSKNING	108
REFERANSER	111
VEDLEGG 1 Gjennomgang av sekvens 1 i beslutningsscenario	(3 s.)
VEDLEGG 2 Programutskrift for beslutningsscenario	(20 s.)
VEDLEGG 3 Spørreskjema for beslutningsscenario	(43 s.)
VEDLEGG 4 Skjema for data i sekvens 2	(1 s.)
VEDLEGG 5 Tabeller	(3 s.)

Oversikt over tabeller

		<u>Side</u>
Tabell 2.1	En teoretisk avledet definisjon på relativ beslutningsinnflytelse	21
Tabell 3.1	Oversikt over vanlige mål på relativ innflytelse i små grupper	24
Tabell 4.1	Konstruksjon av ideal-alternativ og avvik ideal-alternativ	55
Tabell 4.2	Oversikt over konfliktkonfigurasjoner	57
Tabell 4.3	Antall avvik mellom ideal-alternativene for de 59 dyadene	62
Tabell 4.4	T-test for sammenlikning av alternativenes definerte rangering og subjektens vurdering av alternativene	63
Tabell 4.5	Test for forskjeller i partenes vurderinger av samme alternativ i konfliktkonfigurasjonene	64
Tabell 4.6	Diskusjonsnivå for felles valg av feriereise avhengig av konfigurasjon	65
Tabell 4.7	Definisjoner av relativ beslutningsinnflytelse	66
Tabell 4.8	Antall observasjoner i hver gruppe	69
Tabell 5.1	Hypoteser om relasjoner på empirinivå	75
Tabell 5.2	Eksempel på utregning av Koeffisienten Kappa	78
Tabell 5.3	Samsvar mellom partenes vurderinger av relativ innflytelse uttrykt ved Kappa-koeffisienter	79
Tabell 5.4	Samsvar mellom partenes vurdering av relativ innflytelse avhengig av om det ble gitt informasjon om partenes ideal-alternativ før vurdering	81
Tabell 5.5	Samsvar mellom menns og kvinners vurdering av relativ innflytelse avhengig av hvem som ble tilskrevet mest innflytelse	81
Tabell 5.6	Samsvar mellom definert innflytelse og individenes vurdering av relativ innflytelse etter konflikttype	83
Tabell 5.7	Samsvar mellom definert innflytelse og individenes vurdering av relativ innflytelse, avhengig av om det ble gitt informasjon om ideal-alternativene eller ikke	84
Tabell 5.8	Samsvar mellom definert innflytelse og kvinnenes og mennenes vurdering av relativ innflytelse	85
Tabell 5.9	Parameterestimer for de to konfliktgruppene	90
Tabell 5.9.a	"Squared Multiple Correlations" for y-variablene	91

		<u>Side</u>
Tabell 5.10	Parameterestimer for gruppene tilskrevet symmetriske versus asymmetriske konfigurasjoner	93
Tabell 5.11	Parameterestimer beregnet på grupperingene informasjon/ikke informasjon	95
Tabell 5.11.a	"Squared Multiple Correlations" for y-variablene	96
Tabell 5.12	Parameterestimer for utvalget gruppert etter diskrimineringssevne	97
Tabell 5.12.a	"Squared Multiple Correlations" for y-variablene	98
Tabell 5.13	Parameterestimat for utvalget gruppert etter antall avvik mellom ideal-alternativene	99
Tabell 6.1	Validitetskriterier anvendt på begreper i studien	104

Oversikt over figurer

		<u>Side</u>
Figur 2.1	Forhandlingsmodell med flere handlingsalternativer	15
Figur 2.2	Illustrasjon på et "rent konflikt" spill med fikserte alternativ	17
Figur 2.3	Illustrasjon på preferanselikhhet mellom aktørene	18
Figur 2.4	Preferanselikhhet gitt ved konfigurasjonen av tilgjengelige alternativer	18
Figur 2.5	Illustrasjon på holdepunkt for relativ beslutningsinnflytelse	21
Figur 4.1	Grafisk fremstilling av preferanseulikhhet mellom aktørene	56
Figur 4.2(a,b)	Illustrasjon av en ikke-konflikt konfigurasjon	58
Figur 4.3(a,b)	Illustrasjon av en tvungen konflikt konfigurasjon	59
Figur 4.4(a,b)	Illustrasjon av en frivillig konflikt konfigurasjon	60
Figur 5.1	Begrepsmodell	71
Figur 5.2	Lisrel-formulering av begrepsmodellen	87

KAPITTEL 1

INTRODUKSJON

PROBLEMDEFINISJON

I denne avhandlingen har vi problematisert hvordan vi kan måle relativ innflytelse i en beslutning med flere deltakere. Dette er gjort med utgangspunkt i konstruksjon av et eksperimentelt beslutnings-scenarior, hvor to aktører tar en felles beslutning. Denne tilnæringsmåten har gjort det mulig å måle relativ beslutningsinnflytelse med to helt forskjellige metoder. Den ene metoden er basert på holdepunkt som i teoretisk forstand sier noe om relativ innflytelse. Den andre metoden er basert på beslutningsdeltakernes subjektive vurderinger av den relative innflytelsen. Ved å manipulere beslutningstakernes handlingsbetingelser, kan vi se hvordan dette har effekt på sammenhenger mellom de teoretisk definerte målene og de subjektive vurderingene av den relative beslutningsinnflytelsen. Innflytelse er definert som *oppnådd innflytelse* i en konkret felles beslutning. Det er altså ikke prosessen som er i fokus.

Behovet for å forstå innflytelse i flerpersonebeslutninger, kan begrunnes både ut fra teoretiske, metodologiske og mer praktiske ledelsesbehov. Selv om disse behovene hver for seg er like legitime, er det de metodologiske aspektene som vil være mest fokusert i denne avhandlingen.

Vi kan vel alle være enig om at mye av det vi gjør skjer i samhandling med andre mennesker. Faktisk er det slik at mange betegnelser på våre aktiviteter bare har mening i en relasjons-kontekst. Relativ innflytelse er et slikt fenomen. Spill- og bytteteori anvendt på enkle samhandlingssituasjoner beskriver klart beslutningsprosessers forløp og resultat. I teoretisk spillteori og bytteteori tilskrives gjerne aktørene bestemte egenskaper, som under ulike handlingsbetingelser sannsynliggjør bestemte typer atferd og bestemte løsninger. Løsningene tilfredsstillende i ulik grad deltakerne i spillet sine preferanser. En bestemt løsning eller i vår terminologi - en felles beslutning - vil altså si noe om fordelingen av oppnådd relativ innflytelse. Teoriene på dette området er godt utviklet, og både prosesser og begreper er meget veldefinerte. Det er tverrfaglig enighet om de grunnleggende elementene i teoriene. I sosialpsykologisk forskning er eksperimentet en mye brukt tilnæringsmåte for å teste og utvikle teoretiske forutsetninger i disse

teoriretningene (Tedeschi 1972; Tedeschi, Schlenker & Bonoma 1973; Thibaut & Kelley 1969). Det er med bakgrunn i dette teori- og forskningsområdet at vi har utviklet denne studien.

Det er altså et veldefinert og godt teoritilfang på området. Det samme kan ikke sies om de metodologiske problemstillingene. Det er store uklarheter både mht. hvordan en skal finne operasjonelle mål, og hvilke informasjonskilder en skal bruke. Forskere som vil studere innflytelse i flerpersonsbeslutninger, møter flere metodologiske dilemmaer. Hvilke registrerbare indikatorer er det på et fenomen som innflytelse? Kan vi bruke deltakernes fysiske eller verbale aktivitet i beslutningsprosessen som indikatorer? Må vi akseptere at dette er et fenomen som ikke kan måles direkte, og at subjektive fortolkninger er den beste informasjonen vi kan få? Ulike tilnæringsmåter er blitt brukt, uten at noen har fått status som valide metoder (Silk & Kalwani 1982). Silk og Kalwani (1982) sammenlikner forskning som har brukt deltakelsesmål og forskning som har brukt subjektive fortolkningsmål. De finner at det er høyere intersubjektiv enighet mellom mål på deltakelse (verbal aktivitet) enn mellom subjektive fortolkningsmål. Vi har imidlertid ingen kontroll for at deltakelsesmålene er uttrykk for den relative innflytelsen i en beslutning.

Et annet omdiskutert metodologisk problem er hvilke informasjonskilder som er adekvate for studier av relasjonsegenskaper som f.eks. innflytelse. Det er de som argumenterer for at egenskaper som beskriver relasjoner eller samspill mellom flere aktører også må studeres på relasjonsplan (Corfman 1987; Davis, Hoch & Easton 1986; Phillips 1981; Rotschild 1970). Som observatør vil det ikke være mulig å bestemme hvem som har mest innflytelse i en beslutning med flere deltakere dersom vi bare har informasjon om én aktør. Innflytelse kan av en observatør eller utenforstående bare bestemmes ved å vurdere posisjonene til alle aktørene som deltar i en beslutning. En vanlig tilnærming har vært å bruke utvalgte nøkkelinformanter som talspersoner for en gruppe eller organisasjon. Dette er en meget omdiskutert metode. Phillips (1981) uttrykker seg i sterke ordelag mot studier som bare bruker data fra enkeltinformanter som grunnlag for analyse av egenskaper ved grupper og organisasjoner.

I sosialpsykologisk forskning vises det at kognitive begrensninger (Schopler & Layton 1974), og motivasjonsfaktorer (Bradley 1978), kan påvirke folks evne og motivasjon til å gi "riktige" vurderinger av sine sosiale erfaringer. For å vurdere godheten av subjektive metoder trengs sammenlikning med andre metoder som måler samme fenomen.

Vi kan si at det er en ubalanse i forholdet mellom teoretisk fundament og tilgjengelige metoder for å drive empirisk forskning på dette feltet. Teorien er godt utviklet, men metodene er usikre. Dette tok vi som en utfordring. Hvorfor ikke forsøke å utnytte de teoretiske definisjonene direkte i en empirisk forskningssituasjon? For å oppnå dette laget vi et eksperimentelt beslutnings-scenario for to deltakere hvor vi eksperimentelt kontrollerte viktige variabler. Eksperimentet er konstruert slik at samhandlingssituasjonen mellom de to aktørene tilfredstiller teoretiske kriterier for å oppnå innflytelse i en topersons beslutning. Scenariet gir oss anledning til å definere tre teoretisk basert mål på relativ innflytelse. De subjektive målene er subjektens vurdering av den relative innflytelsen. Å måle ett og samme fenomen ved hjelp av flere metoder - multimethod - er en anbefalt strategi (Campbell & Fiske 1959). Her har vi brukt to maksimalt forskjellige metoder. De definerte målene bestemmes av forskeren på grunnlag av teoretisk relevante opplysninger som innhentes fra aktørene i scenariet. De subjektive målene er registrert på tradisjonell måte ved å la respondentene angi sin vurdering på en på forhånd definert skala.

Å bestemme den relative innflytelsen i en felles beslutning, er ikke bare viktig i forskningsøyemed. Man regner det som en fordel å vite hvem i en organisasjon eller en gruppe som er i en posisjon til å bestemme over de andre medlemmene. Man tenker seg at slik kunnskap kan være strategisk viktig når en må vite hvem en skal henvende seg til eller samhandle med i en gruppe. I markedsforskningen har man studert denne problemstillingen på flere nivå. I et interorganisatorisk perspektiv har man studert maktkonstellasjoner i nettverk og markedskanaler (Reve & Stern 1979). Internt i organisasjoner har f.eks. organisasjoners innkjøpsavdelinger (Silk et al. 1982) vært belyst i et maktperspektiv. Endelig har vi analyser på konsumentplan, hvor man har forsøkt å kartlegge makt og innflytelse i husholdningers kjøpsbeslutninger (Davis & Rigeaux 1974; Davis 1976).

Markedsforskningen har sine interesser på dette forskningsområdet. Phillips (1981) sin sterke kritikk mot bruk av nøkkelinformanter som datakilde for sosiale egenskaper, har nok sin bakgrunn i at hans referanseramme er forskjellig fra sosialpsykologens. I sosialpsykologien er motivasjonen å forstå og forklare menneskelig atferd i seg selv. I marketing er motivasjonen å forstå og forklare menneskers atferd som grunnlag for strategiske disposisjoner og planlegging. Kravet til validitet blir et helt annet. Mens man i psykologien ser på subjektivitet og skjevheter (biases) som interessante fenomen i seg selv, vil forskeren i marketing forsøke å gardere seg mot slike fenomen i sine forskningsresultater. Det er innenfor en slik tradisjon i marketing-forskningen denne

studien er motivert, nemlig å utvikle valide mål på et vanskelig observerbart fenomen. På dette området vil vi nok finne mange både teoretiske og metodologiske utfordringer i årene fremover.

PLAN FOR AVHANDLINGEN

Neste kapittel er en oversikt over sentrale teoretiske betingelser og holdepunkt for å kunne snakke meningsfullt om innflytelse. Vi tar særlig utgangspunkt i spill- og bytteteori slik disse er beskrevet i sosialpsykologisk teori og forskning. Kapitlet introduserer en første operasjonalisering av et mål på teoretisk definert innflytelse. Gjennomgangen viser også hvilke teoretiske krav som må ivaretas i konstruksjonen av beslutnings-scenariet.

Kapittel tre er en gjennomgang og diskusjon av forskning som omhandler mekanismer som kan påvirke subjektive vurderinger av sosiale hendelser. De skal ikke bare skaffe til veie tilstrekkelig med informasjon, de skal også ha kapasitet til å behandle denne informasjonen på en riktig måte. Forskningen viser stort sett at folk har en tendens til å forenkle oppgaven slik at den blir håndterlig. Dette kan påvirke "kvaliteten" av subjektive vurderinger på ulike måter.

Kapittel fire er en presentasjon og gjennomgang av metoden - beslutnings-scenariet. Det legges vekt på å synliggjøre og begrunne de valg vi har foretatt med henvisning til de to forutgående kapitler. Her presenteres de operasjonaliserte målene på teoretisk definert innflytelse. Metoden er bygget opp ved hjelp av et dataprogram som ble brukt interaktivt i datainnsamlingsfasen. Dette programmet er dokumentert i vedlegg.

I femte kapittel analyseres data i henhold til en begrepsmodell. Modellen organiserer de empiriske målene som indikatorer på de teoretiske begrepene - definert vs. subjektiv innflytelse. Vi presenterer to analyseteknikker som har vært benyttet til denne type problemstillinger tidligere. Den første analyseteknikken er beregninger av intersubjektiv enighet (Silk et al. 1982). Den er basert på enkle krysstabeller og tester grad av sammenfall i verdier for to variabler. Den andre analyseteknikken - LISREL - gir en simultan analyse av alle variablene som inngår i modellen (Bagozzi & Phillips 1982). Denne teknikken gir oss anledning til å studere sammenhenger mellom teoretisk avledede begrep.

Som avslutning blir studien evaluert, og svake og sterke sider blir fremhevet. Konklusjonene er fokusert på hvilke spørsmål vi har fått svar på, og hvilke svar det kan være relevant å få svar på i fremtidig forskning.

KAPITTEL 2

TEORETISKE KRITERIER FOR RELATIV BESLUTNINGSSINNFLYTELSE

INNLEDNING

For å kunne konstruere et scenario for en flerpersonsbeslutning i den hensikt å skaffe teoretisk funderte mål på relativ beslutningsinnflytelse, er det nødvendig å klargjøre teoretiske betingelser og holdepunkter for utøvelse av innflytelse. Hvilke logiske element må være til stede for å legge forholdene tilrette for en slik samhandling? I hvilke sammenhenger er det meningsfylt å snakke om makt og innflytelse? Vi har altså et erklært behov for kunnskap om logiske forutsetninger for samhandling, makt og innflytelse i felles beslutningstaking.

To beslektede teoriretninger, klassisk sosial bytteteori og spillteori, har behandlet dette temaet systematisk i situasjoner med to aktører. Disse teoriene har klart utviklede og eksplisitte betingelser for interaksjon, beskrivelse av interaksjonsstrategier og klar beskrivelse av forutsetninger for bruk av makt i beslutningssammenhenger. Forhandlingsteorier bygger på fundamentene i disse to teoriretningene (Bacharach & Lawler 1981). I dette kapitlet har vi trukket ut noen sentrale elementer i disse teoriretningene, og diskutert disse elementene i forhold til makt og innflytelse.

TEORIER OM BESLUTNINGER

Det er mange bidrag innenfor disse teoriretningene, både rene teoribeskrivelser (Emerson 1962; Kelley & Thibaut 1978; Schelling 1960; Tedeshi, Schlenker & Bonoma 1973; Thibaut & Kelley 1969), og testing og utvikling av enkeltelementer i teoriene (Nydegger & Owen 1974; Roth & Malouf 1979). I denne sammenheng er det overliggende målet å forstå de teoretiske grunnelementene ut fra de spesifikke behov som ble avdekket i utviklingen av beslutningseksperimentet. Problemstillingen er å syntetisere og trekke ut relevante logiske forutsetninger, heller enn å fordype seg i spissfindigheter som kan være interessante i seg selv. Vi har vært på søken etter elementer som logisk sett må være til

stede for å få aktører til å sette seg i en slik situasjon at de er villige til å samhandle om en felles beslutning, og hvor situasjonen gir rom for bruk av makt.

Det er tre hovedelementer som inngår i de to teoriretningene, og som er viktige å forklare i denne sammenheng:

- Gjensidig* avhengighet mellom aktørene
- Konkurransen* mellom aktørene - uforenlige preferanser
- Handlingsrom* for valg mellom flere løsninger

Gjensidig avhengighet

Et sentralt incentiv for at to eller flere aktører vil inngå i forhandlinger om et felles objekt, er graden av gjensidig avhengighet mellom aktørene. Dette fremheves som et grunnelement både i spillteori¹ og i sosial bytteteori. Selv om Emerson (1972 a 1972 b) i sine senere artikler om sosial bytteteori tilnærmer seg sosialpsykologisk spillteori både i begrepsbruk og bruk av referanser, kan det være ryddigere å omtale dem hver for seg da argumentene ikke er helt parallelle.

Sosial bytteteori

I sosial bytteteori er gjensidig avhengighet basert på to betingelser:

- Knapphet på ressurser og*
- Assymmetrisk allokering av ressurser.*

Tanken er at knapphet på ressurser skaper konkurranse, slik at det oppfattes som en fordel å kjenne en som disponerer slike knappe ressurser. Assymmetrisk allokering av ressurser i en relasjon mellom to aktører, skaper behov for bytte mellom parter som trenger forskjellige ressurser (Emerson 1962). I enkelte relasjoner vil det være snakk om komplementære ressurser, hvor partene utfyller hverandre.

¹ Det er spillteori slik den beskrives innenfor sosialpsykologisk tradisjon som er hovedreferanserammen her. I prinsippet er spillteorien den samme enten den ses fra en økonomisk eller sosialpsykologisk synsvinkel, men fokus kan være noe forskjellig. I empirisk sammenheng har sosialpsykologene vært opptatt av å beskrive betingelsene for spillet for så å utvikle kunnskap om menneskelig interaksjon. Økonomene kan kanskje sies å legge vekt på utvikling av aksiomer og normative regler for bestemte atferdsstrategier.

Enhver bytterelasjon kan beskrives ut fra følgende egenskaper; sammenlikningsnivå (SN), verdi, antall alternativ og prioritet (Emerson 1972a; Emerson 1972b). Sammenlikningsnivået er det referansepunkt en aktør vurderer den aktuelle relasjon i forhold til, hvor tilfredstillende eller utilfredstillende relasjonen er. SN tjener også som en standardreferanse som alternative relasjoner - SN_{ALT} - vurderes opp mot. En persons interesse i en bestemt relasjon vil altså være avhengig av hvor godt han/hun får dekket et bestemt behov, hvor viktig dette behovet er for vedkommende (verdi), og hvor store kostnader det er forbundet med å finne alternative kilder for dekning av samme behov SN_{ALT} . Jo høyere SN_{ALT} vurderes i forhold til den aktuelle relasjonen, jo mindre motivasjon for å forbli i relasjonen. I tillegg vil relasjonens prioritet komme med i vurderingen, dvs. hvor mange andre viktige behov som dekkes i relasjonen. Jo flere fundamentale behov som dekkes i en bestemt relasjon, jo større kostnader vil det være forbundet med å forlate relasjonen. Denne egenskapen henspeiler på skillet mellom primære og sekundære relasjoner. Primære relasjoner har flere og sterkere bindinger mellom aktørene enn sekundære relasjoner.

Potensialet for utøvelse av makt vil være større jo mer assymmetrisk verdien av en relasjon er for partene. Dersom relasjonen vurderes som svært viktig for den ene parten og ganske uviktig for den andre, vil den som er minst bundet til relasjonen ha forholdsvis størst potensiale for bruk av makt. Kostnadene forbundet med "exit" er lavest for den som er minst avhengig. Er den gjensidige avhengigheten tilnærmet symmetrisk vil potensialet for motmakt være like stort som potensialet for makt. Relativ makt i bytteteorien er en funksjon av makt og motmakt. Evnen til å motsette (defensive ressurser) seg maktforsøk er like viktig som evnen til å bruke makt (offensive ressurser). Et bytteforhold er i balanse når den gjensidige avhengigheten er like stor - $D_{AB} = D_{BA}$ - for begge parter.² Jo mer balansert avhengighetsforhold, jo mer forhandlinger må til for å oppnå felles løsninger.

I et balansert komplementært forhold er det lite hensiktsmessig å tvinge frem en egennyttig løsning, dersom den andre parten kan ta igjen med samme mynt ved neste anledning eller på en enkel måte kan få sitt behov tilfredsstillt annetsteds. Det postuleres at en komplementær fordeling av ressurser vil tvinge frem balanserte bytter på lang sikt (Emerson 1972a). Sannsynligheten for et bestemt utfall må derfor også vurderes i et tidsperspektiv. Enkelte studier har vist at partene kan bytte på hvem som skal få sine interesser ivaretatt fra beslutning til beslutning (Corfman 1987; Kirchler 1987). I studier av enkeltbeslutninger faller gjerne tidsperspektivet bort. Aktørenes perspektiv på

² D_{AB} er betegnelse for aktør A's avhengighet av B
 D_{BA} er betegnelse for aktør B's avhengighet av A

beslutningsenhetens historie og fremtidsutsikter kan farge subjektive vurderinger av relativ innflytelse i en konkret beslutning uten at forskeren er i stand til å fange opp slike faktorer. Studier av enkeltbeslutninger kan derfor gi begrenset innsikt.

Spillteori

Et spill kan defineres som en situasjon hvor resultatet for to eller flere personer i samhandling er felles og personene ikke er sikker på hva resultatet vil bli (Tedeshi et al. 1973).³ Den gjensidige avhengigheten ligger i det felles resultatet - et slags bilateralt monopol hvor ingen av aktørene har alternativer for å oppnå et bestemt gode. Incitamentet til samhandling vil også her være en funksjon av SN_{ALT} .

Thibaut og Kelley (Thibaut et al. 1969) definerer to grader av kontroll og avhengighet. La oss ta utgangspunkt i en dyadisk relasjon slik det meste av bytte- og spillteorien gjør. Aktør As kontroll over et resultat for person B kan være absolutt eller relativt. Absolutt kontroll kalles "Skjebnekontroll" (SK), og innebærer at A kan påvirke resultatet for B uavhengig av hva B måtte foreta seg. Dette representerer en nærmest diktatorisk situasjon, og gir lite incentiv for forhandlinger. Den svakeste part må bare finne seg i hva den andre bestemmer. Forholdet er så assymmetrisk at det ikke er vanskelig å identifisere hvor makten er lokalisert, verken for deltakerne eller utenforstående. Resultatet er mer eller mindre gitt av situasjonen. Forskning på slike assymmetriske relasjoner hevdes å være overrepresentert i forskningen (Bonoma 1976).

Samhandling vil finne sted dersom avhengigheten er karakterisert av det som kalles "Atferdskontroll" (AK). Det er en situasjon hvor ~~hver~~ As evne til å påvirke resultatet for B, er avhengig av hva B selv gjør. Resultatet vil være et produkt av begge aktørens handlinger (Kelley et al. 1978; Thibaut et al. 1969). *Gjensidig atferdskontroll* (GAK) skjer når begge partene reagerer på hverandres utspill med positive eller negative reaksjoner. Dersom partene har uforenlige preferanser må de forhandle seg frem til en løsning. Gjensidig atferdskontroll gir grunnlag for det som kalles et kooperativt spill.

Det er viktig å unngå betingelser som skaper *pseudoavhengighet* hvor hvert individ reagerer primært på grunnlag av sine egne tidligere reaksjoner, eller ganske enkelt utfører en etablert plan. Passiv *reaktiv avhengighet* gir ikke incentiver til aktive forhandlinger heller. Denne formen for avhengighet betegner et forhold hvor hvert individs reaksjoner nesten utelukkende er bestemt ut fra den forutgående respons fra partneren. *Assymmetrisk avhengighet* representerer et blandet mønster, hvor den ene aktøren oppfører seg som pseudoavhengig og den andre er reaktiv. *Gjensidig avhengighet*

³ "A game may be defined as a situation in which the outcomes of two or more persons in interaction are conjoint and the persons are not certain which outcome will occur" (Tedeshi, 1973 s.2).

derimot er relasjoner hvor hvert individs reaksjoner er bestemt delvis av interne stimuli og delvis av den andre partens atferd og aktiviteter i situasjonen. Gjensidig avhengighet er altså mer enn passivt samspill. Det er en situasjon hvor partene tolker og evaluerer de responser de selv skal uttrykke og de responser som kommer til uttrykk fra partneren. Individet vil estimere subjektiv nytte og verdi av et bestemt utfall i forhold til kostnadene. Slike evalueringer vil være med på å bestemme det gjensidige spillet i relasjonen.

Økonomisk spillteori er mer formalistisk eller matematisk i sitt fokus enn sosialpsykologisk spillteori. Grunnleggende antakelser i f.eks. Nash-spill er at: 1) Begge parter er rasjonelle, 2) Begge parter har fullstendig informasjon om hverandres preferanser og utbytte, 3) Begger handler ut fra individualistisk motivasjon, 4) Ingen vil akseptere en løsning som ikke er Pareto-optimal, 5) Lineære beregninger av nytte og utbytte endrer ikke løsninger, og 6) Løsningen må være tilgjengelig (Bacharach et al. 1981). Den dominerende problemstillingen er her å utrede sanssynligheten for bestemte *løsninger* gitt ulike samhandlingsbetingelser f.eks. mengden og typen av informasjon i spillet. En mulig kritikk er at økonomisk spillteori beskriver reaktive spill mellom individuelle aktører. Bonoma (1976) hevder at den gjensidige avhengigheten i de fleste relasjoner i det virkelige liv strekker seg langt utover en bestemt beslutningssituasjon. Langsiktig avhengighet bidrar til andre former for samspill og andre motivasjoner for felles løsninger. Tedeschi (Tedeschi et al. 1973) på sin side berømmer økonomisk spillteori for å være klar og eksplisitt på punkter som sosialpsykologene ikke har vært opptatt av. Selv om det ikke er psykologenes målsetting å utvikle normative teorier for atferd, mener han at psykologene kan lære av økonomenes klart definerte betingelser for samhandling, atferdsstrategier og felles valg.

Resultatene fra studier som har testet noen av forutsetningene i økonomisk spillteori er interessante i så måte (Nydegger et al. 1974; Roth et al. 1979; Roth & Malouf 1982). Disse tar alle utgangspunkt i forutsetninger bak såkalte Nash-løsninger. Nash postulerte at forhandlinger mellom spillere kan modelleres i ut fra en bestemt *løsning*, som gir et bestemt resultat for alle forhandlingsspill. Denne løsningen går ut på at aktørene i et slikt spill vil forhandle seg frem til en løsning som er like tilfredstillende for begge parter. For at en slik løsning skal kunne finne sted må de nevnte forutsetninger være oppfylt. Forutsetningen om Pareto-optimalitet, (dvs. at ingen spiller vil akseptere mindre gjennom forhandlinger enn han/hun kunne oppnådd på egen hånd) er en parallell til SN_{ALT} . Motivasjonen for å inngå forhandlinger er knyttet til aktørenes kostnads-nytte vurderinger av relasjonen. Nydegger og Owen (1974) påpeker at denne forutsetningen nok ikke alltid vil holde i det virkelige liv. Den krever at nyttefunksjonene lar seg beregne.

Man forutsetter også et "rettferdighets"-aksiom som innebærer at hvis hver spiller har de samme muligheter, så vil de nå en likeverdig løsning. Forskjellen mellom sosialpsykologisk og økonomisk teori i så måte, er at økonomisk teori med sin formalistiske tilnærming formidler på en klarere måte hvilke handlingsalternativ som foreligger, og hvilket resultat som er mest sannsynlig. Selv om økonomisk spillteori blir anklaget for å være urealistisk og teoretisk, har man funnet empirisk støtte for flere av de forutsetninger som legges til grunn (Nydegger et al. 1974; Roth 1982).

En fellesnevner for disse perspektivene på samhandling er at incentivet for forhandlinger vil være sterkest når den gjensidige avhengigheten er stor, og når avhengigheten er noenlunde balansert. Da vil engasjement, forhandlingsvilje og evner være noenlunde likt fordelt. I dyader med sterke bindinger vil både evnen til å fremsette krav og evnen til å motsette seg dem være større enn i dyader med relativt svake bindinger. Derfor er det større potensiale for konflikt der hvor det er sterke bindinger. Back (1951) gjennomførte med utgangspunkt i disse kriteriene en eksperimentell studie av forhandlingsaktivitet og forsøk på å utøve makt i relasjoner. Funnene fra denne studien viser at i dyader med sterke bindinger er det sterkere forsøk på å utøve innflytelse, men også sterkere forsøk på å motsette seg slik påvirkning. Med andre ord skal en klare å skape en "levende" forhandlingssituasjon mellom to eller flere parter må en sikre noen av disse elementene.

Konkurransen mellom aktørene

Hvor det ikke er konflikt, er det heller ikke makt, hevder Dahl (1957). Det virker umiddelbart som et rimelig utsagn. For hvorfor skulle noen ha interesse av å utøve press overfor en annen person, dersom de i utgangspunktet var enig i hva som ville være den beste løsningen for dem begge. Ei heller ville noen ha interesse av å motsette seg et forslag han/hun var enig i. En skulle tro at det ikke var grunnlag for noe maktspill når partene er fullstendig enig.

Det er vel heller sjelden at de individuelle preferansene til to eller flere (gjensidig avhengige) aktører er perfekt korrelert. Erkjennelsen av en viss grad av konflikt eller uforenlige preferanser som forutsetning for utøvelse av makt, har ikke alltid vært tatt like alvorlig i analyser av relativ makt eller innflytelse (Kleppe 1987; Troye & Kleppe 1987). Graden av uforenlighet mellom de individuelle preferansene til to eller flere gjensidig avhengige aktører bestemmer graden av konflikt mellom dem. Boulding (Boulding 1964) definerer konflikt som en konkurransesituasjon hvor partene er oppmerksom på uforenligheten av fremtidige posisjoner, og hvor hver part ønsker å komme i en posisjon som er uforenlig med ønskene til de andre partene.

I bytteorien består konflikten i at partene prøver å gi fra seg og motta ressurser til minst mulig kostnader. Incitamentet for å inngå i en relasjon er at en ønsker å få noe ut av relasjonen. Det sies ganske eksplisitt at personer ikke vil samhandle uten at en form for bytte skjer. Da blir det slik at selv i de mest primære relasjoner (f.eks. ektepar, venner o.l.), vil en slik kostnads-nytte konflikt være tilstede. En kan være kynisk og si at selv mellom de beste venner er det konflikter, og også de bruker hverandre for å nå bestemte mål. "After all, what are friends for?", er et uttrykk som Tedschi (Tedeschi 1972) bruker for å betegne denne mekanismen.

All forhandlingsteori bygger på den antakelsen at forhandlerne må bli enig, men at de samtidig ønsker å få mest mulig individuelt utbytte (Bacharach et al. 1981). Derfor vil forhandlinger alltid innebære et element av konkurranse mellom aktørene, som gir incitament til å investere i forhandlingene.

Konflikter kan imidlertid variere i intensitet. Intensiteten i konflikter er avhengig av hvor mye som står på spill for aktørene, hvor stor avstand det er mellom partene og tidsrammen for beslutningen. Forhandles det om et gode som oppleves som svært viktig for begge parter, og de individuelle ønskene er svært ulike, samtidig som en felles beslutning må fattes på relativt kort tid - da kan vi snakke om høy konfliktintensitet.

I spillteorien opererer man med to typer spill som beskriver to former for konflikt og *konfliktintensitet*. Det som kalles *rene* konflikter knyttes til null-sums spill. I slike spill er det umulig for begge parter å maksimere sine interesser samtidig. Dynamikken er slik at "jo mer jeg får av mitt, jo mindre blir det av ditt". "Pure coordination" refererer til en situasjon hvor resultatene for aktørene er positivt korrelert. Når en av aktørene vinner eller taper i forhold til sine preferanser, vil konsekvensene være de samme for medspilleren. "Mixed-motive"-interaksjon er en situasjon hvor resultatet ikke har de samme konsekvenser for spillerne (Schelling 1960). Som regel blir spill betraktet som konkurranse mellom to eller flere personer for å få sine interesser igjennom på bekostning av de andre (Tedeschi 1972) - et slags rent konfliktspill.

Et bestemt forhandlingsresultat må altså vurderes opp mot aktørenes preferanser, for å se hvor mye "gi og ta" som har funnet sted i løpet av forhandlingene. Enhver studie som har til hensikt å måle relativ beslutningsinnflytelse, må derfor ha oversikt over aktørenes preferanser eller nytte i forhold til forhandlingstema.

Det er spesielt to krav som stilles for teoretisk og metodologisk å være istand til å definere grad av uforenlighet mellom gjensidig avhengige aktører:

- Bestemmelse eller beregning av individuelle preferanser/nytte
- Sammenliknbarhet mellom flere gjensidig avhengige aktørers preferanser/nytte

I marketig-litteraturen er det flere beregningmåter for individers preferanser for gitte produktalternativ (Fishbein & Ajzen 1975; Johnson & Meyer 1984; Jones 1983; Lancaster 1966; Mazis, Ahtola & Klippel 1975; Ratchford 1975; Tversky 1972a; Tversky 1972b). En vanlig metode er å se preferanser som en funksjon av individets holdninger til enkeltegenskaper ved et produkt.⁴ Preferanser defineres som individenes ønsker i forhold til et sett med valgbare alternativer. Begrepet nytte kan defineres som den subjektive verdien av en vare eller et resultat for ~~et~~ et bestemt individ. I atferdsteorien bruker en betegnelsen Subjektiv Forventet Nytt (SFN), som det valgkriterium individer bruker for å maksimere sin nytte i beslutningssammenhenger. SFN innebærer en nyttefunksjon og en sannsynlighetsberegning for det bestemte utfallet (Tedeshi et al. 1973).

Bonoma (1976) kritiserer tolkningen av individuelle preferanser i forskning om makt. Han hevder at i de fleste relasjoner som har en viss varighet i tid, vil partene ha individuelle preferanser om felles løsninger og ikke bare ta utgangspunkt i seg selv i sin preferansebestemmelse. Dette betyr at i en rekke sosiale sammenhenger vil forhandlingene dreie seg om hvem av partene som skal få gjennomslag for sin vurdering av hva som er den beste løsningen for relasjonen. Teoretisk vil ikke en slik distinksjon ha konsekvenser for beregningsmåten av individuell preferansestruktur, men i en empirisk sammenheng vil det ha konsekvenser for hvilken informasjon som innhentes.

Fokus vil være individuelle preferanser for felles løsninger.

I den grad preferanse- og nytteberegninger er subjektive, vil de i prinsippet aldri kunne være fullstendig sammenliknbare. Verdien og viktigheten av et bestemt gode kan variere for deltakerne i en felles beslutning. Dette er blitt diskutert i spillteorien (Nydegger et al. 1974; Roth et al. 1982). Et av axiomene i økonomisk spillteori (med Nash-løsninger) er at nytte kan måles subjektivt, og de enheter man legger til grunn for beregningene er irrelevante. Dermed blir det vanskelig å sammenlikne nyttefunksjonene. F.eks. vil kr. 100.- til en "boms" være mer verdifullt for ham enn et tilsvarende beløp for en millionær. Løsningen vil være i likevekt ut fra subjektiv nytte, selv om den konkrete fordelingen av godet kan være assymmetrisk. Roth og Malouf (Roth et al. 1982) har testet denne antakelsen eksperimentelt, hvor de vurderer løsningen i forhold til likt "utbytte" av et

⁴ For nærmere diskusjon av dette henvises til kapittel 4.

gode og lik "fordeling" av et gode. Ved å manipulere type informasjon som en forhandlingsbetingelse, fant de at ved full informasjon ble resultatet likt utbytte, mens ved delvis informasjon var løsningen lik fordeling. Resultatet virker rimelig idet det antyder at jo mer forhandlerne vet om hverandres preferanser, jo mer sofistikerte avveininger kan de foreta i sine forhandlingsstrategier. Relativ viktighet av et gode for deltakerne i et spill, vil altså være med å bestemme resultatet.

Corfman (1987) fant en positiv sammenheng mellom preferanseintensitet og relativ beslutningsinnflytelse. Ulikt engasjement mellom aktørene i forhold til et felles beslutningstema, kan sette de individuelle preferansene i et forskjellig lys. Seymore og Lessne (1984) hevder at innflytelse er en funksjon av engasjement, nytte, behov i relasjonen og maktressurser. I teorien kan man modifisere en preferansefunksjon i henhold til en bestemt vurdering av verdi for enkeltaktørene. I empirisk sammenheng vil dette være et forhold en må søke å ha kontroll over.

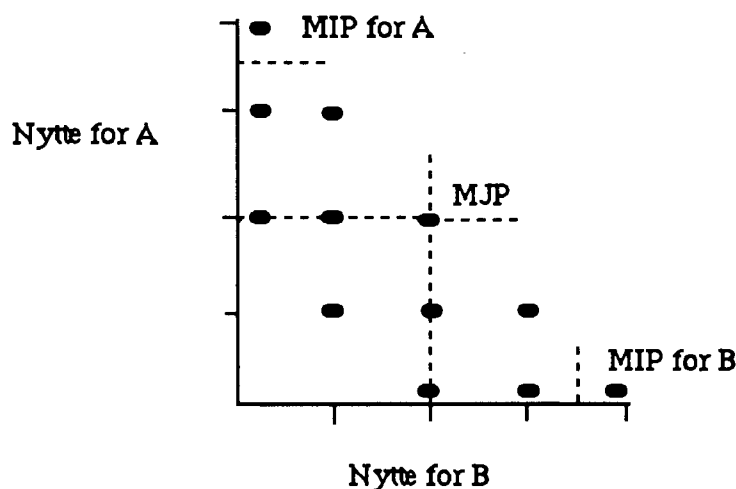
Handlingsrom for valg mellom flere alternativer

Det er innlysende at valgmulighetene er begrenset av de handlingsalternativ som er tilgjengelig i en beslutningssituasjon. Vi kan identifisere tre kriterier som vil beskrive handlingsrommet, nemlig

- antall tilgjengelige alternativer
- konfigurasjon av tilgjengelige alternativer
- grad av manipulerbarhet av tilgjengelige alternativer

For at det skal være mulig å snakke om makt i en beslutningssituasjon må følgende betingelser være tilstede; a) det må minst være to valgbare alternativer, hvor b) aktørene har preferanser for hver sitt alternativ og c) disse handlingsalternativene kan ikke la seg gjennomføre samtidig. Er det bare ett tilgjengelig alternativ kan vi ikke tilskrive makt til personer i beslutningsprosessen, da er det situasjonen som bestemmer beslutningsutfallet.

Det er mulig å illustrere utfallsrommet, hvor de tre nevnte elementene er med i et to-dimensjonalt diagram.



Figur 2.1
Forhandlingsmodell med flere mulige handlingsalternativer.⁵

MIP - Maximum individual profit/maksimal individuell nytte

MJP - Maximum joint profit/maksimal felles nytte

Kelley og Schennitzki (1972, s. 322) argumenterer for at gjennom systematiske innrømmelser (systematic concession), vil to aktører som forhandler komme frem til den løsningen som gir størst felles nytte. Figur 2.1 viser tilgjengelige alternative løsninger for to aktører som individuelt har ulike preferanser for et objekt. I utgangspunktet vil de begge prøve å få sin individuelt beste løsning gjennom. Ettersom de ser at dette ikke er en akseptabel løsning for partneren, vil de foreslå løsninger som ikke er fullt så gode for dem selv. I løpet av forhandlingsprosessen vil de utvide sitt sett av akseptable løsninger. Logikken i resonnetet er at den første løsning som er like akseptabel for begge parter blir valgt.

Dersom en forutsetter at alle tenkelige kombinasjoner av aktørenes individuelle nytte/preferansefunksjoner er tilgjengelig, at aktørene har rimelig god tid på seg til å ta en felles beslutning og at informasjon og kommunikasjon kan utveksles uten restriksjoner - er tesen den at aktørene vil finne frem til det alternativet som gir størst felles utbytte (MJP) (Pruitt 1981). Det er tilnærmet det samme som ligger i en "Nash-løsning", som eksplisitt forutsetter at løsningen er tilgjengelig. Ut fra denne tankegangen vil aktørene i et slikt spill alltid foretrekke MJP-løsningen fremfor MIP-løsningene, så lenge det blir gitt forhandlingsmuligheter til det.

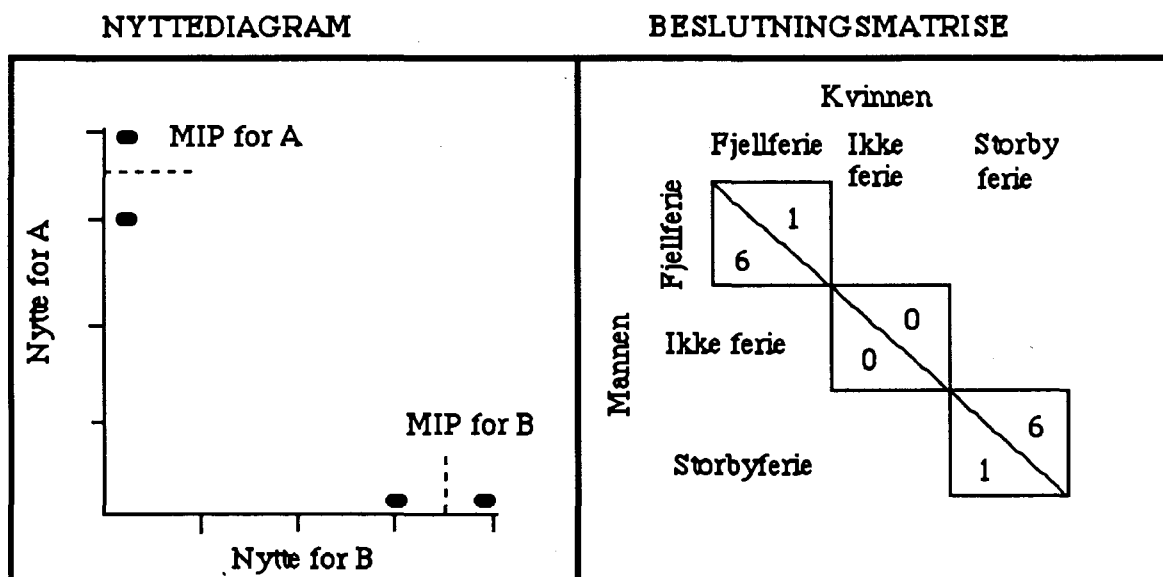
⁵ Dette er en tradisjonell fremstilling av nyttediagram for to aktører (Pruitt, 1981). Jo lenger bort fra origo, jo mer nytte for den enkelte.

Pruitt (1981) påstår dessuten at antall alternativ i seg selv vil påvirke forhandlings-situasjonen frem til en felles løsning. Jo flere tilgjengelige alternativer, jo mer tid vil beslutningstakerne trenge for å finne den løsningen som gir størst felles belønning (Maximun Joint Profit - MJS).

I en situasjon hvor alle tenkelige kombinasjoner er tilgjengelige, kan aktørene velge mellom to former for beslutningstaking. De kan velge en sekvensiell forhandlingsstrategi, dvs. de blir enige om fordeling av enkeltegenskaper ved forhandlingstema. Dernest finner de det alternativet som tilsvarer summen av de enkeltegenskaper de har forhandlet seg frem til. Dersom alle tenkelige kombinasjoner er tilgjengelige, gjelder det å identifisere fellesløsningen (MJS) blant de tilgjengelige løsninger. En annen fremgangsmåte vil være å ta utgangspunkt i de ferdige alternativer slik de foreligger og plukke ut det som gir best felles utbytte.

Det er betimelig å spørre om de forutsetninger som ligger til grunn er realistiske. For det første antar en at det er mer eller mindre uproblematisk å nå en rettferdig løsning for forhandlere - enighet er uunngåelig så sant betingelsene er til stede (Bacharach et al. 1981). Det eneste som vil variere er måten aktørene når frem til en felles beste løsning på.

Et annet kritisk spørsmål er om det er rimelig å anta at et slikt handlingsrom vil være til stede i dagligdags beslutningstaking. Vi kan illustrere dette poenget ved å ta utgangspunkt i et hyppig brukt eksempel i litteraturen (Kelley et al. 1978; Pruitt 1981) - f.eks. ektepar som skal velge felles feriemål. For det første er det rimelig å tro at bare et begrenset antall alternativer er til stede - i hvert fall kan en regne med at aktørene bare har kjennskap til et subsett av mulige alternativ. Dessuten må en forvente at aktørene er mest villig til å innhente informasjon i tråd med sine egne ønsker - selektiv informasjons-søking. Vi kan derfor tenke oss en situasjon hvor ektefellene oppfatter beslutningen som et "rent konflikt" spill, hvor valget står mellom hans eller hennes ferieønske.



Figur 2.2

Illustrasjon på et "rent konflikt" spill med fikserte alternativ⁶

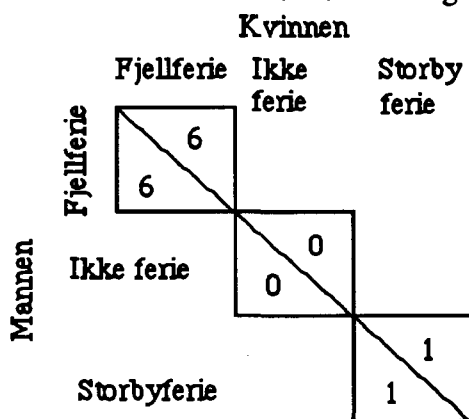
Dette representerer en klassisk spillsituasjon, hvor begge aktørene foretrekker hver sine uforenlige løsninger. Den tredje løsningen om ikke å feriere er klart den minst ønskete av begge parter. Den gjensidige avhengigheten er definert slik at det ikke er aktuelt å reise på hver sin ferie, dermed må de velge i den ene eller andres favør. Antallet tilgjengelige alternativ er begrenset, det er ikke rom for å tilpasse alternativene, og konfigurasjonen tvinger dermed frem en konfliktsituasjon. I et langsiktig perspektiv kan partene balansere den gjensidige nytten i rene konfliktspill, ved at de velger hvem som skal få gjennomslag for sine preferanser ut fra et turnussystem. Isolert sett tvinger denne konfigurasjonen likevel en av aktørene til å gi opp sine preferanser til fordel for medspilleren. I en balansert relasjon er det imidlertid åpent hvem som får gjennomslag for sine preferanser.

Vi kan også tenke oss en situasjon preget av preferanselikheter (Thibaut et al. 1969). Preferanselikheter kan oppstå på to måter. Enten ved at begge aktørenes preferanser er identiske, eller ved at de tilgjengelige alternativer er like gunstige eller ugunstige for begge parter - dvs. at ingen MIP-alternativ er til stede i handlingsrommet.

Gitt at paret har tre tilgjengelige alternativer hvor ett av alternativene tilfredsstiller begge partenes ønsker. Det mest rimelige er da å forvente at paret vil velge det alternativet begge liker best. Det vil være vanskelig å snakke om bruk av makt i en slik situasjon. Da måtte det være den tenkte situasjonen, hvor en av partene ønsket å velge et av de mindre ønskete alternativene. F.eks. hvis kvinnen mente de burde reise på storbyferie, selv om

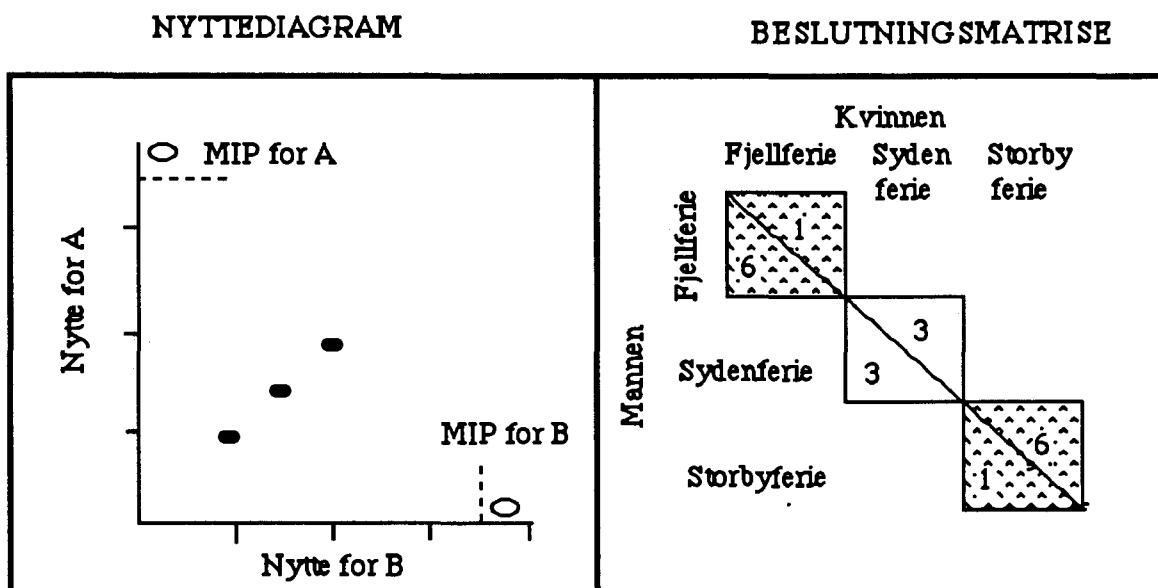
⁶ Nyttediagrammet og beslutningsmatrisen viser en situasjon hvor bare de alternativene som maksimerer den enkeltes nytte er tilstede, og hvor partene ikke liker hverandres "ideal"-alternativer. Tallene i beslutningsmatrisen angir grad av nytte for den enkelte, hvor 6 er høyeste verdi og 1 angir lav nytte.

de begge mente fjellferie var mest ønskelig. I så fall vil det være helt andre motiver enn nyttehensyn som var bestemmende for forhandlingene.



Figur 2.3
Illustrasjon på preferanselikhhet mellom aktørene

En kan også tenke seg at partene har ulike preferanser, men selve konfigurasjonen av de tilgjengelige alternativer tvinger frem en form for preferanselikhhet mellom aktørene.



Figur 2.4
Preferanselikhhet gitt ved konfigurasjonen av tilgjengelige alternativer

Selve konfigurasjonen av tilgjengelige alternativer kan også skape en situasjon hvor det blir preferanselikhhet mellom partene. De kan hver for seg ha ulike preferanser, men de tilgjengelige alternativene representerer ingen konfliktsituasjon. Konfigurasjonen tillater bare lik fordeling av nytte.

De to sistnevnte situasjonene tillater ikke bruk av makt, da forutsetningen om konflikt i forhold til tilgjengelige alternativer ikke er til stede. En liknende situasjon kan også oppstå dersom partene bare har ett tilgjengelig alternativ. Selv om et slikt handlingsalternativ favoriserer den ene parten, kan en vanskelig snakke om makt i en slik situasjon. Hvordan aktørene vil *oppfatte* makt og innflytelse i en slik konfigurasjon, er en helt annen sak. Det er ikke urimelig å anta at aktørene kan tilskrive mer innflytelse til forhandlingspartneren, selv om det er situasjonen som tvinger frem løsningen - såkalt attribusjonsfeil (Funder 1987).

Handlingsrommet for valg mellom alternativer vil legge føringer både på aktørenes samspill og begrensninger på deres valgmuligheter. Det er ikke realistisk å anta at alle teoretisk tenkelig kombinasjoner av aktørenes respektive preferanser, vil være valgbare i enhver beslutningssituasjon. I praksis vil nok ofte handlingsrommet være begrenset mht. antall alternativer, hvor manipulerbart handlingsrommet er, og hvordan de tilgjengelige alternativer representerer aktørenes preferanser.

MAKT OG INNFLYTELSE - BEGREPSAVKLARING

Hittil har vi brukt begrepene makt og innflytelse om hverandre. Det kan derfor være på tide med en avklaring. Det er en lang og ærefull historie bak begreper som makt og innflytelse, fra Weber og flere vesentlige bidrag, frem til i dag. Det eksisterer imidlertid ikke én teori eller én definisjon som det er allmenn enighet om, og som er formålstjenlig for alle formål. I sin klassiske artikkel fra 1957 hevder Dahl at det slett ikke er ønskelig eller formålstjenlig med en ensretting av teorier om et så komplekst problemfelt. Snarere ville det være "naturlig" å ha flere teorier med begrenset fokus knyttet til konkrete problemstillinger.

I marketinglitteraturen har forskning om makt og innflytelse gjerne vært knyttet til konkrete beslutninger som det er viktig å få innsikt i (Davis et al. 1974; Ferber et al. 1974). Dette er også fokus i denne studien, nemlig å se på *makt og innflytelse i forhold til konkrete beslutninger - beslutningsmakt eller beslutningsinnflytelse*. I politisk teori ser man også på prosessmakt og strukturell makt. Slike problemstillinger faller utenfor i denne sammenheng.

Både spillteorien og bytteteorien beskriver handlingsrammene for konkrete beslutninger, og tjener derfor godt som referanseramme for vårt fokus. Innledningsvis uttalte vi at vår målsetting var å måle relativ beslutningsinnflytelse med utgangspunkt i flere

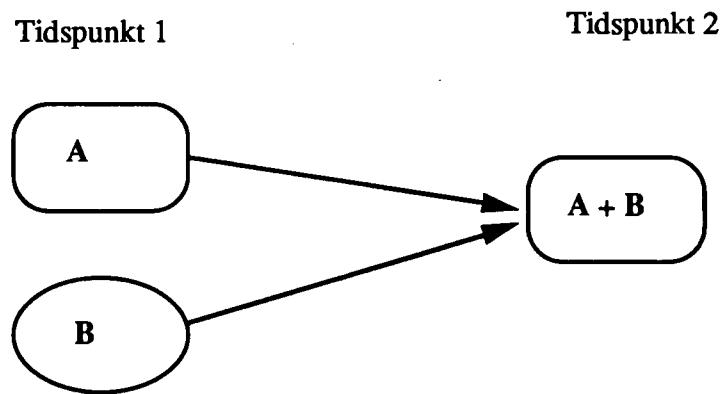
forankringspunkt. Det er derfor nødvendig å avklare forskjellen på beslutningsmakt og beslutningsinnflytelse samt å redegjøre for ulike forankringspunkt.

En klassisk definisjon av makt er en persons evne til å påvirke en annen persons holdninger, meninger eller atferd i en ønsket retning. Makt knyttes altså til evnen for påvirkning. Flere forskere fokuserer på maktressurser (French 1959) eller potensialet for makt i en relasjon. Det kan være tilgang på informasjon, ekspertise knyttet til et bestemt beslutningstema, besittelse av belønningsmekanismer, selvtilit osv. Kort sagt alle egenskaper og ressurser som gir en person fordeler i en beslutningsprosess.

Til og med kjærlighet er beskrevet som en maktressurs (Rotschild 1976). As makt over B øker med As evne til å påvirke resultatene for B kvalitativt (Thibaut et al. 1969). Jo flere ressurser som er assymmetrisk fordelt, jo større maktpotensiale og jo mindre potensiale for motmakt finnes i en relasjon.

Makt er altså ikke et resultat, men et *middel* til å oppnå et bestemt resultat. I den forstand er makt latente egenskaper, idet man ikke trenger å bruke disse ressursene for å oppnå innflytelse. Bevisstheten om tilstedeværelsen av slike ressurser kan skape makt og avmakt i seg selv. Det er imidlertid *resultatet* av bruk av ulike maktmetoder i en beslutnings situasjon vi ønsker å kartlegge. Resultatet gir seg uttrykk i den konkrete beslutningen som blir tatt. *Oppnådd innflytelse* er betegnelsen på den grad en person har fått sine ønsker og preferanser oppfylt på bekostning av ønskene og preferansene til den eller de personer han/hun har samhandlet med i en bestemt felles beslutning. Denne distinksjonen mellom makt og innflytelse blir også brukt av Corfman og Lehman (1987) i deres studie av relativ innflytelse i kjøpsbeslutninger i familien.

Problemstillingen blir da hva en skal definere som resultat, og hva som skal være forankringspunktet. For i den grad noe skal betraktes som et resultat må det være et resultat i forhold til noe - et referanse- eller forankringspunkt. Schopler og Layton definerer resultatet av maktbruk som en *forandring* i den eller de som er blitt utsatt for makt (Schopler & Layton 1974). En person A har hatt innflytelse over B hvis A har fått B til å gjøre noe på tidspunkt 2 som ikke naturlig lar seg forklare utfra Bs tilstand på tidspunkt 1. Dersom vi tar utgangspunkt i beslutningsmatrisen i figur 2.2, vil en måtte forvente at aktørene hver for seg ville velge det alternativet de selv likte best. Siden de sammen må velge i den ene eller andres favør, sier vi at den som fikk sine preferanser igjennom, er den som har oppnådd mest relativ beslutningsinnflytelse i den aktuelle beslutningssituasjonen. Vi kan illustrere dette på en enkel måte figurativt.



Figur 2.5
Illustrasjon på holdepunkt for relativ beslutningsinnflytelse

Figurene (sirkel og rektangel) på tidspunkt 1 tjener som symbol på henholdsvis As og Bs preferanser eller nytte i henhold til et objekt. Dersom resultatet - beslutningsutfallet - på tidspunkt 2 likner mer på A's preferanser på tidspunkt 1 enn Bs preferanser på tidspunkt 1, og handlingsrommet gir mulighet for utøvelse av makt - sier vi at A har hatt mest relativ innflytelse i forhold til B.

Siden vi er ønsket å komme frem til et teoretisk basert operasjonelt mål på relativ beslutningsinnflytelse, skal vi konkretisere dette nærmere. Gitt at vi kan kvantifisere den individuelle nytten (preferansene) i samme format som felles løsning, kan et operasjonelt mål på relativ beslutningsinnflytelse være som følger:

$$\text{Relativ innflytelse} = ((MIP_a - PV_a) - (MIP_b - PV_b)), \text{ alternativt}$$

$$\text{Relativ innflytelse} = ((MIP_a - PV_a) / (MIP_b - PV_b))$$

MIP=Maksimal individuell profitt/nytte

PV =Profitt/nytte for det felles valgte alternativ

Tabell 2.1
En teoretisk avledet definisjon på relativ beslutningsinnflytelse

Valg av differansemål eller ratio vil avhenge hvordan elementene i funksjonen er operasjonalisert⁷. Resultatet vil imidlertid uttrykke det samme. Dersom avstanden mellom de individuelle preferansene til den felles valgte løsningen er like stor, vil resultatet av differansefunksjonen bli 0, og av brøkfunksjon 1 - altså lik fordeling av relativ innflytelse. Alle andre verdier enn 0 og 1, indikerer at en av aktørene har fått mer

⁷ Ratio er ikke mulig dersom telleren eller nevneren kan anta verdien 0.

relativt utbytte enn den andre. Vi kan dermed tilskrive den aktøren mer relativ innflytelse over den felles beslutningen. Den kritiske oppgaven vil bli å operasjonalisere de individuelle preferansefunksjonene, og konstruere en realistisk beslutningssituasjon gitt disse betingelsene. Dette vil vi komme tilbake til i presentasjonen av selve eksperimentet i kapittel 4. Opplegget vil stå og falle på hvor godt dette lar seg gjøre.

KONKLUSJON

I dette kapitlet har vi redegjort for teoretiske betingelser for å kunne snakke om innflytelse i en topersonsbeslutning. Dette er krav som må oppfylles i et design som har til hensikt å lage et empirisk mål på teoretisk innflytelse. Aktørene må stå i et relativt balansert gjensidighetsforhold til hverandre i den aktuelle beslutningssituasjonen. Vi må kunne identifisere og kvantifisere aktørenes individuelle preferanser, og dermed bestemme om det er konflikt mellom dem. Dessuten må vi skaffe oss kontroll over handlingsrommet, slik at vi vet hvilke løsninger som er mulig.

Ikke nok med det - skal vi tilskrive relativ innflytelse til en bestemt aktør i en relasjon -må vi sørge for at aktørene har et visst engasjement i beslutningen, og at ingen utenforstående personer eller hendelser påvirker selve beslutningssituasjonen. Dersom disse betingelsene er oppfylt, kan vi bruke elementene i tabell 2.1 som grunnlag for en beregning av fordelingen av relativ beslutningsinnflytelse.

KAPITTEL 3

SUBJEKTIVE RAPPORTERINGER AV SOSIALE STIMULI

INNLEDNING

I dette kapitlet skal vi presentere noe av det som er skrevet om bruk av subjektive vurderinger som data. Utgangspunktet for denne avhandlingen har blant annet vært den uttrykte skepsis mot bruk av subjektive vurderinger som mål på innflytelse.

Innenfor psykologien er det et eget forskningsfelt, hvor fokus er nøyaktigheten ("the accuracy") i folks rapporteringer på ulike typer stimuli. Dette er et konfliktfylt forskningsområde. På den ene siden er atferdsvitenskapene avhengig av å få informasjon fra sine studieobjekt (gjennom samtale, intervju, spørreskjema). På den andre siden setter dette forskningsområdet spørsmålsteget ved kvaliteten og påliteligheten i data oppnådd med subjektive metoder. Jo vanskeligere oppgaver respondenten stilles overfor, jo mindre kan vi stole på de svarene vi får (Funder 1987; Nisbett & Bellows 1977a; Nisbett & Wilson 1977b). En kritikk mot denne forskningen er at det er vanskelig om ikke umulig å skaffe kriteriemål, dvs. objektive data som nøyaktigheten i de subjektive vurderingene kan vurderes opp mot (Cronbach 1955). Subjektive vurderinger kan tross alt være den beste informasjonen vi kan få om uobserverbare abstrakte fenomen.

Vi skal i denne sammenhengen trekke ut noen momenter fra dette forskningsområdet som kan ha relevans for oss når vi skal lage vårt forskningsopplegg. Olson og Rabunsky (1972) diskuterer og sammenlikner de vanligste metodene for måling av makt og innflytelse i små grupper. Disse er referert i tabell 3.1.

Metode	Informasjonskilde
Retrospektiv <i>hvem hadde mest innflytelse</i>	Selv-rapportering
Prospektiv <i>Hvem forventer å ha mest innflytelse</i>	Nøkkel-informant
Autoritet <i>Hvem mener man har rett til å bestemme</i>	Observatør

Tabell 3.1

Oversikt over vanlige mål på relativ innflytelse i små grupper

Felles for alle disse metodene er at de baseres på subjektive informasjonskilder. Enten vi velger en nøkkelinformant eller en gunstig plassert observatør, så vil perspektivet på det som skjer i en samhandlingssituasjon være begrenset til den ene personens persepsjon, oppfatninger og fortolkninger. Det som varierer er spørmsstillingen. En retrospektiv metode spør om hvem som hadde mest innflytelse i en felles historisk beslutning. En prospektiv metode er å spørre respondenten om hvem en forventer vil ha mest innflytelse i en fremtidig beslutning. Autoritet er spørsmål om hvem respondenten mener har "rett" til å bestemme i en beslutning. Olson og Rabunsky (1972) sammenliknet de tre metodene for å se om de gav samme resultat - konvergent validitet. De fant liten sammenheng mellom de tre metodene. Hovedkonklusjonen i den litteraturen som vurderer validiteten av subjektive metoder for studier av sosiale stimuli, er at eksisterende metoder gir mål med usikker validitet og reliabilitet (Corfman 1987; Olson & Rabunsky 1972; Phillips 1981; Safilos-Rotschild 1970; Silk & Kalwani 1982).

Det er derfor i denne sammenheng grunn til å spørre:

-Hvilke *krav* stilles til folk når de blir konfrontert med en oppgave hvor de skal gi sin vurdering av en sosial hendelse.

-Hvordan *håndterer* folk en slik oppgave?

SUBJEKTIVE VURDERINGER AV SOSIALE STIMULI

Hvis vi tar utgangspunkt i at relativ beslutningsinnflytelse er et resultat av bestemte initiale preferanser, et gitt handlingsrom og forhandlinger aktørene imellom - stilles respondenten overfor en rekke oppgaver når han/hun skal gi en evaluering av relativ beslutningsinnflytelse. Det er en informasjonsbehandlingsoppgave av meget stort omfang. Det kreves at respondenten har aksess til og er i stand til å identifisere all relevant informasjon, at han/hun er i stand til å behandle denne informasjonen på en

tilfredstillende måte, og at den endelige vurderingen kan oversettes i en bestemt respons. Det kreves på en måte at respondenten skal være en *allviter og altberegner*. Respondenten må ikke bare ha oversikt over egne ønsker, følelser og vurderinger, men må også ha tilsvarende kunnskap om medspillerne. Om vedkommende skulle være i stand til å behandle en slik informasjonsmengde, er det likvel ikke sikkert at den respons forskeren måler, fanger opp den vurdering respondenten er kommet frem til. Vurderingen må dekodes slik at den kan tilpasses det måleinstrument forskeren har konstruert, enten det er et enkelt spørsmål eller en mer kompleks registreringsmetode.

Kelley (1967) beskriver slike oppgaver i et attribusjons perspektiv, dvs. at en effekt tilskrives en ekstern enhet. En slik tilskrivning avhenger av hvor signifikant fenomenet er, hvor konsistent mønsteret er over tid, hvor konsistent det er på tvers av situasjoner og i hvilken grad det oppfattes slik av alle.

Det sier seg selv at en slik oppgave i prinsippet pålegger respondenten store krav både mht. kapasitet og motivasjon for å gi en forskeren hva han/hun er ute etter. En må derfor spørre seg selv om det er realistisk å forvente at det er på denne måten folk gir svar på slike spørsmål.

I sosialpsykologisk forskning har man vært opptatt av å belyse hvordan respondenter forholder seg til spørsmål hvor de skal gi sine vurderinger av til dels komplekse kognitive prosesser og sosial interaksjon. Man har funnet at selvrapporing som metode har mange mulige feilkilder. Både kapasitetsmessige og motivasjonelle mekanismer ligger bak de feilene som er påvist i folks rapportering av mer eller mindre komplekse fenomen. Det er tre standardfunn som er verd å nevne i denne forbindelse. Disse funnene lar seg beskrive med følgende stikkord:

- Enkel heuristikk*, dvs. at folk bruker enkle tommelfingerregler istedenfor komplekse beregninger
- Egoforankring/projisering*, dvs. folk bruker egne holdninger og atferd som referansepunkt for vurdering av andre
- Selvhevdelse*, dvs. at folk overrapporterer positiv informasjon om seg selv, og underrapporterer av negativ informasjon om seg selv

Enkel heuristikk

Når folk stilles overfor oppgaver om å forklare til dels komplekse kognitive eller sosiale prosesser, så bruker de heller intuitive og enkle estimeringsteknikker enn komplekse beregningsprosedyrer. Det diskuteres i litteraturen om årsakene til dette fenomenet. En mening går ut på at mennesket ikke har aksess til komplekse kognitive prosesser og derfor ikke kan redegjøre for disse (Nisbett et al. 1977b). En annen forklaring er at mennesket stopper å søke etter forklaringer når de har funnet en forklaring som er plausibel eller tilfredstillende (Wyer & Srull 1986). Vi skal ikke utdype denne diskusjonen her, bare angi at den eksisterer. Det viktige i denne sammenheng er å presentere hvordan dette gir seg utslag i folks rapporteringer. Om årsaken er den ene eller andre er hovedkonklusjonen at folk generelt sett bruker suboptimale strategier i sine analyser (Kruglanski 1983).

Nisbett og Ross (1980) bruker betegnelsen "intuitive scientist" som illustrasjon på en respondents rolle i komplekse vurderingsspmål. Den intuitive forsker overutnytter bestemte subjektivt valide, intuitive beregningsstrategier, og underutnytter formelle, logiske og statistiske strategier. Resultatet er at respondenten vil gi feil svar i de tilfeller den intuitive beregningsmåten ikke representerer de faktiske forhold.

Nisbett og Wilson (1977) refererer tre hovedkonklusjoner i denne forskningen. a) Folk kan ofte ikke rapportere nøyaktig om effektene av et bestemt stimuli som krever høyere ordens aksess og konsekvensanalyser. b) Når de rapporterer om et stimuli, søker ikke folk i hukommelsen etter de kognitive prosessene som ble aktivisert av stimuli. Istedenfor baseres ofte rapportene på implisitte á priori teorier om en kausal forbindelse mellom et stimuli og en respons. c) Subjektive rapporter om mentale prosesser kan være korrekte, men selv i tilfeller med korrekte rapporter har de ikke sin bakgrunn i introspektiv aktivitet. Det skyldes heller et sammenfall mellom en á priori kausal teori og en faktisk sammenheng.

Det viser seg at folk har problemer med å foreta konsekvensanalyser, hvor de knytter et bestemt stimuli til en respons. Til og med på personlige spmål om hvorfor en liker et eller annet, eller hvorfor en valgte f.eks. et bestemt produktmerke, gir folk forklaringer som synes mer knyttet til allment godkjente begrunnelser enn personlige analyser av saken.

En á priori teori derfineres i denne sammenheng som en implisitt kausal teori, eller vurdering hvor et bestemt stimuli anses som en plausibel årsak til en bestemt respons

(Nisbett et al. 1977a). Påstanden er at de plausible vurderingene eksisterer før, eller i det minste uavhengig av, faktisk kontakt med et bestemt stimuli gitt i en kompleks stimulus konfigurasjon. Slike á priori teorier om sammenhengen mellom fenomener kan ha sin bakgrunn i kulturelle, subkulturelle eller individuelle forhold. Det kan f.eks. være ulike oppfatninger om hvordan ting henger sammen mellom ulike avdelinger eller profesjoner i en organisasjon. Det kan også være at individuelle aktører bærer på sære og fastgrodde forestillinger om tingenes tilstand. Folks respons på en gitt oppgave kan dermed like gjerne ha bakgrunn i vante forestillinger om et fenomen som i "faktiske" forhold knyttet til fenomenet.

Sannsynligheten for at et bestemt stimuli skal bli knyttet til en bestemt respons, beror på flere forhold: Synlighet, tilgjengelighet og etablerte kunnskapsstrukturer. Synlighet defineres som den emosjonelle interesse som ligger i denne informasjonen, hvor konkret og klar den er. Nøyaktigheten i respondenters vurderinger vil være høyere jo mer synlig stimuli er, jo mer plausible sammenhenger det er i henhold til etablerte kunnskapsstrukturer. Vice versa vil vi få unøyaktige rapporter når disse forholdene ikke er til stede.

Tversky og Kahneman (1973) fremmer et annet argument. De påstår at hoveddeterminanten for nøyaktige vurderinger ligger i tilgjengeligheten av nødvendig informasjon på det tidspunkt man skal foreta vurderingen. Jo større tidsavstand det er mellom hendelse og vurdering, jo mer sannsynlig er det at á priori teorier vil erstatte systematisk informasjonssøking (Nisbett & Ross 1980). I menneskelig samhandling vil dessuten gitte stimuli ofte være tvetydige, idet de oppfattes forskjellig for den enkelte.

Den enkeltes fortolkningsramme eller kunnskapsstruktur kan dermed produsere helt forskjellige vurderinger avhengig av hvilke øyne som ser.

Egoforankring

Det er flere forskningsbidrag (Bryor, Gibbons, Wicklund, Russel & Hood 1977; Cronbach 1955; Davis, Hoch, & Easton, 1986; Funder 1987; Kelley 1971; Kruglanski 1983; Ross, Greene & House 1977), som finner støtte for at vi mennesker er tilbøyelig til å tro at andre tenker og tror som oss selv. Når vi skal vurdere andre menneskers handlinger eller estimere en forventet atferd, tar vi mer utgangspunkt i egne verdier og holdninger enn virkelig å sette oss inn i hvordan andre tenker og handler. Dette fenomenet har fått flere betegnelser: "Attributive projection", antatt likhet, egosentrisk attribusjon, mangel på empati og falsk konsensus (Hoch 1987). Alle disse betegnelsene

bygger på én felles mekanisme, nemlig hva psykologene kaller projisering. Projisering innebærer at man tilskriver andre mennesker sine egne egenskaper. I praksis skjer projisering ved at en respondents oppfatninger av andres holdninger og atferd er positivt relatert til egne holdninger og atferd.

Vi skal dvele litt ved betegnelsen "falsk konsensus". Konsensus har vi når en to eller flere personer har overensstemmende oppfatninger av en bestemt situasjon. Falsk konsensus innebærer at en eller flere personer har en oppfatning som tilsier konsensus, mens man i virkeligheten er uenig eller svært forskjellig. Falsk konsensus er altså en oppfatning av enighet eller likhet på galt grunnlag. En mekanisme som produserer falsk konsensus, er at folk har en tendens til å se sine egne valg og vurderinger som relativt vanlige og passende i henhold til en bestemt situasjon. Alternative måter å se det på blir derimot oppfattet som uvanlige, avvikende og mindre passende. På denne måten vil forskningsprosjekt som ønsker å måle likheter og ulikheter mellom individer eller grupper, få en overrapportering av likhet eller enighet, og tilsvarende en underrapportering av ulikhet og uenighet.

Ross, Greene og House (1976) gjennomførte en rekke eksperimenter hvor respondentene ble stilt overfor oppgaven å estimere den mest vanlige respons på et gitt stimuli hos andre "peer groups", samtidig som de skulle angi sin egen atferdsstrategi. De fant en klar falsk konsensus effekt. Respondentene overestimerte graden av enighet mellom egne og andres valg både i hypotetiske og reelle konfliktsituasjoner. De fant også støtte for hypotesen om at persepsjon av sosial konsensus og sosiale vurderinger av andre reflekterte respondentens egne valg og meninger.

Hoch (1987) påpeker imidlertid at "falsk konsensus" må vurderes mot faktiske gruppenormer for å vurdere prediktiv nøyaktighet. Prediktiv nøyaktighet defineres som den absolutte differansen mellom predikerte og faktiske posisjoner til den gruppen som vurderes. Han trekker frem tre holdepunkt respondenten kan ta utgangspunkt i når han/hun får i oppgave å vurdere andres posisjoner. Det mest tilgjengelige og enkleste holdepunkt er egne holdninger, meninger og atferd. I tillegg kan respondenten gjøre bruk av spesifikk kunnskap om gruppen som skal evalueres. Han/hun kan sitte inne med informasjon om etablerte reaksjonsmønstre om gruppen, samt mer normativ og ideosynkratisk informasjon knyttet til grupper eller individer. En tredje type kunnskap som kan trekkes inn i evalueringer, er at individet har erfaring og kunnskap om hvordan han/hun vanligvis skiller seg ut eller er i overensstemmelse med gruppen. Feile vurderinger framkommer som et resultat av to forhold: a) Ukorrekt identifisering av holdepunkter, og b) ukorrekt vurdering av disse holdepunktene (Hoch 1987).

Det er imidlertid erkjent at mennesker ofte har nok med å holde rede på egne holdninger og meninger, om de ikke også skal klare å holde rede på andres.

En annen studie med spesiell relevans for denne avhandlingen er gjennomført av Davis, Hoch og Ragsdale (1986). De testet hvilket forankringspunkt ektepar brukte for å estimere hverandres preferanser for et nytt produkt. Dessuten skulle de estimere relativ beslutningsinnflytelse ved eventuelt kjøp av disse produktene. Forskerne klarte å fange respondentenes prediksjonsstrategi meget bra. Respondentene brukte egne preferanser som forankringspunkt for å estimere ektefellens preferanser. Respondentene foretok dessuten justeringer på estimerte preferanser ut fra deres forventning om relativ innflytelse på endelig kjøpsbeslutning. De antok at mannen ville ha sterkere preferanser for typiske mannsprodukter, og at kvinnen ville ha sterkere preferanser for typiske kvinneprodukter. Nøyaktigheten i prediksjonene var ikke spesielt høy. Imidlertid viste det seg at hele 42% ville gjort bedre prediksjoner dersom de ganske enkelt oppgav egne preferanser også som ektefellens preferanser. 22% ville vært mer nøyaktig dersom de fullstendig frigjorde seg fra egne preferanser som forankringspunkt.

Projeksjon som grunnlag for prediktiv nøyaktighet avhenger av a) den faktiske likhet mellom subjekt og objekt, og b) hvor stor prediktiv validitet annen informasjon som subjektet har aksess til måtte ha (Hoch 1987). Egosentrisk forankring for vurdering av andre er altså ikke en konsekvent feil strategi. All kunnskap er på en eller annen måte subjektiv, og må derfor ikke kategorisk avvises som feil (Kruglanski 1983).

Selvhevdelses- og selvforsvarsstrategier

De ulike "feil" som er blitt påvist i folks vurderinger som er blitt diskutert i psykologisk litteratur, blir gjerne klassifisert som enten motivasjonelle eller kognitive. Kognitive forklaringer tar utgangspunkt i begrensninger i forhold til mer eller mindre komplekse statistiske beregninger av informasjon. Noe av det vi har diskutert hittil. Motivasjonsbaserte "feil" oppstår ved at respondentene holder på oppfatninger som tjener deres egne behov og ønsker uten at det representerer de faktiske forhold.

Det er mange studier som viser at folk har en tendens til å blande egne følelser og ønsker i sine vurderinger av et hendelsesforløp. Kognisjon og motivasjon interagerer når folk skal rapportere om bestemte fenomen (Bryor et al. 1977; Edwards & Klockars 1981; Kruglanski 1983; Nisbett et al. 1980; Schopler & Layton 1974; Sicoloy & Ross 1977). Vi skal ikke her begi oss inn på å referere alle bevis for slike mekanismer, det er tilstrekkelig

å konstatere at de er mange. Snarere skal vi ta utgangspunkt i et bidrag (Schopler et al. 1974), som behandler denne problemstillingen i relasjon til innflytelse i samhandlingssituasjoner.

Schopler og Layton (1974) tar utgangspunkt i at attribuering av interpersonlig innflytelse⁸ er subjektive sannsynlighetsestimat (vurderinger). De skiller mellom en innflytelsesagent (A) og en målperson for innflytelsen (B). Det ligger to beregninger bak attribuering av interpersonlig innflytelse. Først må sannsynligheten for Bs atferd på tidspunkt 2 i forhold til Bs atferd på tidspunkt 1 kalkuleres. Dernest vurderes Bs atferd på tidspunkt 2, gitt at A har intervenert mellom tidspunkt 1 og tidspunkt 2. Først må altså en endring i Bs atferd mellom de to tidspunktene registreres, dernest kan denne endringen i atferd årsaksforklares til As intervensjon.

Forfatterne viser imidlertid at det er lite sannsynlig at det er slik folk foretar sine vurderinger. I praksis vil de være påvirket både av objektive og subjektive egenskaper ved situasjonen. De forsøker å se sine egne handlinger i et mest mulig positivt lys. Dessuten tilpasser de gjerne sine konklusjoner til ønskete resultat, eller resultat i henhold til bestemte normer.

I Schopler og Laytons (1974) forståelsesramme vil vi kunne få ulike attribueringer avhengig av om vi spurte innflytelsesagenten A, målpersonen B eller en observatør om å attribuere innflytelsen i en bestemt samhandlingssituasjon. De fleste studiene de refererer⁹ til er relasjoner hvor respondenten er den som er i posisjon til å utøve innflytelse over andre, f.eks. en lærer - student relasjon eller en terapeut - klient relasjon. Tesen er at avhengig om Bs tilstand på tidspunkt 2 vurderes som positiv eller negativ vil respondentens vurderinger være styrt av behovet for å beholde sitt selvbilde.

Attribusjon av egen innflytelse

Tar vi utgangspunkt i det teoretiske paradigme, vil A attribuere makt til seg selv hvis hans/hennes interaksjon med B har ført til en forandring i B som ikke var predikerbar ut fra Bs tilstand på tidspunkt 1, men predikerbar ut fra As intervensjon. Thibauts og Rieckens studie fra 1958 (ref. Tedeschi 1972) viste imidlertid at andre hensyn kan prege vurderingen. De gjennomførte et eksperiment hvor respondenten fikk i oppgave å overtale folk til å donnere blod til Røde Kors. Det var to grupper som skulle overtales; en

⁸ Schopler og Layton bruker begrepet "power", men i samme betydning som vår definisjon av relativ innflytelse.

⁹ Dette gjelder også forskningsfeltet generelt.

høystatus-gruppe og en lavstatus-gruppe. Alle i begge gruppene sa seg villig til å donnere blod. Teoretisk sett ble det derfor utøvd like mye innflytelse i begge gruppene. Respondentene (A) opplevde det imidlertid ikke slik. De forklarte høystatus-gruppens ettergivelse ut fra interne egenskaper, dvs. at mål-personene sa seg villig etter eget for godtbeholdende. Deres potensielle motmakt ble tolket som så sterk, at ettergivelse ble forklart ut fra målpersonenes egne egenskaper. Respondentene tilskrev altså ikke seg selv innflytelse. Imidlertid ble lavstatus-gruppens ettergivelse forklart eksternt, dvs. at de gav etter for overtalelse. I en slik kontekst attribuerte A innflytelsen til seg selv. Eksemplet viser at selv om den faktisk utøvde innflytelsen fortøner seg som den samme, vil andre egenskaper ved en relasjon påvirke fortolkningsrammen. Denne mekanismen refererer seg til normative forventninger, hvor man tolker resultatet inn i bestemte fortolkningsrammer.

Johnsen, Feigenbaum og Weiley (1964) viser i sin studie en klar selvhevdelseeffekt. I en simulert lærer - student relasjon, fikk "læreren" i oppgave å lære en fiktiv student matematiske ferdigheter. Hver lærer skulle forholde seg til to studenter, hvor den ene viste konsekvent gode prestasjoner, men prestasjonene til den andre studenten varierte. "Læreren" rapporterte å ha innflytelse på de studentene som forbedret seg underveis, men ikke over de som forble dårlige. Gjennomgående dårlige prestasjoner ble attribuert til egenskaper ved studenten. Dette resultatet er blitt repetert av Beckman (1970). Konklusjonen er at folk tar lettere ansvar for positive resultater, mens de har en tendens til å fraskrive seg ansvar for negative resultater.

Posisjon og attribusjon av innflytelse

Selvhevdelsesmekanismene vil gi ulikt utslag i attribuering av innflytelse avhengig av posisjon i samhandlingssituasjonen. Hvis de samme selvrettferdigelsesmekanismene gjør seg gjeldende for B som for A, vil også B attribuere positive resultater til seg selv, og negative resultater til A. A og B vil gi ulike vurderinger dersom ingen av dem liker resultatet, de vil da ifølge denne tankegangen begge fraskrive seg ansvar for utfallet - f.eks. skylde på hverandre. Hvis begge liker resultatet, vil de begge ta ansvar for utfallet. Det blir da vanskelig for en utenforstående å bestemme hvem som gir en riktig vurdering.

Sammenfall i vurderinger kan vi få når B ikke liker å gjøre det A krever, men A liker det. Da vil både A og B beholde sitt selvbilde ved å tilskrive Bs konformitet til As innflytelse.

Bradley (1978) går grundig igjennom de mest sentrale bidrag som støtter opp under de ovennevnte hypoteser. Han kritiserer mye av denne forskningen for å legge opp til situasjonen hvor selvrettferdigelses- og selvhevdelsesstrategier blir stimulert av selve eksperimentet. Han trekker frem betingelser hvor slike mekanismer er mer sannsynlige; a) i situasjoner hvor individets atferd er synlig, b) når individet har mange valgmuligheter, og dermed føler seg ansvarlig for utfallet, c) i situasjoner hvor partene er sterkt engasjert og d) i situasjoner som produserer høy selvbevissthet. Hvis dette er tilfelle vil vurderingene være mer motivert av å presentere et bestemt bilde av seg selv overfor andre for å bevare sitt eget selvbilde.

DISKUSJON

Det er grunn til å stille spørsmål om folks vurderinger i det store og hele er meget tvilsomme i forskningssammenheng. Kruglanski og Ajzen (1983) er ikke av den mening. De hevder at folk er subjektivt logiske, og at avvik fra et eller annet definert kriterium ikke trenger å representere feil i folks vurderinger. I prinsippet vil all kunnskap være "biased" på en eller annen måte, men trenger ikke å være feil av den grunn. Kruglanski og Ajzen er kritiske til bestemmelse av kriteriemål som absolutte normer. De mener subjektive vurderinger representerer kunnskap, som er relevant, selv om det kan være vanskelig å finne den nøyaktige matematiske eller statistiske formel bak vurderingene.

Ericsson og Simon (1984) er av samme mening. De hevder at behaviorismen bidro til å svekke tilliten til verbale rapporteringer. Verbale rapporteringer fikk ord på seg for å være myke data i motsetning til harde data som var synlige og det hersket intersubjektiv enighet om. Ericsson og Simon hevder, imidlertid, i likhet med andre (Nisbett et al. 1977b; Wyer et al. 1986) at kvaliteten på folks subjektive rapporteringer av ulike fenomen er avhengig av hvor tilgjengelig informasjon om det relevante fenomen er. F.eks. vil avstanden i tid mellom hendelse og vurdering spille en rolle. Jo nærmere i tid hendelsen er, jo større sannsynlighet er det for at informasjon om hendelsen er lagret i korttidsminnet og dermed er relativt lett tilgjengelig.

Uavhengig av standpunkt i denne diskusjonen, kan vi vel enes om at for å vurdere en type mål på et fenomen, må vi ha et eller annet holdepunkt å vurdere det i henhold til. Kenny og Albright (1987) trekker frem fem typer kriterieskårer (criterion scores) som er blitt brukt i litteraturen; a) selv-rapport vurderinger, b) tredje-persons vurderinger, c) objektive mål, d) gjennomsnittsvurderinger og e) operasjonelle kriterier. Selv-rapportering som kriterium er når respondenten blir spurt å oppgi en kriterieskåre.

Validiteten av en slik fremgangsmåte kan en selvfølgelig sette spørsmålsteget ved. Tredje-person vurderinger kan være ekspertvurderinger eller vurderinger av noen som kjenner respondent og situasjon meget godt, f.eks. ektemake. Objektive kriterier er variabler som måles med lite eller ingen menneskelig vurdering (f.eks. hjerterate, tid o.l.). Gjennomsnitt av flere respondenters vurdering av samme fenomen kan også brukes som et kriterium. Tankegangen bak dette er at respondentene generelt er enig og har rett i sine vurderinger. Men konsensus eller enighet er en nødvendig, men ikke tilstrekkelig betingelse for nøyaktighet. Respondentene kan ha tendens til samme responskjevheter. Faktisk er det lettere å vurdere situasjoner hvor respondentene er uenige. Da må i hvert fall en av dem ha feil (Funder 1987). Operasjonelle kriterier defineres som instruksjoner som gis til subjektene, f.eks. at alle blir oppfordret til å lyve. Status for kriteriet blir altså gitt i selve oppgaven, såkalt konstant kriterie data struktur.

I forrige kapittel kom vi frem til en foreløpig operasjonalisering av en teoretisk basert definisjon på relativ beslutningsinnflytelse. Denne definisjonen vil være utgangspunkt for videre operasjonalisering i empiriske målbare begrep. Med referanse til Kenny og Albright sine kriterietyper, vil vår teoretisk avledete definisjon fungere som et slags objektivt kriteriemål. Ved å teste sammenhengen mellom de objektive kriteriemålene og de subjektive vurderingene, gitt ulike handlingsrom, kan vi vurdere om de omtalte psykologiske mekanismer gjør seg gjeldende i de subjektive rapporteringene av relativ innflytelse.

OPPSUMMERING - KAPITTEL 2 OG 3

Vi har nå avklart viktige teoretiske kriterier for oppnåelse av innflytelse i topersonsbeslutninger (kap.2). I kapittel 3 har vi sett på faktorer som kan bidra til at *subjektive* rapporteringer på relativ beslutningsinnflytelse kan bli et dårlig forskningsgrunnlag. Med utgangspunkt i dette kan vi formulere overliggende hypoteser og utrede implikasjoner for design, altså

- hvilke spørsmål er det ønskelig å få svar på?, og
- hvilke krav stilles til design?

Generelle forskningsspørsmål

Det generelle forskningsspørsmålet er å teste sammenhenger mellom *forskjellige* mål på relativ beslutningsinnflytelse. Gjennomgangen av de to foregående kapitler har vist oss at det er flere typer beslutningssituasjoner (handlingsrom) og flere faktorer som kan påvirke subjektive vurderinger av relativ innflytelse. Vi må forsøke å fange opp denne variasjonen i vår studie, samtidig som vi kan ivareta vår overliggende målsetting. Det er to typer sammenhenger vi vil søke å få svar på, nemlig å

- teste i hvilken grad det er *intersubjektiv enighet om relativ beslutningsinnflytelse*
- teste i hvilken grad det er *korrespondanse mellom subjektive vurderinger og teoretisk baserte mål på relativ beslutningsinnflytelse*

Den generelle hypotesen er at :

Sammenhengen mellom de forskjellige målene på relativ beslutningsinnflytelse vil være avhengig av beslutningsbetingelsene gitt i det strategiske handlingsrommet.

Grad av intersubjektiv enighet og grad av korrespondanse mellom teoretisk avledete og subjektive mål på relativ beslutningsinnflytelse vil variere avhengig av kompleksiteten i det strategiske handlingsrommet .

Beslutningssituasjonen vil variere avhengig av det strategiske handlingsrommet. Behovet for å forenkle oppgaven (suboptimalisering, enkel heuristikk) eller behovet for å gi svar ut fra bestemte motiv (selvhevdelse og selvforsvar) i sine subjektive rapporteringer, vil dermed også variere avhengig av det strategiske handlingsrommet. Dette kan ha konsekvenser for de sammenhengene vi ønsker å studere.

Vi antar at jo mer komplisert handlingsrommet og beslutningsprosessen er, jo vanskeligere blir det for subjektene å vurdere den relative innflytelsen. Er denne antakelsen riktig, vil vi få høyere grad av intersubjektiv enighet og større korrespondanse mellom de ulike målene på relativ beslutningsinnflytelse jo enklere det strategiske handlingsrommet er. Kompleksiteten av handlingsrommet er bestemt av konfigurasjonen

av alternativene. En situasjon med preferanselikheter (fig. 2.3 og fig. 2.4) gir det enkleste handlingsrommet. Dernest kommer et rent konfliktpill med klart definerte posisjoner mellom aktørene (fig. 2.2). Det mest komplekse handlingsrommet er en forhandlingsmodell (fig. 2.1) hvor aktørene kan forhandle seg frem til den beste løsningen for begge parter.

I en situasjon med preferanselikheter mellom aktørene, kan vi tenke oss at det er relativt enkelt å komme frem til en felles beslutning. Aktørene er jo enige i utgangspunktet. Er beslutningsprosessen rask og ukomplisert, vil aktørene få mindre informasjon å forholde seg til i sine vurderinger av den relative innflytelsen. Partene trenger bare å forholde seg til at de var enige om felles løsning i utgangspunktet. Det er altså en situasjon hvor handlingsrommet ikke gir mulighet for en av partene til å ha mer innflytelse enn den andre over beslutningsutfallet. Dersom subjektene likevel rapporterer at en av partene har oppnådd innflytelse, må det tilskrives andre forhold enn det som skjer i selve beslutningssituasjonen. F.eks. kan vi tenke oss at den av aktørene som vanligvis får mest innflytelse på et bestemt beslutningsområde, også oppfatter seg som å ha mest innflytelse selv når det er preferanselikheter mellom aktørene. Dvs. at han/hun bruker *a priori* teorier om fordelingen av innflytelsen, og tar dermed ikke hensyn til informasjon i den konkrete beslutningen. Vi forventer likevel at det vil være relativt høy intersubjektiv enighet og stor grad av korrespondanse mellom de teoretiske og subjektive målene i en situasjon med preferanselikheter.

I et rent konfliktpill er posisjonene så klart definerte at en skulle forvente at partene vet hvem som får sine preferanser best ivaretatt i en felles beslutning. På den andre siden kan vi tenke oss at andre faktorer kan påvirke de subjektive vurderingene. Det kan av ulike årsaker være vanskelig å innrømme eller å ta ansvar for innflytelse, altså selvhvedelses- eller selvforsvarsmekanismer. Vi kan derfor få "feil"-rapporteringer av innflytelse i et rent konfliktpill. Dersom begge partene underreporterer innflytelsen i et rent konfliktpill, blir den intersubjektive enigheten et resultat av falsk konsensus. I den grad et rent konfliktpill fører til tidkrevende forhandlinger, kan dette påvirke subjektens vurderinger idet informasjonsmengden blir for krevende. Det kan være vanskelig å holde rede på de opprinnelige posisjonene gjennom lengre forhandlinger. Vi har i kapittel tre sett at folk i slike tilfeller gjerne velger suboptimale strategier i sine vurderinger.

I den grad aktørene benytter seg av forhandlingsmulighetene stiller et forhandlingsspill større krav til de subjektive vurderingene. De skal ikke bare ha oversikt over egne preferanser i forhold til et felles *forhandlet* resultat. De skal også ha samme informasjon for partnerens vedkommende. Det kan være vanskelig å holde oversikt over hvem av

partene som har gitt eller fått mest i en forhandlingssituasjon. I slike situasjoner kan folk ha behov for å forenkle oppgaven (enkel heuristikk), eller de gir mer eller mindre lettvinne vurderinger.

Folk har altså en tendens til å presentere seg selv på bestemte måter i sosiale sammenhenger. Dette gir seg utslag i bestemte svarprofiler (respons-sett), når de blir pålagt oppgaver om å gi sine vurderinger av sosiale fenomen. Dersom vi innhenter informasjon fra begge aktørene i en topersonsbeslutning, er det ikke unaturlig å forvente at de kan være uenige i sine vurderinger om relativ beslutningsinnflytelse. For å vurdere om den intersubjektive enigheten er bygget på reelt eller "falsk" grunnlag, må vi ha holdepunkter for å foreta en slik vurdering. Holdepunkter for slike vurderinger vil i denne studien være de teoretisk avledete målene på den relative innflytelsen.

Grad av samsvar mellom to maksimalt forskjellige måter å måle samme fenomen på, betegnes som konvergent validitet. Grad av korrespondanse mellom de subjektive vurderingene og de teoretiske definisjonene vil være uttrykk for konvergent validitet.

Mer spesifikke hypoteser vil bli presentert i forbindelse med dataanalysen i kapittel 5. Hypotesene blir formulert i henhold til de analysemetodene som blir benyttet.

Implikasjoner for design

Diskusjonen av spill- og bytteteorien definerer noen klare betingelser for utøvelse av makt og oppnåelse av innflytelse i felles beslutningstaking. Vi skal her redegjøre for hvilke krav dette pålegger en studie som har til hensikt å belyse disse forholdene empirisk.

Symmetrisk gjensidig avhengighet

Det kreves at beslutningsdeltakerne opplever et gjensidig avhengighetsforhold til hverandre i en konkret beslutning. Dette skal være en reell gjensidig avhengighet og ikke det som benevnes som reaktiv eller pseudoavhengighet. Dersom det er et balansert gjensidig avhengighetsforhold ($D_{AB} = D_{BA}$) mellom partene, er det også åpent hva utfallet vil bli. Det har liten interesse å studere en relasjon hvor ressursene er så assymmetrisk fordelt at resultatet er gitt på forhånd. Da er det de strukturelle forhold og ikke samhandlingssituasjonen som bestemmer utfallet. Det kreves altså at forskeren kan konstruere/skape en samhandlingssituasjon hvor partene opplever en gjensidig

avhengighet, og at de er motivert til å ivareta sine egne interesser i forhold til et beslutningstema.

Motiverende beslutningstema

Beslutningstema må velges slik at partene føler en viss realisme knyttet til forhandlingen og beslutningene. Det nytter lite å bygge opp en gjensidig avhengighet rundt partene, dersom de i liten eller ingen grad bryr seg om utfallet fordi beslutningstema er likegyldig. Incentiv og motivasjon til forhandlinger vil både være bestemt av engasjement i relasjonen og engasjement i selve beslutningen. De må føle at de kan oppnå noe positivt ved å investere i forhandlingene - SN_{ALT} må vurderes lavt. Det bør legges opp til et bilateralt monopol, hvor det gode det skal forhandles om bare kan oppnås gjennom forhandlinger i relasjonen.

Kvantifiserbare preferanser

I den teoretiske definisjon av relativ innflytelse inngår en preferanse/nytteberegning. For å oppnå et slikt mål må det altså være mulig å kvantifisere aktørens preferanser eller nytte i henhold til det valgte beslutningstema. Det bør være mulighet for beregning av både tilnærmet "objektive" og tilnærmet "subjektive" preferanser.¹⁰ Objektive preferanseberegninger vil være definert i henhold til teoretiske kriterier. Subjektivt definerte preferanser vil ta utgangspunkt i subjektets egne evalueringer av tilgjengelige alternativ.

Handlingsrom for valg

Dersom preferansene er beregnbare, er det også mulig å plassere tilgjengelige alternativer i henhold til en slik beregning. Det er nødvendig for forskeren å ta kontroll over denne variabelen, da handlingsrommet bestemmer graden av konflikt mellom aktørene. Hypotesen er jo at handlingsrommet vi ha konsekvenser for sammenhenger mellom de ulike målene på relativ beslutningsinnflytelse. Én betingelse for makt og innflytelse, er at det må ha vært en viss grad av konflikt til stede. Har ikke forskeren noen sjekkpunkter for at denne betingelsen er oppfylt, kan hun/han risikere å få rapporter som tilskriver innflytelse til en av partene også når handlingsrommet ville gjøre slike begreper meningsløse, f.eks. når beslutningssituasjonen er preget av preferanselikheter. I likhet med teoretiske spill er det også i empirisk sammenheng viktig å ha en viss kontroll og oversikt over handlingsrommet for valg når en skal beskrive løsningene.

¹⁰ Vi bruker begrepet "tilnærmet", idet litteraturen er noe uenig om hvordan et individs nyttefunksjon skal beregnes, jfr. Nydegger og Owen (1974) og Roth og Malouf (1982).

Kontroll over irrelevante faktorer

I beskrivelser av beslutningsspill, forutsettes eller holdes en rekke faktorer konstant. For ikke å bli overveldet av irrelevante faktorer, bør dette også tilstrebes i empirisk forskning. Dersom beslutningsenhetene, beslutningstema og beslutningskontekst er svært forskjellig, vil det være vanskelig å forklare årsaker til variasjon. I situasjoner hvor kontroll av flere forhold er nødvendig, anbefales som regel eksperimentelle design.

I neste kapittel skal vi forklare hvordan vi har oversatt disse kravene i konstruksjonen av et eksperimentelt beslutningsscenario.

KAPITTEL 4

METODE - BESLUTNINGSSCENARIO

INNLEDNING

Vår målsetting var å utvikle et beslutningsscenario for to gjensidig avhengige aktører som inngikk i reelle forhandlinger om et engasjerende tema. Scenariet skulle gjøre oss istand til å få *oversikt og kontroll* over flere faser i en beslutningsprosess. Vi måtte, som redergjort for, både kunne beregne aktørenes preferanser og skaffe oss kontroll over det strategiske handlingsrommet for felles valg.

Dette var ambisiøse målsettinger, som stilte bestemte krav til valg av

- a) beslutningsenhet,
- b) beslutningstema, og til
- c) oppsettet av selve beslutningsscenariet.

Vi ønsket å skape en situasjon om gav mulighet til å kontrollere og manipulere viktige faktorer, samtidig som resultatene kunne ha en viss overførbarhet til reelle topersonsbeslutninger.

BESLUTNINGSENHET

Den minste og enkleste sosiale enhet er relasjonen mellom to individ - en dyade. Dyadiske relasjoner blir mye brukt både i teoretiske eksemplifiseringer (se kapittel 2) og som empirisk analyseenhet i studier av relasjonelle tema, som makt, innflytelse, forhandlinger osv. Relasjonen er enkel nok til at forskeren kan holde oversikt over aktørene og samspillet i relasjonen. Dyadiske relasjoner kan imidlertid variere i karakter.

Innenfor forskningsfeltet - interorganisatoriske relasjoner - består gjerne den dyadiske relasjonen av aktører som representerer hver sin organisasjon. Forholdet mellom organisasjoner kan studeres gjennom forholdet mellom strategiske aktører, f.eks. i en forhandlingssituasjon hvor aktørene opptrer på vegne av organisasjonene (Achrol, Reve & Stern 1983; Frazier 1983). For å skape en forskningsmessig håndterlig situasjon, er

det derfor vanlig å velge strategisk plasserte aktører som nøkkelpersoner i interorganisatoriske relasjoner. Vi kan kalle dette "representative" dyader da aktørene i prinsippet ikke representerer egne interesser, men handler ut fra et tildelt mandat. "Representative" dyader er en forskningsmessig praktisk forenkling av virkeligheten. Å bruke nøkkelinformanter til å beskrive organisasjoners atferd, har likevel sine begrensninger (Phillips 1981). Handlingskonteksten til den enkelte aktør beholder sin kompleksitet på tross av teoretiske forenklinger. Det kan derfor bli vanskelig for forskeren å få oversikt over faktorer som påvirker aktørenes vurderinger av f.eks. makt og innflytelse.

Ad hoc - dyader/grupper er svært vanlig i eksperimentell spill- og bytteteori (Kelley & Thibaut 1978; Roth & Malouf 1982). Aktørene blir her tildelt roller i et av forskeren oppsatt spill. Bruk av ad hoc-grupper i en eksperimentell forhandlingskontekst er relevant når vi ønsker å teste "universalistiske" trekk ved en analyseenhet [Calder 1981 #78], dvs. når en forventer at det ikke spiller noen rolle hvem en velger som deltakere i spillet/eksperimentet. Bruk av ad hoc-grupper har vist seg å være en robust tilnæringsmåte til forskning på ulike elementer i spill- og forhandlingsteori. Roth (1982) brukte studenter til å forhandle om deling av en dollar, som test på sentrale aksiomer i forhandlingsspill. Resultatene var i postulert retning. En kritikk mot bruk av ad-hoc grupper har vært mangel på realisme i undersøkelsessituasjonen, slik at spillet blir kunstig og baseres på såkalt pseudoavhengighet (Corfman 1987; Tedeshi, Schlenker & Bonoma 1973).

Alternativet blir da å ta utgangspunkt i en "naturlig" dyade, som består av aktører som står i et virkelig gjensidighetsforhold til hverandre, f.eks. ektepar, kamerater, arbeidstaker-arbeidsgiver, kollegaer o.l. Valg av en slik type relasjon krever imidlertid at forhandlingstema er relevant for relasjonen. Man skaper ikke mer reell gjensidig avhengighet ved å få et ektepar til å forhandle om leveransebetingelser mellom en produsent og grossist. Da vil nok en "representativ" eller ad hoc-gruppe være mer egnet. En "naturlig" dyade er imidlertid godt egnet dersom det er viktig for studien at partene opplever reell gjensidig avhengighet.

En analyseenhet som består av mer enn en aktør, stiller større krav til hele forskningsprosessen enn om analyseenheten var et individ. Å få aksess til et tilstrekkelig antall analyseenheter som passer i vårt design, er et problem. De tre dyade-kategoriene vil ivareta ulike forskningsmessige behov. Ad hoc-grupper bestående av studenter er relativt lett å rekruttere i et større antall, og er derfor den vanligste løsningen for å realisere behovet for utvalg som gir grunnlag for statistisk styrke. Dyader med

utgangspunkt i større organisasjoner har den fordel at en får sagt noe om store og viktige aktører. Når mange analyser på organisasjonsnivå er casestudier, er det fordi det er vanskelig å rekruttere større utvalg med sammenliknbare enheter.

I vår teoretiske gjennomgang understreket vi viktigheten av gjensidig avhengighet mellom aktørene i en forhandlingssituasjon. Ved valg av analysenhet la vi mest vekt på at partene skulle kunne forhandle om et felles gode på en så realistisk måte som mulig, og at utvalget skulle være stort nok til å foreta statistiske analyser.

Vi valgte ektepar/samboere som analyseenhet. Corfman (1987) fremhever ektepar/samboere som en svært viktig analyseenhet i konsumentforskningen. For det første er det en sentral beslutningsenhet i seg selv, som det er viktig å få innsikt i. For det andre kan resultatene fra analyse av denne enheten overføres til andre sosiale enheter. Bruk av ektepar for å illustrere spillteoretiske situasjoner er svært vanlig både i empiriske studier og teoretiske diskusjoner (Becker 1974; Corfman 1987; Kelley et al. 1978; Osmond 1980; Pruitt 1981; Schelling 1960). Vårt valg av analyseenhet er i den forstand et konservativt valg.

Ektepar/samboere er en selvstendig og strukturelt enkel relasjon. Den har selvstendig sosial status som en dyadisk relasjon, og det er en definert og avgrenset sosial enhet. Både omgivelsene og partene selv oppfatter seg som en naturlig dyade i bestemte sammenhenger. Relasjonen er enkel i den forstand at rollene i dyaden i utgangspunktet ikke er definert innen et større hierarki. Det er dermed mulig å oppnå et relativt homogent utvalg, hvor variasjon i ytre kjennetegn mellom dyadene kan reduseres til et minimum.

Ektepar/samboere er en analyseenhet som også er forbundet med visse ulemper. Det er en relasjon med en historie og forventninger om fremtiden. Subjektive fortolkninger av hva som skjer i konkrete samhandlingssituasjoner (herunder innflytelse), vil være preget av dette. Koplingene mellom ektepar/samboere er tette og mange. Forskeren kan dermed få begrenset innsikt i det som skjer i en samhandlingssituasjon.

Ulike forhold, som forskeren vanskelig kan kontrollere, kan gi seg utslag i forløpet av selve beslutningsprosessen og de fortolkninger aktørene legger til grunn. Valg av analyseenhet ble derfor en avveining mellom behovet for eksperimentell kontroll og realisme. Hvordan vi har lyktes vil først vise seg i analysene av empirien.

Kjennetegn ved utvalget

Utvalget bestod av 59 par fra to boligområder i Bergen. Nesten alle parene har hjemmeboende mindreårige barn - de fleste i småbarnsfasen.

En vanlig måte å bestemme likheten innen en gruppe er å vurdere den etter sosioøkonomiske kjennetegn, som f.eks. utdanning, yrke og inntekt. Disse forholdene henger naturlig nok sammen. Det var ikke noen store skillelinjer innen utvalget på disse egenskapene. 30 av parene ble rekruttert fra Nattland Studentby. For å bo her måtte minst en av partene være under utdanning på universitet/høgskolenivå. De fleste av de øvrige parene ble rekruttert fra et rekkehusområde i Åsane. I denne gruppen var de fleste etablert i lønnet yrkesliv. Begge boligområdene består av identiske rekkehus, og er preget av at der bor familier i svært lik livssituasjon. Det er med andre ord små forskjeller mellom husholdningene innen de to boligområdene.

Utdanningsmessig og lønnsmessig lå studentparene naturlig nok noe etter den andre gruppen. Studentparene var i ferd med å ta utdanning, mens de andre parene stort sett var etablert i lønnet yrkesliv. Typiske utdanninger var lærere, adjunkter, siviløkonomer eller sykepleiere.

Gjennomsnittsalderen for mennene var 28,9 år og for kvinnene 27,6 år. Eldste ~~mann~~ mann var 42 år og yngste var 22 år. Eldste kvinne var 38 år og yngste 22 år. Det var stort sett liten innbyrdes aldersdifferanse innen de enkelte relasjonene. 71% av parene var innenfor en differanse på $(\pm) 2$ år, 53% av parene hadde bodd sammen i fire år eller mindre, 37% i 5 til 9 år, mens resten (10%) hadde bodd sammen i over 10 år.

Utvalget er ikke rekruttert ut fra kriterier om representativitet i henhold til en bestemt populasjon. Det er den interne validitet som har stått i fokus her.

Gjensidig avhengighet

Vi søkte å oppnå et mest mulig homogent utvalg (like dyader), for å utelukke *eksterne* kilder til variasjon. Gjensidig avhengighet har, imidlertid, å gjøre med likheter og ulikheter *internt* i dyaden. Den gjensidige avhengighet mellom ektefeller/samboere i den tidlige etableringsfasen er diskutert av flere (Lopata 1971; Scanzoni & Szinovacz 1980). I de tidlige familiefaser er rollene uklare og den gjensidige avhengigheten stor. Ferber og Lee (1974) gjennomførte en studie av fordelingen av økonomiske oppgaver hos nygifte par og hos de samme parene 2 år etter. Det viste seg at i den første fasen var partene

innstilt på lik fordeling av alle oppgaver, over tid ble gjerne rollene i den økonomiske arbeidsdelingen mer spesialisert.

Reell gjensidig avhengighet forutsetter også en viss grad av symmetri i forholdet (Kelley et al. 1978; Thibaut & Kelley 1969). Dvs. at partene stiller noenlunde likt mht. fordeling av ressurser for den aktuelle beslutning. Svært asymmetrisk ressursfordeling i en relasjon - en svak og en sterk aktør - gjør ofte resultatet forutsigbart og dermed lite interessant å studere (Bonoma 1976) .

Ved å velge ektepar/samboere i tidlige familiefaser, får vi en analyseenhet hvor partene er vant til å forholde seg til gjensidig avhengighet og forhandlinger. Denne gjensidige avhengigheten kan overføres til den eksperimentelle forskningssituasjonen, hvis beslutningstema oppleves som relevant og realistisk.

BESLUTNINGSTEMA

Det er veldokumentert at menn og kvinner utvikler spesialiserte roller og ansvarsområder i ekteskapet. Vi snakker gjerne om typiske manns- og kvinnedoméner. Ved valg av beslutningstema burde vi unngå disse typisk spesialiserte doménene, idet partene i en slik situasjon vil stille ulikt med hensyn til kompetanse, ressurser og engasjement. Beslutningstema burde være like relevant og engasjerende for begge parter.

Vi gjennomførte en kvalitativ forstudie på 10 ektepar (Kleppe 1987) for å få oversikt over rollespesialisering på forskjellige beslutningsområder. Her kunne vi også støtte oss til Davis og Rigaux (1974) studie over ektepars persepsjon av innflytelse i forbrukerbeslutninger. De grupperte på basis av sin empiri de viktigste forbrukerbeslutningene i fire kategorier; a) mannsdominerte, b)kvinnedominerte, c) autonome og d) synkratiske. To dimensjoner var utgangspunkt for grupperingen; grad av rollespesialisering og relativ innflytelse på beslutningen. Mannsdominerte beslutninger er beslutninger som tilhører mannens beslutningsdoméne (rollespesialisering), og hvor kvinnen har liten eller ingen innflytelse. Kvinnedominerte beslutninger representerer det samme for kvinnens vedkommende. Autonome beslutninger er beslutningsområder hvor begge ektefellene er like aktive, men de samhandler ikke når de tar beslutningene. Denne kategorien rommet færrest beslutninger. Synkratiske beslutninger representerer lik fordeling av relativ innflytelse og liten grad av rollespesialisering. Dette er beslutninger hvor begge partene deltar aktivt i alle faser av beslutningsprosessen.

Det var opplagt at vi måtte unngå å velge et beslutningstema innenfor de tre første kategoriene. Vi burde finne et beslutningstema innenfor det synkratiske beslutningsområdet. Typiske synkratiske beslutningstema var i Davis og Rigeaux studie: Underholdning, møblering, bolig, skole spørsmål og ferier (Davis & Rigeaux 1974).

Også i vår forstudie fremstod valg av ferie som et synkratisk beslutningstema, som det samtidig knyttet seg sterke preferanser og mye åpenhet til. Parene syntes å like å diskutere sine feriepreferanser og ønsker, kanskje fordi dette var et beslutningstema det knyttet seg positive forventninger til. Dessuten kom det frem at ektefellene/samboerne hadde ulike ferieønsker, og at dette derfor var et tema de diskuterte og forhandlet om. Skulle beslutningstema ha noen relevans for en studie av konflikt og innflytelse, måtte det være et tema hvor det var vanlig med ulike ønsker og preferanser. Valg av ferie syntes å være et slikt tema.

Ved å ta utgangspunkt i en feriebeslutning, tilfredstilte vi følgende viktige kriterier;

- et positivt engasjerende tema og
- et tema som ikke diskriminerte partene i utgangspunktet (et synkratisk beslutningstema).

Engasjement

Selv om temaet er engasjerende i seg selv, er det ikke garantert at aktørene ville la seg engasjere i en konstruert beslutningssituasjon. For å skape ytterligere realisme i selve beslutningssituasjonen, lot vi parene delta i et lotteri hvor de hadde mulighet til å vinne den feriereisen de forhandlet om i scenariet. Premien/ferien var definert som en gevinst parene kunne oppnå i felleskap (et felles gode). De kunne bare oppnå premien ved å følge det opplegget forskerne hadde definert. Verdien på premien var kr 8000,-, og resultatet forelå senest en måned etter at de deltok i eksperimentet. Parene ble rekruttert gjennom en invitasjon til å delta i et lotteri om en feriereise. De visste imidlertid ingen ting om selve undersøkelsesopplegget før de selv deltok. Vi forsøkte å skape en situasjon som både gjennom valg av analyseenhet, beslutningstema og beslutningssituasjon bygget opp under partenes følelse av gjensidighet og engasjement. Lotteriet hadde til hensikt å tilføre en viss grad av realisme inn i situasjonen. Parene hadde relativt stor mulighet (1/70) for å vinne den valgte feriereisen. Nærheten i tid mellom deltakelse i lotteriet og trekningen av premien, bidro nok også til engasjement.

For å gjøre situasjonen mest mulig naturlig og avslappet, ble alle parene intervjuet i sine respektive hjem. De valgte selv intervjutidspunkt. De fleste valgte å bli intervjuet om kvelden (etter barnas sengetid). Det var samme intervjuer for nesten alle parene,¹¹ slik at situasjonen ble holdt så konstant som mulig for å redusere tilfeldige feilkilder på grunn av intervjusituasjonen. Intervjuene ble gjennomført våren 1988.

BESLUTNINGSSCENARIO

Scenariet er delt inn i to hovedsekvenser med tilsammen 9 definerte faser. Den første sekvensen er en innledende beslutning, hvor partene skal bestemme seg for en ferietype.^① I den andre sekvensen skal de velge en konkret feriereise innenfor den valgte ferietype.^② Den andre sekvensen utgjør den eksperimentelle delen av scenariet, og består av de 6 siste fasene. I løpet av denne sekvensen måtte vi på forhånd utvikle et program for prediksjon av individuelle valg av en feriereise innen et definert alternativsett. Disse alternativsettene var konstruert slik at de representerte tre forskjellige strategiske handlingsrom. Vi skaffet oss nødvendig informasjon for å lage tre teoretisk baserte operasjonelle mål på relativ beslutningsinnflytelse. De subjektive vurderingene fikk vi ved hjelp av spørreskjema.

Det var flere utfordringer ved utvikling av dette beslutningsscenariet, både av teknisk og metodologisk art. En ting var å utvikle et logisk scenario med teoretisk basis. Noe helt annet var det å oversette dette til praksis. Hele konseptet var i utgangspunktet basert på bruk av EDB-verktøy. Det var flere omganger med systematiske tester og mer tilfeldig prøving og feiling før vi hadde et program og et opplegg som fungerte. De viktigste testene og valgene vil bli omtalt kronologisk slik de hører hjemme i de ulike fasene i eksperimentet.

Bruk av tid var dessuten et viktig hensyn i den praktiske gjennomføringen. Det hele måtte foregå innenfor en relativt kort tidsramme. Vi endte opp med et oppsett som totalt varte i ca. 1 time, hvor det ikke var opphold mellom de enkelte fasene i scenariet. Dette var viktig for den eksperimentelle kontroll, idet det ble minst mulig plass for irrelevante eller forstyrrende hendelser mellom enkeltfasene i scenariet. Det er påvist at tid er en faktor som påvirker nøyaktigheten i folks rapporteringer (Ross, Greene & House 1977).

¹¹ To intervjuer ble gjennomført av en forskningsassistent

Beslutningsscenariet er presentert i sin helhet på neste side. Det kan være lurt å bruke dette flytdiagrammet som referanse etter hvert som vi omtaler de enkelte fasene. Rektanglene symboliserer informasjon som er nødvendig for forskerens beregninger og manipuleringer. Diamantene representerer de felles valg dyaden foretar. Sirklene symboliserer subjektene vurderinger av relativ beslutningsinnflytelse.

Sekvens 1 - Valg av ferietype

I denne sekvensen får partene tildelt et visst antall lodd som de skal fordele på de tre ferietypene: Høyfjellsferie, Storbyferie eller Sydenferie. Den ferietypen som partene sammen gav mest lodd til, er den ferietypen som ble utgangspunkt for den eksperimentelle delen av scenariet. Denne beslutningssekvensen er redegjort nærmere for i vedlegg 1. Den er også referert på flytdiagrammet på neste side. Vi skal imidlertid konsentrere oss om neste sekvens, som er fokus for denne studien.

Sekvens 2 - Valg av feriereise

Med utgangspunkt i den valgte ferietypen, skulle partene først hver for seg og dernest sammen komme frem til en konkret feriereise. Vi skal først kort redegjøre for de enkelte beslutningsfasene i scenariets sekvens 2. Deretter vil operasjonaliseringene og gjennomføringen av hver enkelt fase bli nærmere redgjort for.

Fase 4

Partene ble individuelt presentert et skjema hvor de skulle angi grad av ønskelighet på en bipolar syvpunkt-skala for tolv relevante egenskaper ved en feriereise. Denne informasjonen ble umiddelbart lagret inn på PC, hvor vi på basis av den enkeltes skalanoteringer konstruerte den "ideelle" feriereisen for hver av partene. (Se vedlegg 3). Den ideelle feriereisen ble konstruert slik at den hadde de ønskete egenskapene og manglet de egenskapene som ikke var ønsket.

Fase 5

Med utgangspunkt i partenes ideal-alternativ, ble det generert forskjellige alternativsett som på ulike måter reflekterte partens ideal-alternativ. Alternativsettene inneholdt 6 alternative feriereiser, og konfigurerte forskjellige strategiske handlings-rom eller konflikttyper; tvungen konflikt, frivillig konflikt og ikke konflikt. Tvungen

**FLYTDIAGRAM FOR
BESLUTNINGSSCENARIO**

DATA-INPUT:

Sekvens 1

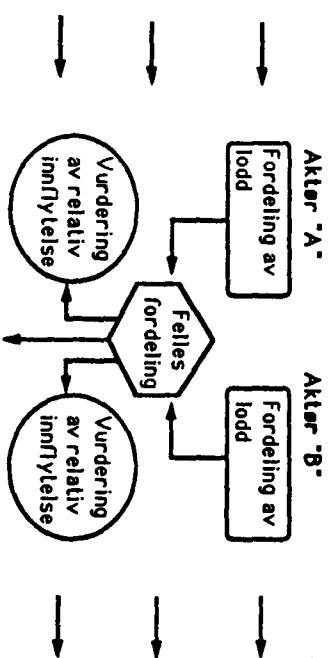
Individuell fordeling av individuelt mottatte lodd (100) på tre ferietyper
 Paret foretar felles fordeling av mottatte lodd (100+100=200) på de tre ferietypene
 Individuelle vurderinger av relativ allokeringssinnflytelse

Sekvens 2

Individuell angivelse av grad av ønskelighet for på en syvpunkt skala for 12 enkeltegenskaper ved en ferietreise innenfor den valgte ferietype
 Punching (i PC) av aktørens skårer for enkeltegenskaper
 Individuell angivelse av grad av ønskelighet for 6 definerte feriereiser, samt individuell valg av én av disse reiseene for dyaden

Felles valg av én av feriereiseene i alternativ-settet
 Informasjon om aktørens respektive ideal-alternativ til halvparten av utvalget. De andre får ikke slik informasjon

Individuell vurdering av relativ beslutningsinnflytelse på felles valg av feriereise.



DATA-OUTPUT:

Sekvens 1

Individuelle preferanser for ferietype:
 $X_{i,a}, X_{i,b}$, hvor X = antall lodd og i = ferietype

Dyadens prioritering av ferietype: $X_{i,ab}$

Definert allokeringssinnflytelse:
$$i = 1 \left(\sum_{i=1}^N (X_{i,a} - X_{i,ab}) - \sum_{i=1}^N (X_{i,b} - X_{i,ab}) \right)$$

Subjektiv allokeringssinnflytelse

Sekvens 2

Videre beslutning med utgangspunkt i $Max = (X_{i,ab})$

Definisjon av ideal-alternativ:

Z_i a ideal = 1 hvis $e_i a > 4$, ellers 0 og
 Z_i b ideal = 1 hvis $e_i b > 4$, ellers 0, hvor
 e_i = evaluering av egenkap i

Generering av 6 feriereiser som representerer konfigurasjonene/ handlingssomnene:
 Tvungen konflikt, Frivillig konflikt og Ikke-konflikt.

Manipulasjonssjekk

Definert relativ beslutningsinnflytelse:

Definisjon 1: $((FV - Beste_s) - (FV - Beste_d))$

Definisjon 2: $((FV - Valgt_s) - (FV - Valgt_a))$

Definisjon 3: $((Bestev_a - EvalFV_a) - (Bestev_b - EvalFV_b))$

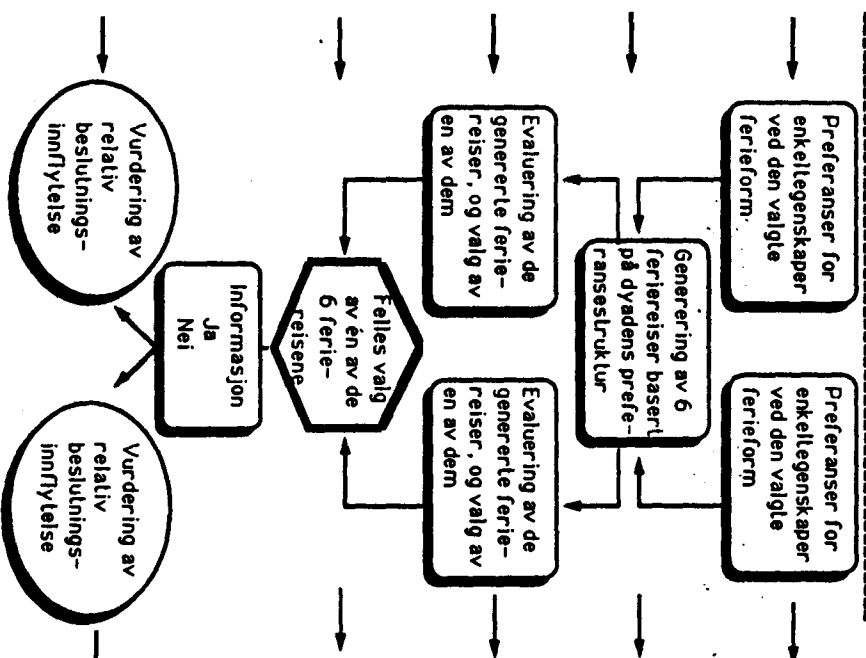
FV=Felles valgt ferietalternativ; Beste=Det best tilgjengelige,

Bestev=Det beste evaluerte, EvalFV=Evaluering av det felles valgte,

a=aktør "A", b=aktør "B"

Presentasjon av aktørens ideal-alternativ

Subjektiv relativ beslutningsinnflytelse



konflikt er en situasjon hvor bare partenes respektive ideal-alternativer er tilstede i alternativsettet. Frivillig konflikt inneholder i tillegg til hver av partenes ideal-alternativer også et kompromissalternativ. Ikke-konflikt situasjonen har bare alternativer som kan defineres som en slags kompromissalternativer. Hensikten var å sette aktørene i ulike forhandlingssituasjoner gjennom de opsjoner de fikk, for så å teste om dette kunne påvirke deres subjektive vurderinger av den relative innflytelsen. Konfliktkonfigurasjon var den sentrale manipulasjonsvariabelen.

Fase 6

Beslutningstakerne ble i denne fasen presentert for et alternativsett med 6 forskjellige feriereiser de kunne velge mellom. Den enkelte fikk i oppgave å studere og sammenlikne feriereisene, som ble presentert i tabellform. Partene angav individuelt grad av ønskelighet for hver enkelt av de 6 feriereisene. De måtte også individuelt velge den feriereisen de hver for seg mente var best for dyaden. Det var kritisk for eksperimentet at deltakerne i denne fasen vurderte alternativene slik vi forutsatte i den teoretiske modelleringen av eksperimentet. Dvs. at det alternativet vi definerte som ideal-alternativ også ble oppfattet og vurdert slik av beslutningsdeltakerne. Manipulasjonsjekkene (side 64 og 65) viste at vi i meget stor grad klarte å predikere partenes preferanser for de 6 alternativene.

Fase 7

I denne fasen skulle partene i felleskap bestemme seg for en av de 6 feriereisene. De kunne fritt utveksle informasjon og bruke den tid de trengte. Den felles valgte feriereisen ble så egenskap for egenskap sammenlignet med partenes respektive ideal-alternativer. Denne sammenligningen er utgangspunktet for beregningen av den teoretisk funderte innflytelsen. Nærmere redegjørelse for dette finnes på side 67.

Fase 8 og fase 9

Den neste oppgaven for partene var å gi en subjektiv vurdering av den relative beslutningsinnflytelsen (fase 9). Før de foretok sine subjektive vurderinger fikk den ene halvparten av utvalget presentert partenes respektive ideal-alternativer, mens den andre halvparten av utvalget ikke fikk slik informasjon. Vi antok at de subjektive vurderingene ville være mer i overenstemmelse med de teoretiske beregningene av den relative innflytelsen for den gruppen som fikk denne informasjonen. Grad av informasjon var den andre manipulasjonsvariabelen.

Vår hovedmålsetting i denne sekvensen var å utvikle
-flere mål på relativ beslutningsinnflytelse med

"objektive"/teoretiske forankringspunkt,
-som vi kunne sammenholde med subjektive vurderinger av
relativ beslutningsinnflytelse, under
-ulike valgbetingelser.

Denne målsettingen stilte flere krav til beslutningsscenariet. For det første måtte vi lage oppsettet slik at vi skaffet oss nødvendig *informasjon* til å definere mål på relativ innflytelse med teoretisk forankring. For det andre måtte vi ha *programmer* og rutiner som kunne håndtere denne informasjonen på en effektiv måte i selve undersøkelsesituasjonen. Disse kravene skulle tilfredstilles samtidig som beslutningstakerne skulle være *motiverte* for reelle forhandlinger og diskusjon.

OPERASJONALISERING AV FASE 4 - PREFERANSER

Vi har tidligere diskutert hvilken informasjon som er kritisk når vi skal bestemme relativ beslutningsinnflytelse i en flerpersonsbeslutning. Flere forskere har vært opptatt av dette ut fra sine spesielle fagsynspunkt (Bacharach & Lawler 1981; Bonoma 1976; Boulding 1964; Corfman 1987; Emerson 1972; Frazier 1983; Kelley et al. 1978; Pruitt 1981; Roth & Malouf 1979; Tedeschi 1972; Thibaut et al. 1969). Disse bidragene er omtalt i den teoretiske diskusjonen. Her vil vi spesielt nevne Schopler og Layton (1974), som har beskrevet dette på en måte som er særlig relevant for vårt formål. For å tilskrive innflytelse til en aktør må en kjenne til aktørens preferanser på et tidspunkt (umiddelbart) før de inngår i et interaksjonsforhold med en annen aktør, tidspunkt - t_1 . På basis av denne informasjonen kan man foreta en sannsynlighetsvurdering eller prediksjon av en bestemt atferd på t_2 , dvs. hva aktøren ville gjort dersom det bare var opp til ham/henne. Denne sannsynlighetsvurderingen sammenholdes med et faktisk utfall på et senere tidspunkt - t_2 - etter at partene har samhandlet. Dersom utfallet på t_2 ikke lar seg naturlig forklare ut fra As tilstand på t_1 , men snarere ut fra Bs tilstand på t_1 , kan en si at aktør B har hatt innflytelse over aktør A - gitt aktørens samhandling mellom t_1 og t_2 .

For å bestemme relativ innflytelse på et teoretisk grunnlag, måtte vi da skaffe oss:

- 1) Informasjon om aktørens preferanser på t_1 , som kunne *predikere en sannsynlig atferd på t_2*
- 2) *Kontroll* over hendelser som inntrådte mellom t_1 og t_2
- 3) *Informasjon* om utfall på t_2 som var *sammenliknbar* og hadde samme format som informasjonen fra t_1 .

Prediksjon av valg (av feriereise)

Konsumentforskningen har naturlig nok vært opptatt av å finne metoder for prediksjon av folks valgførelse. En vanlig problemstilling er prediksjon av konsumentens valg av et produkt innenfor en produktkategori - f.eks. valg av et varemerke blant flere varemerker. Gitt at konsumenten står overfor et valg innenfor et sett med valgbare alternativer - alternativesettet: $(A_1, A_2, A_3, A_4, \dots, A_n)$, hvordan skal vi på forhånd kunne bestemme hvilke av disse konsumenten med størst sannsynlighet vil velge? Vi trenger en modell/teori over de vurderinger og avveininger konsumenten vil foreta i en slik valgsituasjon.

Det er på dette området "multiattributt"-modellene har sin anvendelse (Fishbein 1967; Lancaster 1966). Multiattributtmodellene bygger på følgende logiske forutsetninger, nemlig at

- et produkt blir vurdert eller verdisatt ut fra de egenskaper (attributter) dette produktet har, og at

- forskjellige produkter kan betraktes som ulike pakker av egenskaper¹²

(Ratchford 1975)

Konsumenten forventes å søke etter og velge det tilgjengelige alternativet som gir den beste tilpasning til preferansene for hver enkelt egenskap.

Fishbeins attitydeteori, er vel den enkeltheori som har hatt mest direkte innflytelse på konsumentlitteraturen. Ikke fordi den skiller seg vesentlig ut fra andre som beskriver denne type modeller, men kanskje fordi Fishbein (1973) mer direkte har bidratt innenfor konsumentforskningen med anvisninger for empirisk måling av holdninger til produkter. Vil derfor bruke Fishbeins modell som referansepunkt.

En attityde defineres som en persons generelle følelse av ønskelighet eller uønskelighet i forhold til et stimuli eller et objekt (Fishbein & Ajzen 1975). Teorien tar utgangspunkt i at en holdning til et objekt er en funksjon av holdningen til enkeltegenskaper (attributter) ved dette objektet. Teorien formuleres slik

$$ATTITYDE = f \left(\sum_{i=1}^n b_i e_i \right)$$

12

Disse modellene har anvendelse utover konsumentforskningen, da snakkes det gjerne om objekter, handlinger eller et stimulus. I denne sammenhengen er det et produkt som er objektet eller stimuluset.

hvor b_i uttrykker hvor sannsynlig en person vurderer et objekt å ha en egenskap - i , og e_i representerer en evaluering av vedkommende egenskap (hvor god - dårlig, ønskelig - uønskelig egenskapen er for personen). n er antall egenskaper knyttet til objektet. Grunnelementene i modellen er altså holdningen til enkeltegenskaper ved et objekt. I Rosenbergs modell representerer elementet b_i den enkelte egenskaps verdi (w_i) eller viktighet (Mazis, Ahtola & Klippel 1975). Dette elementet skal da ta hensyn til at noen egenskaper er viktigere enn andre. Holdningen til objektet som helhet er en funksjon av personens holdning til alle enkeltegenskapene ved objektet.

Hva er valgstrategier?

Selv om vi aksepterer at produktvalg foretas på grunnlag av preferanser for enkeltegenskaper, er det ikke gitt hvordan konsumenten kommer frem til et bestemt alternativ innen et alternativsett. Vi kan tenke oss flere valgstrategier i en slik prosess. Hvordan håndterer folk store informasjonsmengder - mange alternativ med mange enkeltegenskaper? Vurderer de alle alternativene på alle egenskapene, eller velger de det første og beste? Det er utviklet flere alternative modeller for å representere ulike valgstrategier.

- ① Konjunktive modeller antar at individet definerer akseptterskler/nivå for hver enkelt egenskap. Under disse tersklene blir ikke alternativet betraktet som akseptabelt. Det er nok at *en* egenskap kommer under denne terskelen for at alternativet blir forkastet. Terskelen for å forkaste et alternativ er dermed lav, og det er en effektiv strategi for å eliminere uønskete alternativer fra alternativsettet. Det kan imidlertid være situasjoner hvor flere alternativer blir definert som tilfredsstillende, eller situasjoner hvor ingen alternativ kommer over de definerte terskelverdier. Da må alternativene vurderes etter en annen strategi. Disjunktive modeller tar også utgangspunkt i terskelverdier, men her forventer en at et alternativ vurderes som akseptabelt dersom det skårer over terskelverdien på én egenskap. En slags satisfieringsstrategi. Selv om graden av akseptabilitet vil øke jo flere egenskaper som overstiger terskelverdien (Schiffman & Kanuk 1987). En disjunktiv strategi kan være effektiv etter at alternativsettet er redusert ut fra en konjunktiv valgstrategi. Konfrontert med ett subsett av "tilfredsstillende" alternativ, kan det være formålstjenlig å velge det første og beste. Er ikke dette tilfredsstillende må alternativene vurderes egenskap for egenskap. Leksikografiske modeller beskriver en slik prosess. En slik leksikografisk strategi er beskrevet av Tversky (1972a 1972b) i hans EBA - "elimination by aspect" - modell. Valgprosedyren betraktes her som en sekvensiell sammenlikning mellom flere alternativ. I utgangspunktet velger individet en egenskap (gjerne den viktigste), og eliminerer først alle de alternativene som ikke har denne egenskapen. På den måten blir alternativsettet redusert til et subsett av alternativer som er akseptable på den første (viktigste)

egenskapen. Dette subsettet vurderes så etter den nest viktigste egenskap osv. Individet foretar så en sekvensiell sammenlikning hvor alternativene vurderes egenskap for egenskap inntil han/hun sitter igjen med ett akseptabelt alternativ. EBA-modellen tar utgangspunkt i at individet har en klar rangering av de relevante egenskapene. Hvis ikke individet finner et alternativ som inneholder den høyest rangerte egenskap, kan han/hun gå nedover på listen og ta neste egenskap.

De ulike beslutningsmodellene klassifiseres igjen i ^① kompensatoriske og ^② ikke-kompensatoriske modeller. En konjunktiv strategi representerer en ikkekompensatorisk modell, idet bare de alternativer som er tilfredsstillende på alle egenskapene, kan aksepteres. En kompensatorisk strategi derimot representerer en situasjon hvor de egenskaper et alternativ mangler, kan kompenseres for ved de egenskapene alternativet har. Disjunktive modeller representerer en slik strategi. EBA-modellen har elementer fra begge strategiene. Den ene beslutningsstrategien utelukker ikke den andre. Vi kan tenke oss disse brukt i ulike faser av en valgprosess. For beslutningstakeren er det viktig å kunne eliminere uaktuelle alternativer så fort som mulig med minst mulig arbeid. Det vil derfor være rasjonelt å bruke en ikkekompensatorisk strategi innledningsvis. Sammenlikninger egenskap for egenskap er mer tidkrevende og vil være mer håndterlig når alternativesettet er redusert til et mindre antall alternativer.

Viktig er det da å avklare når folk bruker den ene eller andre strategien for å fatte valg. Johnson og Meyer (1984) testet hypotesen hvorvidt (alternativ)settstørrelse påvirket valgstrategi. De tok utgangspunkt i at ingen bestemt modell kan predikere valg i alle typer valgsituasjoner. En bestemt valgstrategi vil dermed være kontekstavhengig. Johnson og Meyer fant at økende settstørrelser førte til økt bruk av ikkekompensatoriske valgstrategier. Overgangen fra en settstørrelse på 2 alternativer til 4 alternativer representerte den største effekten. Det var liten effekt i overgangen til større settstørrelser (fra 4 til 8 alternativ i settet).

De postulerte dessuten at kompensatoriske modeller predikerer valg dårligere med økende settstørrelser. Dette viste seg mot formodning ikke å være tilfelle. Tvert imot økte predikerbarheten til kompensatoriske modeller med settstørrelse.

Det ble også testet i hvilken grad predikerbarheten var bestemt av i hvilken grad modellene (algoritmene) ble individuelt tilpasset. Individuell tilpasning oppnås gjennom differensiell vektning av egenskaper i en algoritme i tråd med respondentenes skårer for enkelte egenskapene. Vi kan tenke oss at for noen vil reisemål veie tyngre enn andre egenskaper ved en feriereise. Dette kan inkorporeres i modellen ved å vekte reisemål

mest. For andre individ kan det være andre egenskaper som er viktigere. Resultatene til Johnson og Meyer (1984) taler for enkle modeller med lik vektning for alle individ. Det ~~fant~~ ^{ble funnet} liten gevinst ved å bruke differensielt vektete modeller. En generell vektning for alle individene hadde nesten like god prediksjonsevne. Det samme kom Beckwith og Lehman (1973) frem til. De konkluderte med at man ikke burde bruke individuelt tilpassete vekter, da dette ville resultere i større feil dersom modellen var feilspesifisert i utgangspunktet. Det sikreste og enkleste er altså å bruke samme vekter for alle respondentene ifølge Beckwith og Lehman.

Tilgjengeligheten av nødvendig informasjon og hvordan informasjonen er presentert, vil også ha konsekvenser for valgstrategi. Kostnadene ved å finne frem til det beste alternativet i et gitt alternativsett, kan imidlertid reduseres ved å lage en sammenlikningstabell (Grether & Wilde 1984). Det enkelte alternativ kan representere kolonnene, mens de enkelte egenskapene kan representerer rekkene i i en slik tabell. På den måten er det enklere for respondenten å foreta sammenlikninger og avveininger mellom alternativene.

Implikasjoner for design

Det er tre forhold vi måtte avklare i henhold til ovennevnte diskusjon, før vi kunne gå i gang med vår studie:

1. Formulering av relevante enkeltegenskaper som kan representere flere ferdige komponerte feriereiser innen hver ferietype.
2. Bestemme en formålstjenlig størrelse på alternativsettet.
3. Finne den algoritme som best predikerer valg av en feriereise innen alternativsettet.

For å bestemme disse forholdene ble det gjennomført en pilotstudie på 40 studenter. De ble presentert for et alternativsett på 10 feriereiser. Vurderingen av hvert alternativ ble vurdert som et "case". (Vi fikk dermed 400 observasjoner.)

Ad. 1 - Relevante egenskaper

For å finne relevante egenskaper tok vi utgangspunkt i brosjyremateriell slik det presenteres for den "vanlige" feriekonsument på reisebyråer. Det var to hensyn som var viktig i denne sammenheng, nemlig a) å ha tilstrekkelig mange egenskaper til at partene i en dyade med relativt stor sannsynlighet ville ha ulike preferanser for noen av

egenskapene, og b) at informasjonsmengden var håndterbar. Vi formulerte 12 enkelt-egenskaper med samme format for hver av de tre ferietypene. Studentene angav grad av ønskelighet på en bipolar syvpunkt-skala for hver enkeltegenskap. Dette er en utprøvet registreringsteknikk (Fishbein et al. 1975), og vi problematiserte ikke valg av skala i særlig grad.

Ad. 2 - Settstørrelse

Kombinasjonen av antall egenskaper og settstørrelse bestemte mengden av informasjon respondentene måtte behandle i valgsituasjonen. I pilotstudien ble respondentene presentert for 10 alternative feriereiser som de skulle evaluere enkeltvis. Vi fikk negative tilbakemeldinger på at dette var en altfor stor informasjonsmengde. Av grunner som er nevnt ovenfor, ville vi nødig redusere antall egenskaper. Settstørrelsen ble redusert til 6 alternativer i den endelige studien.¹³

På basis av studentenes skårer (preferanser) på 12 enkeltegenskaper ved en feriereise, rangerte vi de 10 alternative feriereisene med utgangspunkt i flere algoritmer. Disse rangeringene ble korrelert med respondentenes helhetsvurderinger av de 10 alternativene. Dette var alle enkle additivie algoritmer bygget på Fishbeins modell, hvor vi varierte hvilke egenskaper og skårer som skulle telle mest. Ingen av disse modellene gav spesielt høy korrelasjon. Den enkleste modellen med dikotomiserte skårer og likevektige enkeltegenskaper, gav det beste samsvar med respondentenes helhetsvurdering av alternativene. Da dette resultatet var i harmoni med resultater fra andre studier (Bernardo & Blim 1977; Grether et al. 1984; Johnson & Meyer 1984), valgte vi å satse på denne modellen i gjennomføringen av eksperimentet.

Utfordringen nå var å bruke denne modellen i eksperimentet til å konstruere en "ideell" feriereise (den feriereisen som gav MIP) for den enkelte respondent, samt å bestemme "grad av konflikt" mellom partene ved å se på antall avvik mellom partenes ideelle feriereiser. Ideal-alternativet ble konstruert slik at det hadde de ønskete egenskapene (skårer ≥ 5) og manglet de uønskete egenskaper (skårer ≤ 4).¹⁴ Verdiene på de enkelte egenskapene ble gjort dikotome. De kunne anta verdiene 0 og 1, hvor 0 betyr at egenskapen ikke er til stede, mens 1 betyr at egenskapen er til stede i en gitt feriereise. Alle egenskapene veiet likt for alle individene. Denne modellen hadde dessuten fordeler i tillegg til det å være enkel og generell. Ideal-alternativene ble sammenliknbare på en måte

¹³ Antallet 6, vil bli begrunnet i redegjørelsen for fase 5.

¹⁴ Skalaverdier:

Svært lite ønskelig				Verken ønskelig eller uønskelig				Svært ønskelig
1	2	3	4	5	6	7		

som gjorde det lett å bestemme grad av preferanseulikhhet (antall avvik) mellom partene. Fremgangsmåten er illustrert i tabell 4.1,

Egensskap e_i	Skår aktør "A" e_{ia}	Skår aktør "B" e_{ib}	Ideal "A"	Ideal "B"	Avvik "A" - "B"
1	2	6	0	1	1
2	5	2	1	0	1
3	6	7	1	1	0
4	3	1	0	0	0
.
12	5	2	1	0	1

Tabell 4.1
Konstruksjon av ideal alternativ og avvik ideal-alternativ

hvor e_i er egenskap i , og e_{ia} , e_{ib} er aktørenes individuelle vurderinger av egenskap i . Ideal-alternativene for aktør "A" og aktør "B" bestemmes av disse vurderingene, og gir en komposisjon av enkeltegenskaper som tilsvarer følgende;

$$Z_{i a, ideal} = 1 \text{ hvis } e_{ia} \geq 5, \text{ ellers } = 0$$

$$Z_{i b, ideal} = 1 \text{ hvis } e_{ib} \geq 5, \text{ ellers } = 0$$

For beregning av avvik mellom ideal-alternativene, har vi benyttet oss av det Tversky (1972 b) kaller en dual modell. Dvs. at et alternativ ikke bare vurderes etter i hvilken grad det har de ønskete egenskaper, men også etter i hvilken grad det mangler uønskete egenskaper. Disse to kriteriene teller likt i beregning av antall avvik mellom partenes ideal-alternativ.

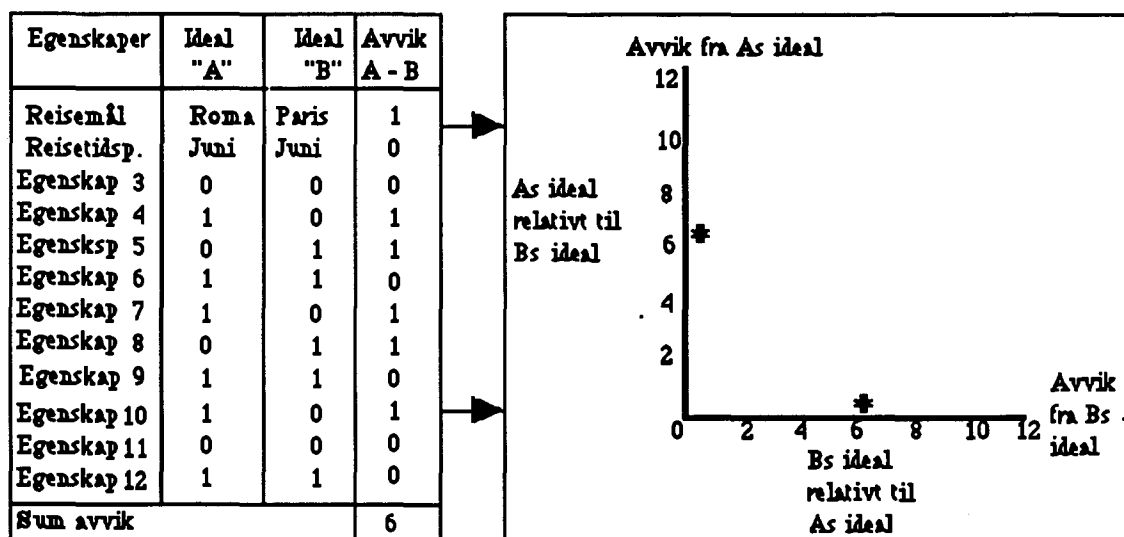
Det vil være grunnlag for konflikt i den grad aktørenes ideal-alternativer består av ulike egenskaper. Grad av preferanseulikhhet kan beregnes ved å sammenlikne de to ideal-alternativene egenskap for egenskap,

$$\text{Avvik ideal} = \sum_{i=1}^{12} Z_{i a, ideal} - Z_{i b, ideal}$$

La oss ta utgangspunkt i en situasjon hvor partene har ulike preferanser på f.eks. 6 av de 12 enkeltegenskapene. Dette kan illustreres i et koordinatsystem, som vist i figur 4.1. Hvis partenes ideal-alternativer er fullstendig sammenfallende, vil det være 0 avvik, og dermed vil begge ideal-alternativene plasseres i origo. Jo flere avvik det er mellom aktørenes ideal-alternativer, jo større avstand fra origo. Antall avvik tas som uttrykk for

grad av preferanseulikhhet mellom partene i dyaden. Relativ innflytelse er som sagt bare mulig når det er konflikt (preferanseulikhhet) mellom partene.

I eksperimentet ble alle beregningene foretatt ved hjelp av PC,¹⁵ og det var derfor ingen uønskete opphold mellom beslutningsfasene under selve undersøkelsen. Aktørenes individuelle skårer ble lagt inn i en PC, som på forhånd var programmert for beregning av ideal-alternativ og avvik mellom ideal-alternativ. Disse beregningene danner grunnlaget for generering av de alternativer/feriereiser som aktørene i dyadene senere skulle forhandle om.



Figur 4.1

Grafisk fremstilling av preferanseulikhhet mellom aktørene en dyade hvor,

$$\text{Avvik ideal} = \sum_{i=1}^{12} Z_{i a, \text{ideal}} - Z_{i b, \text{ideal}} = 6$$

Ved å sammenlikne partenes respektive ideal-alternativer egenskap for egenskap, finner vi antall avvik. Dette kan illustreres i et koordinatsystem, hvor vi grafisk viser grad av ulikhhet mellom partene i dyaden mht. preferert feriereise.¹⁶ Vi kan altså visualisere grad

15

Cand.polit. Arne Eidsheim har utarbeidet dataprogrammet for gjennomføringen av beslutningsscenariet

16 Reisemål og reisetidspunkt er ikke dikotome egenskaper. Enten har en feriereise et reisemål eller så har den et annet reisemål. Det samme gjelder reisetidspunkt. Vi kan vanskelig tenke oss en feriereise uten et reisemål. Respondenten skulle angi grad av ønskelighet for 8 reisemål og 4 reisetidspunkt. Programmet var laget slik at partene får samme reisemål og reisetidspunkt i sitt ideal-alternativ dersom de har høyeste skår på samme reisemål og reisetidspunkt. Hvis det ikke er slikt sammenfall, vil programmet plukke ut første reisemål og reisetidspunkt med høyeste skår for hver enkelt partner. Programmet er for øvrig å finne i vedlegg 2.

av preferanseulikhet mellom partene. Dette var viktig når vi senere skulle bestemme det strategiske handlingsrommet for partene.

Vi hadde nå grunnlag for å starte sekvens 2. Måleinstrumentet (spørreskjema) var ferdig utviklet, og vi hadde programmer og rutiner for å håndtere informasjonen i gjennomføringen av scenariet slik som planlagt.

Fase 4

Partene ble individuelt presentert et skjema hvor de skulle angi grad av ønskelighet på en bipolar syvpunkt-skala for tolv relevante egenskaper ved en feriereise. Denne informasjonen ble umiddelbart lagret inn på PC, hvor partenes ideal-alternativer automatisk ble konstruert og lagret. (Se vedlegg 3).

OPERASJONALISERING AV FASE 5 - KONFIGURASJONER

Informasjonen og organiseringen av informasjonen i fase 4 dannet grunnlaget for den videre bestemmelsen av beslutningsscenarioet. Med utgangspunkt i partenes ideal-alternativ, ble det generert forskjellige alternativsett som på ulike måter reflekterte partens ideal-alternativ. Alternativsettet konfigurerte det vi tidligere har benevnt som det strategiske handlingsrommet eller konflikttypene. Hensikten var å sette aktørene i ulike forhandlingssituasjoner gjennom de opsjoner de fikk, for å teste om dette påvirket oppfatningene av relativ beslutningsinnflytelse.

Konfigurasjoner

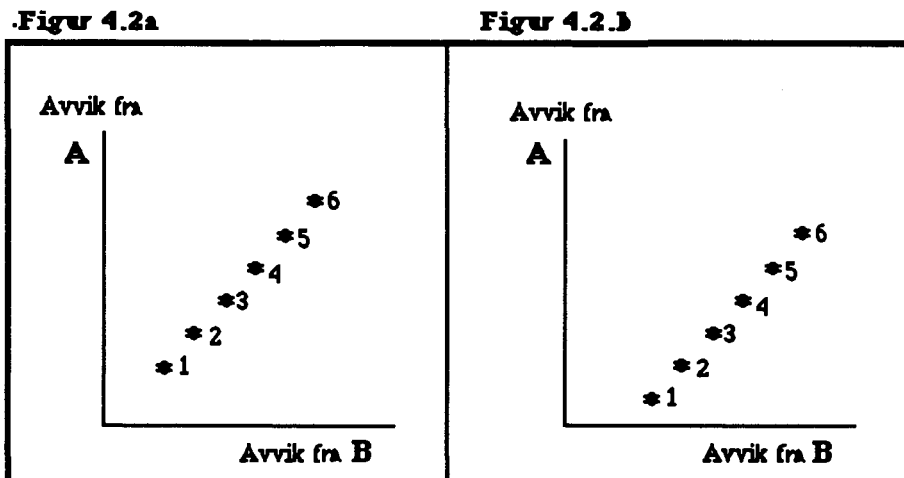
	Ikke-konflikt		Konflikt	
	(IK)		Tvungen (TK)	Frivillig(FK)
Symmetrisk	Figur 4.2a	Figur 4.3a	Figur 4.4a	
Asymmetrisk	Figur 4.2b	Figur 4.3b	Figur 4.4.b	

Tabell 4.2
Oversikt over konfliktkonfigurasjoner

Vi vil illustrere forskjellen mellom konflikttypene med flere figurer som er en variasjon over figur 4.1. I en ikke-konflikt konfigurasjon vil partene være enig om hvilket alternativ som er det beste. I konfliktkonfigurasjonene vil partene velge forskjellige alternativ på vegne av dyaden. Det er to typer konflikt, tvungen og frivillig. Tvungen konflikt henspiller på det vi tidligere har beskrevet (se s.17) som en *ren*

konfliktsituasjon, mens frivillig konflikt gir mulighet for å forhandle seg frem til en kompromissløsning. Det er videre to versjoner av hver konfigurasjon, en symmetrisk og en assymmetrisk. De symmetriske versjonene behandler begge partene helt likt. De assymmetriske versjonene favoriserer den ene av partene.

Ikke - konflikt



Figur 4.2(a,b)
Illustrasjon av en ikke-konflikt konfigurasjon

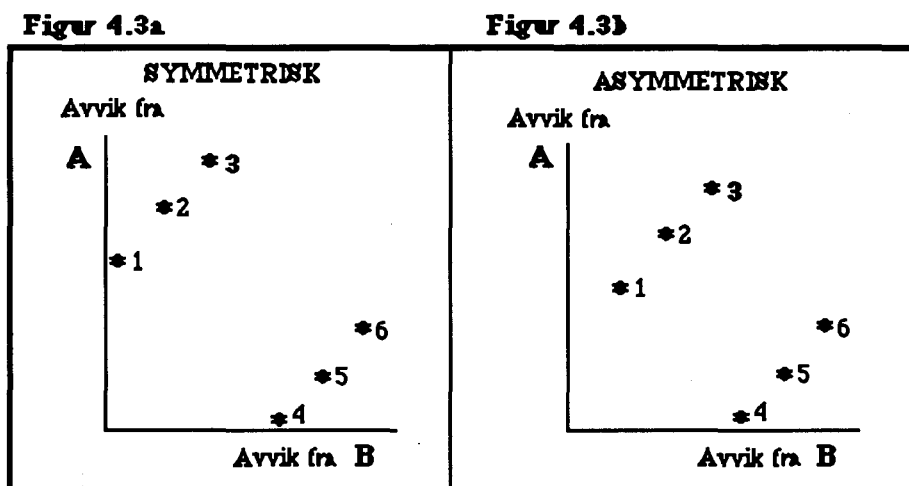
Ikke-konflikt betegner en konfigurasjon hvor vi forventer at begge partene er enig om rangeringen av alternativene i alternativsettet. Alternativ 1 er det mest ønskelige for begge parter, alternativ 2 det nest beste osv. Alternativene er definert slik at partene ikke vil oppleve konflikt. En IK-konfigurasjon gir bare kompromissløsninger (figur 4.2a) eller tilnærmede kompromissløsninger (figur 4.2b), selv om partene skulle ha ulike ideal-alternativer. Hvis partene i utgangspunktet har identiske ideal-alternativer, gir konfigurasjonen seg selv.

Det beste alternativ for begge parter er det som ligger nærmest origo. Dette er en parallell til det som vi i den teoretiske diskusjonen betegnet som preferanselikheter. Betegnelsen ikke konflikt er mer adekvat her, da likheten ikke nødvendigvis er gitt ved identiske ideal-alternativer, men ved at alternativsettet påtvinger aktørene en slags preferanselikheter.

Hvis begge partene (i henhold til forutsetningene) velger det samme alternativ, skulle en forvente at det er lett å ta en felles beslutning uten diskusjon eller konflikt. I prinsippet gir ikke dette alternativsettet mulighet til å utøve innflytelse, slik vi har definert teoretiske forutsetninger for innflytelse. Dersom subjektene likevel attribuerer relativ innflytelse til

den ene eller andre, vil det være andre forhold som bestemmer de subjektive vurderingene av innflytelsen.

Tvungen konflikt

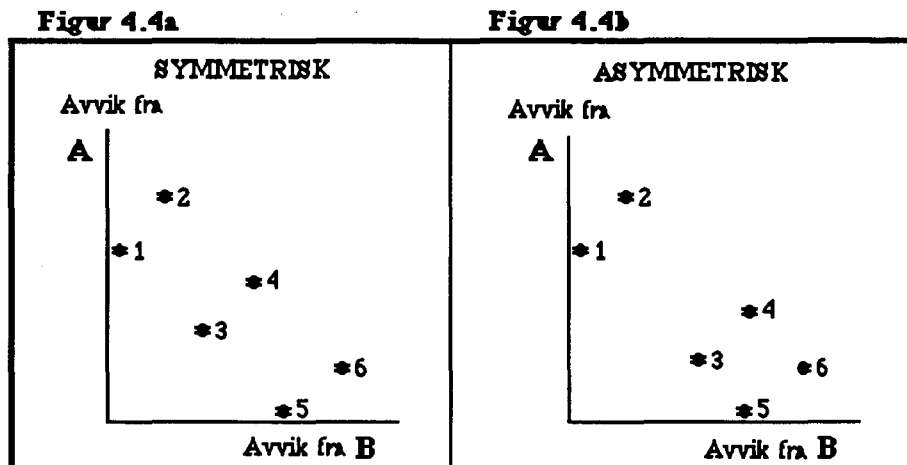


Figur 4.3(a,b)

Illustrasjon av en tvungen konflikt konfigurasjon

Tvungen konflikt (TK) representerer en konfigurasjon hvor partene har inkompatible preferanser (begge kan ikke velge sitt ideal-alternativ samtidig), og alternativsettet avspeiler denne inkompatibiliteten. Partene har ingen mulighet til å forhandle seg frem til løsninger hvor de kan fordele avvik fra sine respektive ideal mellom seg. Med 6 avvik mellom ideal-alternativene, vil et kompromissalternativ være 3 avvik fra de respektive idealene. Under tvungen konflikt finnes ikke et slikt alternativ i settet. I den symmetriske konfigurasjonen er begge partenes ideal til stede, og disse vil være like mye attraktive for de respektive partene. I den asymmetriske konfigurasjonen er ikke Bs ideal til stede. Det beste for B er 1 eller 2 avvik fra idealet. As ideal er til stede også i den asymmetriske konfigurasjonen. Konfigurasjonene er i prinsippet like. Det kan imidlertid være slik at asymmetrien påvirker de subjektive vurderingene, slik at f.eks. aktør B tilskriver aktør A mer innflytelse i den assymmetriske enn i den symmetriske konfigurasjonen.

Benevnelsen tvungen konflikt er valgt fordi det er forskeren som har bestemt handlingsrommet. Partene blir tvunget inn i et nullsumsspill eller en "ren konflikt"-situasjon, hvor den enes "gevinst" nødvendigvis fører til den andres "tap".

Frivillig konflikt

Figur 4.4 (a,b)
Illustrasjon av en frivillig konflikt konfigurasjon

Frivillig konflikt (FK) er en konfigurasjon som gir partene mulighet til å finne en felles løsning hvor de deler antall avvik (fra sine respektive ideal-alternativer) mellom seg. I utgangspunktet har aktørene også her inkompatible preferanser, men de kan velge et kompromiss. Kompromissalternativet i den symmetriske konfigurasjonen, er definert ved at det er like mange avvik fra begge partenes ideal-alternativ. Det er plassert midt mellom ideal-alternativene for å henvise til ovenstående illustrasjon.¹⁷ Det er imidlertid ikke et variabelt sum spill. Ved å samarbeide kan partene bli enig om å dele kostnadene mellom seg, men de kan ikke øke den felles nytten gjennom valg av et bestemt alternativ. Den felles nytten er den samme om de velger As eller Bs ideal (Avvik fra A=0 + Avvik fra B=6: Sum avvik=6) eller om de velger et tilgjengelig kompromiss (Avvik fra A=3 + Avvik fra B=3: Sum avvik=6). Summen av avvik for dyaden vil være den samme. Kompromisset muliggjør imidlertid en løsning hvor partene kan "minimize the maximum regret" for dyaden. Det samme gjelder for den asymmetriske konfigurasjonen, men her favoriserer kompromisset den ene aktøren. Det blir bare en tilnærmet lik deling av kostander ved å velge kompromisset i den asymmetriske konfigurasjonen. Vi skal ikke se bort fra at en slik løsning har verdier som ikke lar seg registrere gjennom preferanser for enkelttegenskaper. En mulighet er derfor at dyadens tilfredshet (les nytte) er høyere ved valg av et kompromissalternativ, enn ved valg av en av partenes ideal-

17

Dersom antall avvik mellom partene er et ulikt tall, f.eks. 3,5,7 lar ikke det absolutte kompromiss seg produsere siden alternativene er bygget opp på basis av dikotome egenskaper (0,1). I tilfelle 5 avvik vil et kompromiss være 3 avvik fra den ene aktørens ideal-alternativ og 2 avvik fra den andre aktørens ideal-alternativ.

alternativ. Velges et av ideal-alternativene på vegne av dyaden, antar vi at den ene av partene blir meget tilfreds, mens den andre blir tilsvarende utilfreds med løsningen.

Beslutningsstrategi kan påvirkes av antall tilgjengelige alternativ (Johnson et al. 1984; Pruitt 1981; Punj & Stewart 1983). Vi ønsket ikke denne kilden til variasjon, og valgte derfor å ha lik størrelse på alternativsettene for alle de tre konfigurasjonene. Det minste mulige antall alternativ i hver konfigurasjon var 2 alternativ for tvungen konflikt, 3 alternativ for frivillig konflikt og 1 alternativ for ikke konflikt. Dette gir oss ($2 \cdot 3 \cdot 1 = 6$) 6 alternativ som et minste felles multiplum. Alle konfigurasjonene ble derfor presentert med 6 alternativ, slik det går frem av fremstillingen av konfigurasjonene. Det er det sub-settet som ligger nærmest koordinatene (TK,FK), som inkluderer ideal-alternativene. De øvrige alternativene representerer samme konfigurasjon, men er et hakk (avvik) dårligere for begge parter.¹⁸

På dette stadiet i prosessen har vi avklart aktørenes preferanser på t_1 , beregnet preferanseulikhet, og skaffet oss kontroll over handlingsrommet. For å konstruere TK- og FK-konfigurasjonene må det være minst 2 avvik mellom ideal-alternativene. Samme konfigurasjon lar seg, imidlertid, produsere uavhengig av antall avvik over dette minimum. Hvis det er fullstendig enighet i alle dyadene, vil det i utgangspunktet være umulig å manipulere handlingsrommet, det vil da være gitt ved partenes preferanselighet. Grad av preferanseulikhet er imidlertid en variabel vi ikke kan kontrollere eksperimentelt, men det er en kvantifiserbar variabel som kan kontrolleres for i dataanalysen.

En betingelse i eksperimentelle design er at det skjer en tilfeldig fordeling av subjektene til de ulike stimuli/behandlingsgrupper. Hvorvidt vi klarer å tilfredstille denne betingelsen fullstendig avhenger av at ingen av parene er helt enig. Dersom et par har identiske ideal-alternativ, må det enten forkastes eller tilskrives IK-konfigurasjonen. Det er selvfølgelig fare for en skjevhet i materialet som skyldes selvselektering, dersom en slik gruppe innkluderes i materialet. Dette kan testes ved å se om denne gruppen skiller seg fra de øvrige på en "signifikant måte."

18

TK : Subsett A: Alt.1<-->Alt. 2, Subsett B: Alt. 3<-->Alt.4,Subsett C: Alt. 5 <--> 6

FK : Subsett A: Alt.1-->Alt.3<--Alt.5, Subsett B: Alt.2-->Alt.4<--Alt.6

IK : Sett: Alt.1, Alt.2, Alt. 3, Alt. 4, Alt. 5, Alt. 6

<i>Antall avvik</i>	<i>Frekvens</i>	<i>Prosent</i>
0	1	1.7
1	3	5.1
2	7	11.9
3	15	25.4
4	16	27.1
5	3	5.1
6	9	15.3
7	5	8.5
<i>Total</i>	59	100

Tabell 4.3
Antall avvik mellom ideal-alternativene for de 59 dyadene

Fire av dyadene ble automatisk tilskrevet IK-konfigurasjonen. Vi beholder disse parene foreløpig i materialet, og vil senere komme tilbake til om de representerer en seleksjonsskjevhet. De øvrige 55 dyadene ble tilfeldig tilskrevet en av de tre konfigurasjonene.

Den andre betingelsen er at individene oppfatter de tilgjengelige alternativene på samme måte som vi forutsetter i vår teoretiske definisjon, dvs. at vår modell predikerer individuelt valg av feriereise og rangeringen av alternativene i settet. I neste fase får vi informasjon til å teste dette.

OPERASJONALISERING AV FASE 6 - EVALUERING AV FERIEREISENE

Beslutningstakerne ble nå presentert for alternativsettet med 6 forskjellige feriereiser de kunne velge mellom. Den enkelte fikk i oppgave å studere og sammenlikne feriereisene, som ble presentert i tabellform.¹⁹ Partene angav individuelt grad av ønskelighet for hver enkelt av de 6 feriereisene. Deretter valgte de individuelt én av feriereisene. Hvis vi har gjort de riktige antakelser, så vil individenes skårer angående grad av ønskelighet avspeile alternativenes godhet (antall avvik) i forhold til det definerte ideal-alternativ.

Vi skal presentere to tester som belyser denne problemstillingen. En t-test hvor vi ser på individenes rangering av alle alternativene i settet i henhold til den teoretiske rangeringen

¹⁹ Det kan studeres i vedlegg 3, s.12, hvordan dette ble presentert for subjektene.

av alternativene. Den andre t-testen behandler subjektene vurderinger av alternativene i subsett 1 (se fotnote s. 61).

<i>Sammenlikning</i>	<i>Differanse gjennomsnitt</i>	<i>Standardavvik differanse</i>	<i>t-verdi</i>	<i>Frihetsgrader</i>
$X_1 > X_2$	1.1525	1.688	7.42	117
$X_2 > X_3$.3559	1.795	2.15	117
$X_3 > X_4$.7627	2.033	4.08	117
$X_4 > X_5$.4237	1.661	2.77	117
$X_5 > X_6$.5424	1.430	4.12	117

Tabell 4.4

T-test for sammenlikning av alternativenes definerte rangering og subjektene vurdering av alternativene

Her tester vi samsvar mellom vår og respondentenes rangering av alternativene. Hypotesene er formulert slik: $A_1 > A_2, A_2 > A_3, A_3 > A_4, A_4 > A_5, A_5 > A_6$. (Notasjonen representerer vår rangering av alternativene.) Vi tester altså om respondentene har vurdert A_1 som bedre enn A_2 , A_2 som bedre enn A_3 osv. I prinsippet er dette fem adskilte hypoteser, men vi kan finne den generelle/"overall" $\alpha = 0,05$ ved formelen: $1 - [(1 - \alpha)^5] = 0,05$ som angir den kritiske verdien for at alle hypotesene skal være gyldig samtidig.²⁰ Hvis hver sammenlikning settes til $\alpha = 0,01$ og denne opphøyes i antall sammenlikninger (i dette tilfellet fem) får vi en generell/overall $\alpha = 0,05$. For at hver sammenlikning skal være signifikant må det altså vurderes ut fra t-verdien gitt ved $\alpha = 0,01$, som er $t = 2.359$. Med unntak av sammenlikningen $A_2 > A_3$ var alle t-verdiene signifikante, til dels meget signifikante. $A_2 > A_3$ hadde en t-verdi = 2.15. Dette kan forklares ved for par med lite antall avvik i FK-gruppen, representerte A_2 og A_3 like mange avvik fra ideal-alternativet. For en del par var disse to alternativene like gunstige. T-verdien for $A_1 > A_2$ var 7.42, dvs. at individene vurderte sitt ideal-alternativ høyere enn de andre alternativene.

Den andre t-testen ser på forskjeller i partenes vurderinger av samme alternativ. For at konflikt skal være til stede må partene være uenig i vurderingen av hverandres best tilgjengelige alternativ, dvs. at kvinnen vurderer mannens best tilgjengelige alternativ signifikant lavere enn mannen vurderer dette alternativet. For FK-gruppen har vi også tatt med det kompromissalternativet. For at kompromissalternativet skal oppfattes som et

²⁰ En takk til professor Roy D. Howell for hjelp til å finne "overall" α

kompromiss, må det være mindre avstand mellom partenes vurdering av best tilgjengelige alternativ og kompromiss enn mellom partenes vurderinger av sine beste tilgjengelige alternativ. Vurderingene må følge samme mønster som konfigurasjonen illustrert tabell 4.4 (a og b).

	Gjennomsnittsskåre	Differanse mellom gjennomsnittsskårer
<i>Tvungen konflikt:</i>		
A:Mannens vurdering av sitt best tilgjengelige alternativ	6.5	
B:Kvinnens vurdering av mannens beste	4.5	(A-B)= 2.0 (p=0.006)
C:Kvinnens vurdering av sitt best tilgjengelige alternativ	6.74	
D:Mannens vurdering av kvinnens beste	4.80	(C-D)= 1.94 (p=0.000)
<i>Frivillig konflikt:</i>		
A:Mannens vurdering av sitt best tilgjengelige alternativ	5.76	
B:Kvinnens vurdering av mannens beste	4.24	(A-B)= 1.52 (p=0.022)
C:Kvinnens vurdering av sitt best tilgjengelige alternativ	6.10	
D:Mannens vurdering av kvinnens beste	3.76	(C-D)= 2.33 (p=0.000)
A:Mannens vurdering av sitt beste	5.76	
E:Kvinnens vurdering av kompromisset	5.29	(A-E)= 0.47 (p=0.286)
C:Kvinnens vurdering av sitt beste	6.10	
F:Mannens vurdering av kompromisset	4.71	(C-F)= 1.38 (p=0.017)

Tabell 4.5
Test for forskjeller i partenes vurderinger av samme alternativ i konfliktkonfigurasjonene

Vi forventer at det er signifikant forskjellige vurderinger mellom partene mht. hva som er eget og partnerens beste alternativ. Dette slår til for begge konfliktkonfigurasjonene. For FK-gruppen forventer vi dessuten at det er mindre forskjell i partenes evaluering av kompromissalternativet enn i deres evalueringer av hverandres best tilgjengelige

alternativ. Også denne forventingen blir innfridd. Det er mindre avstand mellom partenes vurdering av eget beste og kompromisset enn mellom deres vurderinger av hverandres beste alternativer. Mennenes vurdering av kompromissalternativet (4.71) er lavere enn kvinnes vurdering av kompromissalternativet (5.29). Resultatet tyder på at parene vurderer alternativene i de to konfigurasjonene stort sett slik vi forventet.

Disse testene gav oss god støtte for vår fremgangsmåte.²¹ Vi kunne gå ut fra at individene gikk inn i forhandlingsfasen med en klar formening om hvilket alternativ de syntes var best, samt en konsistent rangering av alle alternativene i settet. Spørsmålet nå var hvordan dette gav seg utslag i neste fase som var felles valg av feriereise. Ville de oppleve konflikt der det var konflikt? Ville de oppleve enighet der det var enighet?

OPERASJONALISERING AV FASE 7 - FELLES VALG AV FERIEREISE

Parene fikk i oppgave å foreta et felles valg av en en feriereise innen alternativsettet. Det ble ikke lagt noen restriksjoner på samhandlingen. De kunne fritt utveksle informasjon og ta den tiden de trengte for å nå en felles beslutning. Det var åpenbart for intervjueren at de parene som ble tilskrevet konflikt-konfigurasjonene (TK og FK), diskuterte mer og brukte lenger tid på å fatte en felles beslutning, enn de parene som ble tilskrevet IK-konfigurasjonen.

<i>Konfigurasjon</i>	<i>Mye til moderat diskusjon</i>	<i>Liten eller ingen diskusjon</i>
Tvungen konflikt	17	3
Frivillig konflikt	19	2
Ikke konflikt	1	17
Sum	37	22 (N=59)

Tabell 4.6
Diskusjonsnivå²² for felles valg av feriereise avhengig av konfigurasjon (absolutte tall)

²¹

Følgende hypotese $A_1 > A_2 > A_3 > A_4 > A_5 > A_6$ kan testes ved hjelp av en rangkorrelasjon. Rangkorrelasjonen uttrykker i hvilken grad respondenten har rangert alternativene i overensstemmelse med vår rangering. Koeffisienten ble beregnet for hvert individ. Denne kan ikke vurderes mht. signifikansnivå siden den bare tar utgangspunkt i seks observasjoner (rangering av 6 feriereiser), men vil likevel gi innteressant informasjon samt en gjennomsnittverdi for hele utvalget. Den individuelt laveste rangkorrelasjons-koeffisienten var 0.87. De fleste verdiene lå på .9-nivået. Den gjennomsnittlige koeffisienten for mennene var .989 og for kvinnene .981. (Se tabell 3, vedlegg 5).

²² Intervjueren protokollførte i hvilken grad parene diskuterte og forhandlet før de kom frem til en felles løsning.

Partene kom jo inn i denne fasen av beslutningsprosessen etter en individuell avklaring av de enkelte alternativenes ønskelighet. Vi forventet at konfliktnivået ville oppleves høyere hos dem som ble tilskrevet konflikt-konfigurasjonene (TK og FK). Dette forutsatte, imidlertid, at partene beholdt sine preferanser inn i denne fasen. Selv om ovenstående tabell ikke er en sterk manipulasjonssjekk, tyder resultatene på at respondentene opplevde situasjonen slik vi forventet. Forhandlingene tok vesentlig lengre tid for de partene som var tilskrevet konflikt-konfigurasjonene. Hadde partene vært likegyldig til utfallet, er det lite trolig vi ville sett en slik forskjell. Intervjueren hadde bestemt inntrykk av at de fleste beholdt sitt engasjement utover i scenariet.

Teoretisk definert relativ beslutningsinnflytelse

Parenes felles valg av feriereise (utfall på t_2), gav oss nå grunnlag til å beregne relativ beslutningsinnflytelse. Ved hjelp av PC klarte vi å gjennomføre beslutningsscenarioet effektivt uten opphold mellom fasene. Eksterne forstyrrende element ble redusert til et minimum. Endring i preferanser/valg fra t_1 til t_2 , kunne derfor med stor sannsynlighet tilskrives samhandlingen mellom partene. Dette var målsettinger vi satte innledningsvis for en teoretisk avledet definisjon av relativ beslutningsinnflytelse. Ved å bruke flere informasjonskilder for preferanser og valg på t_1 og t_2 er vi kommet frem til tre ulike definisjoner av relativ beslutningsinnflytelse. Disse er illustrert i tabellen nedenfor, og vil bli kommentert kronologisk.

<i>Element/komponenter</i>	<i>Formel</i>
Definisjon 1: Ideal-alternativ for aktør "A" og aktør "B" vs. felles valgt alternativ (FV)	$((FV - Beste_b) - (FV - Beste_a))$
Definisjon 2: Individuelt valgt alternativ vs. felles valgt alternativ (FV)	$((FV - Valgt_b) - (FV - Valgt_a))$
Definisjon 3: Det høyest evaluerte alternativ vs. evaluering av det felles valgte alternativ	$((Bestev_a - EvalFV_a) - (Bestev_b - EvalFV_b))$

Tabell 4.7
Definisjoner av relativ beslutningsinnflytelse

Definisjon 1

Denne definisjonen beregner differansen i antall avvik mellom det individuelt best tilgjengelige alternativet og det felles valgte alternativ. Det felles valgte alternativ og det best tilgjengelige sammenliknes egenskap for egenskap, og gir en sum antall avvik på samme måte som vi tidligere bestemte avvikene mellom ideal-alternativene. Relativ beslutningsinnflytelse blir da tilskrevet den parten som har færrest avvik mellom det individuelt beste og det felles valgte alternativet. I de symmetriske konfigurasjonene vil det best tilgjengelige være identisk med ideal-alternativet.

Definisjon 2

Definisjon 2 kan beskrives som en "modifisert" utgave av den første definisjonen, idet den tar hensyn til at det ikke er fullstendig sammenfall mellom vår predikerte valgførelse og individenes faktiske valgførelse. Preferanser kan endres underveis og egenskapene kan vurderes på en annen måte når de får presentert ferdig komponerte alternativ. Enkelte av aktørene valgte individuelt et annet alternativ enn det definerte ideal-alternativet. Denne definisjonen tar hensyn til dette. Den sammenlikner felles og individuelt valgt alternativ egenskap for egenskap, og summerer antall avvik for hver aktør. Resultatet blir som ved forrige definisjon at den aktøren med færrest antall avvik blir tilskrevet mest relativ beslutningsinnflytelse. I prinsippet baserer definisjon 1 og definisjon 2 seg på helt forskjellige data. Grad av sammenfall mellom det definerte beste alternativet og det individuelt valgte alternativ, er et empirisk forhold.

Definisjon 3

Den tredje definisjonen ivaretar et annet hensyn. Det kan være slik at aktørene vurderte flere av alternativene annerledes enn vi kalkulerte med. I denne definisjonen bruker vi derfor aktørenes vurderinger av de tilgjengelige alternativer som beregningsgrunnlag. Denne definisjonen beregner differansen mellom skårene til det individuelt høyest vurderte alternativet, og den individuelle vurderingen av det felles valgte alternativet. I denne definisjonen tar vi altså bare utgangspunkt i aktørenes egne vurderinger av alternativene, og ignorerer våre beregninger av ideal og avvik. Vi får her tatt hensyn til situasjoner hvor uenigheten er *asymmetrisk*, f.eks. at aktør "A" vurderer aktør "Bs" beste alternativ bedre enn aktør "B" vurderer aktør "As" beste alternativ. Det kan også være situasjoner hvor begge aktørene vurderer hverandres beste alternativ mer likeverdig enn det som fremkommer ved den teoretiske beregning av preferanseulikheter.

Alle tre definisjonene er differanssmål. Dvs. de vil angi relativ beslutningsinnflytelse på en kontinuerlig skala hvor negative verdier tilsier at kvinnen (aktør "B") har hatt mest

innflytelse, 0 indikerer like mye innflytelse til begge parter, og positive verdier indikerer at mannen (aktør "A") har hatt mest relativ beslutningsinnflytelse.²³

De tre definisjonene kan ses i en sekvens hvor vi gradvis tar mer hensyn til respondentenes vurderinger. De tre målene er relativt høyt korrelert, selv om de i prinsippet er basert på helt forskjellig informasjon.²⁴

FASE 8 - INFORMASJON

I prinsippet vil samme informasjon som ligger til grunn for forskerens definisjoner av relativ innflytelse også være relevant for subjektene vurderinger av relativ beslutningsinnflytelse. Vi har tidligere diskutert at subjektive vurderinger kan foregå på en helt annen måte (Kruglanski 1983; Nisbett & Wilson 1977; Sicoly & Ross 1977). Tilgjengeligheten av og formatet på informasjon er påvist å ha en effekt på sosiale vurderinger (Bernardo et al. 1977; Krishnamurthi 1983). Som en informasjonsstøtte for å foreta vurderingen av relativ innflytelse fikk *halvparten* av utvalget presentert begge partenes ideal-alternativ - samme informasjon som ligger til grunn for definisjon 1. Denne informasjonen ble presentert i samme format som de genererte alternativene (se vedlegg), og gav subjektene anledning til å sammenlikne det felles valgte alternativet egenskap for egenskap med aktørenes ideal-alternativer. De fikk dermed anledning til å notere hvilke egenskaper de hadde "gitt opp" eller "vunnet" i forhold til partneren. Den andre halvparten av utvalget fikk ikke denne informasjonen, og måtte derfor basere seg på den informasjon som ble utvekslet i diskusjonen før felles beslutning.

FASE 9 - SUBJEKTIV INNFLYTELSE

Vurderingen av relativ beslutningsinnflytelse var selvfølgelig en individuell oppgave. Subjektene skulle på en syvpunkt skala angi hvordan innflytelsen var fordelt. Respondentene virket mer forberedt på spørsmålet i denne fasen enn i fase 3 hvor de skulle angi relativ allokeringssinnflytelse, noe som har vist seg å kunne bidra til mer korrekte vurderinger (Bryor, Gibbons, Wicklund, Russel & Hood 1977). Denne faktoreren er imidlertid lik for alle og skulle derfor ikke bidra til variasjon i materialet.

²³ Frekvensfordelingen for de tre målene på innflytelse kan studeres i tabell 1, vedlegg 5.

²⁴ Se korrelasjonsmatrise i vedlegg 5.

Bakgrunnsinformasjon

Etter at eksperimentet var avsluttet svarte respondentene på et spørreskjema. I tillegg til vanlige spørsmål om demografiske og sosioøkonomiske kjennetegn, spurte vi om deres engasjement, kompetanse og arbeidsdeling i feriebeslutninger generelt.

OPPSUMMERING

Scenariet er organisert som et 3 * 2 faktorielt eksperimentelt design. Det er et "between subject" tilnærmet balansert design. Dette gir oss følgende fordeling av subjektene:

<i>Analyse-enhet</i>	<i>Tvungen konflikt</i>		<i>Frivillig konflikt</i>		<i>Ikke konflikt</i>	
	<i>Informasjon</i>	<i>Ikke info.</i>	<i>Informasjon</i>	<i>Ikke info.</i>	<i>Informasjon</i>	<i>Ikke info.</i>
<i>Dyade</i>	10	10	10	11	9	9

Antall dyader = 59

Antall individ = 118

Tabell 4.8
Antall observasjoner i hver gruppe

Antall dyader i hver celle er bestemt mer av pragmatiske grunner enn på grunnlag av beregninger av statistisk styrke. Vår prioritering har mer vært å teste selvøpplegget og belyse den interne validiteten enn å prioritere ekstern validitet. Variabelen symmetrisk-assymmetrisk er også helt krysset med de øvrige manipulasjonsvariablene. Ved partielle eller aggregerte analyser kan vi øke antall observasjoner i hver celle. F.eks. er det naturlig å sammenlikne resultatene for det tre konfigurasjonene uavhengig av variabelen informasjon. Vi kan også sammenlikne informasjon/ikke informasjon på tvers av alternativ-konfigurasjoner.

KAPITTEL 5

ANALYSE AV DATA

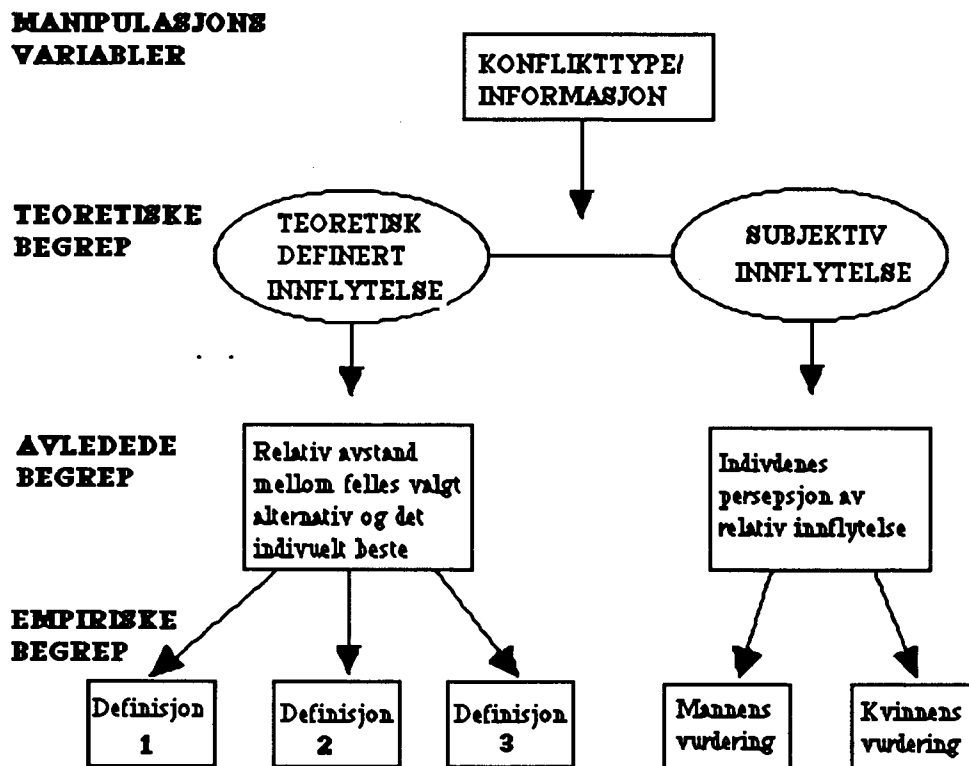
INNLEDNING

I dette kapitlet skal vi gjøre tre ting; a) organisere og ordne data i en begrepsmodell, b) lage analyseplan og formulere hypoteser, samt c) presentere og kommentere resultatene fra dataanalysen.

I presentasjonen av eksperimentet i forrige kapittel er innholdet i dataene forklart. Det går imidlertid ikke frem hvordan de skal analyseres. Dyadene er tilskrevet en av tre konfliktyper. De tre *teoretisk* baserte definisjoner på innflytelse og beslutningstakernes *subjektive* oppfatninger av innflytelsen representerer to forskjellige metoder for empirisk registrering av beslutningsinnflytelse. Det er, imidlertid, ikke målingene i seg selv som er interessant i en studie, men relasjonene mellom målene og de fenomen de er tenkt å representere. Bagozzi og Phillips (1982) har bidratt med en kategorisering av begreper og relasjoner mellom begreper som passer vår tilnærming. Vi skal følge deres kategoriseringer her.

Bagozzi og Phillips (1982) skriver at teorier kan bestå av tre typer begrep: Teoretiske, avledede og empiriske begrep. *Teoretiske* begrep er abstrakte og uobserverbare egenskaper ved en sosial enhet. Teoretiske begrep oppnår mening gjennom den formelle sammenhengen de har med empiriske begrep. Innflytelse har vi definert som meningsfullt eller mulig når partene har ulike preferanser for tilgjengelige alternativ. Beslutningsinnflytelse er som fenomen abstrakt og ikke direkte observerbart. Gjennom de 1) avledede begrepene og 2) de empiriske målene på innflytelse har vi tillagt meninger til begrepet som kan registreres. *Avledede* begrep, er i likhet med teoretiske begrep uobserverbare, men må kunne knyttes direkte til de empiriske begrep. De er på et lavere abstraksjonsnivå enn teoretiske begrep. Her er teoretisk innflytelse (figur 5.1) avledet som relativ avstand mellom et felles valgt alternativ og det individuelt best tilgjengelige alternativ i et alternativsett. Subjektiv innflytelse er avledet som subjektens persiperte innflytelse. *Empiriske* begreper er egenskaper eller relasjoner hvis tilstedeværelse eller fravær i et gitt tilfelle kan bestemmes ved direkte observasjon (se Bagozzi og Phillips 1982 s. 465). Empiriske data kan være erfaringsbaserte, eller måles direkte gjennom mer

eller mindre objektive måleinstrument. Empiriske begreper må være definert slik at de direkte kan måles i den virkelige verden. Den empiriske definisjonen av innflytelse er målt ved antall avvik (Definisjon 1) mellom det alternativet som representerer felles valg og det som representerer individuelt valg. Den subjektive innflytelsen er målt ved at respondenten blir bedt om å angi fordelingen av beslutningsinnflytelsen på en syv punkts skala.



Figur 5.1
Begrepsmodell 25

Disse begrepene er relatert til hverandre på bestemte måter. Ifølge Bagozzi og Phillips (1982) er det fire typer relasjoner som forbinder teoretiske, avlede og empiriske begrep. Relasjonen mellom de teoretiske begrepene uttrykkes i ikke observerbare hypoteser, og kan bare testes indirekte via de empiriske målene. Denne relasjonen er i figur 5.1 representert ved linjen mellom teoretisk og subjektiv innflytelse.

Relasjonen mellom en teoretisk definisjon og et avledet begrep er en konkretisering eller definering av et teoretisk begrep til et avledet begrep, og må kunne begrunnes logisk og teoretisk. I vårt tilfelle har vi redegjort for denne konkretiseringen i kapittel 2.

²⁵Begrepsmodell utviklet til artikkelen: "An Experimental Investigation of the Accuracy of Reported Decision Influence" av Ingeborg A. Kleppe og Sigurd Villads Troye. Artikkelen ble presentert på IAREPs XV Colloquium, Exeter 1990.

Den tredje typen forbindelse kaller de en "korrespondanseregul" som uttrykker forbindelsen mellom et teoretisk eller avledet begrep og det empiriske begrep. Her er det spørsmål om i hvilken grad de operasjonaliserte målene på relativ beslutningsinnflytelse virkelig reflekterer det teoretiske begrepet.

Den fjerde formen for forbindelse er i hvilken grad den empiriske definisjonen klarer å fange opp det som faktisk skjer i det virkelige liv. F.eks. i hvilken grad er en markering på en skala en adekvat refleksjon på den relative beslutningsinnflytelsen.

Dataene i en slik modell (figur 5.1) kan analyseres på flere nivå. På empirinivå kan vi analysere intersubjektiv enighet (Inter-rater reliability - Silk & Kalwani 1982). Denne metoden benyttes for å vise grad av samsvar mellom flere informanternes subjektive vurdering av samme fenomen. Enighet uttrykt i Kappa-koeffisienter er utviklet nettopp for dette formålet (Chaffin 1989; Cohen 1960). Reliabilitet, som betyr stabilitet i et måleinstrument på tvers av subjekter, er en nødvendig men ikke tilstrekkelig forutsetning for å oppnå valide mål. Metoden har den fordel at den er enkel å gjennomføre, og den kan tjene som en introduksjon til mer omfattende analyser og mer avanserte analyseteknikker.

Skal vi studere begrepsmodellen i sin helhet slik den her er presentert, kan vi benytte oss av en programpakke - LISREL. Denne programpakken gir mulighet til å studere alle nivå, begreper og relasjoner simultant. Teknikken forutsetter imidlertid at data er planlagt i henhold til den oppsatte modell. Denne metoden gir oss anledning til å teste relasjonen mellom de teoretiske, uobserverbare begrepene. LISREL er designet for å løse to grunnleggende problemer i atferdsvitenskapene. Måling av fenomen som ikke lar seg måle direkte, er alltid forbundet med en viss usikkerhet. Hva måler egentlig de observerte målene? På hvilken måte og hvor godt kan man måle det som skal måles? Hvordan kan validiteten og reliabiliteten i målene uttrykkes? Det andre problemet er hvordan en skal bestemme kausale relasjoner mellom fenomener. Det er det første problemet som er utgangspunkt for denne analysen.

Disse to metodene, Kappa-koeffisienter og LISREL representerer to ytterligheter mht. til kompleksitet av tilgjengelige analysemetoder for gruppe-data. Faktisk er begge metodene samme år presentert i hver sine respektive artikler på studiet av makt i organisasjoner - Kappa (Silk et al. 1982) og LISREL (Bagozzi & Phillips 1982).

Bagozzi og Phillips (1982) hevder at LISREL gir bedre grunnlag for vurdering av validitet enn Campbell og Fiske's (1959) MTMM-matrise. Campbell og Fiske (1959)

foreslo som kjent at et begreps validitet kunne bestemmes ut fra mønsteret i samvariasjon mellom flere mål på et begrep, og en sammenlikning av disse målene med mål på andre begrep. Det var to viktige kriterier for begrepsvalidering: Konvergent og diskriminant validitet.

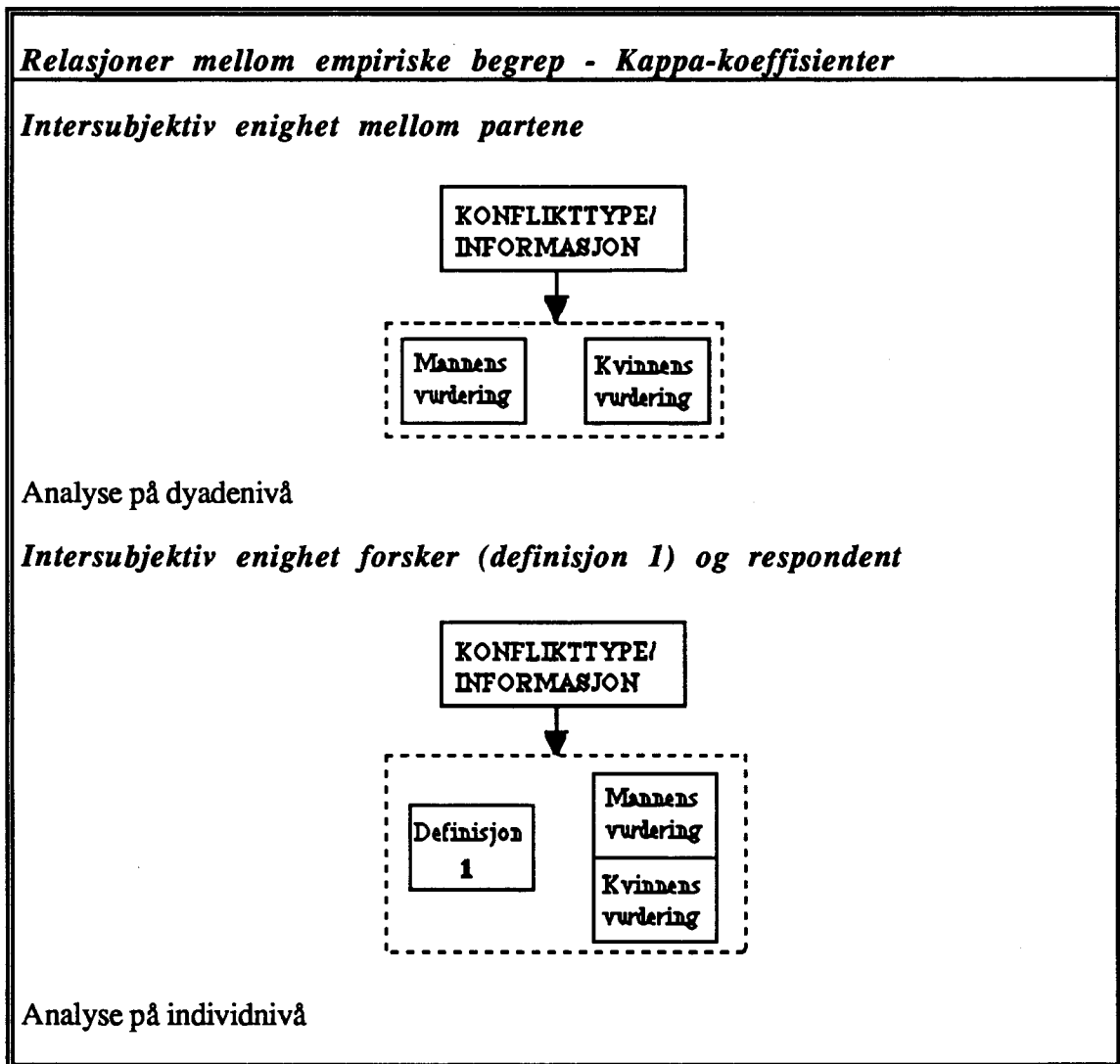
Konvergent validitet er den grad to eller flere forsøk på å måle samme begrep med maksimalt forskjellige metoder gir samme resultat. Diskriminant validitet er i den grad samme type metode for måling av forskjellige begrep er forskjellige. Det er altså avgjørende at de valgte empiriske begrep (indikatorer) virkelig representerer teoretiske begrep. Denne antakelsen er konsistent med det Bagozzi og Phillips (1982) kaller "korrespondanseregelen", dvs. at et underliggende begrep forårsaker samme variasjon i observasjoner som reflekterer begrepet. LISREL bruker et *reflektivt* utgangspunkt, dvs. at det er det latente (teoretiske eller avledede) begrep som antas å påvirke svarene på de empiriske begrepene. Det latente (teoretiske) begrepet reflekterer bare den felles varians som de empiriske indikatorene har. Systematiske og tilfeldige feil knyttet til metode og andre forhold blir trukket ut, slik at det latente begrep er fri for den slags feilkilder.

Analyseplan

ANALYSETEKNIKK	RELASJONER
Analyse 1 Kappa - koeffisienter	<i>Relasjoner mellom empiriske begrep</i> 1) Inter-subjektiv enighet 2) Samsvar definert og subjektiv innflytelse <i>Reliabilitet</i>
Analyse 2 LISREL	<i>Relasjoner mellom teoretiske begrep</i> 1) Begrepsmodellens tilpasning til data gitt <ul style="list-style-type: none"> - konfliktype - informasjon - diskrimineringsevne - antall avvik mellom ideal-alternativene 2) Samvariasjon mellom det to teoretiske begrepene - <i>konvergent validitet</i> 3) Forholdet mellom de empiriske begrep og de teoretisk/avledede begrep <i>Validitet og reliabilitet</i>

Vår generelle hypotese er at de relasjonene som er beskrevet i analyseplanen vil variere avhengig av hvilken konfliktype og hvilke informasjonsbetingelser parene er tilskrevet.

ANALYSE 1 - KAPPA-KOEFFISIENTER



Tabell 5.1
Hypoteser om relasjoner på empirinivå

Enighet i attribuering av relativ innflytelse mellom aktørene

Bruk av koeffisienten Kappa er opprinnelig utviklet for vurdering av reliabilitet (og validitet) i forbindelse med nominalt skalerte variabler (Cohen 1960). Det er, imidlertid, også eksempler på bruk av denne metoden ved ordinale skalerte variabler (Silk et al. 1982, Chaffin 1989 #100). Koeffisienten Kappa beregner enighet mellom par av respondenter etter at enighet som kunne oppstått ved rent tilfelle er trukket fra. Jo større enighet i subjektive vurderinger av samme feneomen, jo høyere vurderes målets reliabilitet. (Brennan & Prediger 1981; Cohen 1960).

Koeffisienten Kappa kan også beregnes når én av variablene/ dimensjonene har kriterie-status (Brennan et al. 1981), dvs. at verdiene på variablene er bestemt/valgt av forskeren. Dette innebærer at en av marginalene i matrisen er gitt uavhengig av respondentene, noe som kan ha konsekvenser for beregning forventet cellefrekvens. Definisjon 1 vil her bli brukt som kriterievariabel. Brennan og Prediger (1981) nevner to problemer ved beregning av Kappa på et slikt grunnlag. Et problem er at marginalene for kriterievariabelen er gitt (fixed), mens marginalene for de subjektive vurderingene er frie. I slike situasjoner viser imidlertid Brennan og Prediger (1981) at cellefrekvensene beregnes som om begge marginalene var frie. Forventet enighet når marginalene er frie vil være N/n , hvor N er antall par og n er antall klassifiserings-kategorier. (Beregningsmåten er forklart og demonstrert på de neste sidene).

Hypoteser

H_{1a} : Jo mer kompleks handlingsrom, jo lavere grad av intersubjektiv enighet mellom partene i vurderingen av den relative innflytelsen
 $IK > TK > FK$

H_{1b} : Den intersubjektive enigheten er høyest for gruppen som får informasjon om aktørens ideal-alternativ

De to hypotesene tar utgangspunkt i våre to manipuleringsvariabler: Konflikt-konfigurasjon og hvorvidt informasjon ble gitt eller ikke gitt før de subjektive vurderingene av den relative innflytelsen. De er en spesifisering av de generelle forskningsproblemlene som ble begrunnet i kapittel 3.

Formler for beregning av Kappa-koeffisient

Beregningen av koeffisienten Kappa tar utgangspunkt i en enighetsmatrise hvor de to partenes skårer utgjør variablene. Diagonalen i en slik matrise viser hvor mange par av respondenter som har gitt identiske skårer - i denne studien hvor mange par som har vurdert den relative innflytelsen likt. K har verdien +1 når alle cellene utenom diagonalen er tomme, dvs. fullstendig sammenfall i partenes vurderinger. Verdien 0 uttrykker at oppnådd enighet er lik enighet som kunne oppstått ved rent tilfelle. Negative verdier uttrykker at observert enighet er lavere enn tilfeldig enighet.

$$K = \frac{f_o - f_c}{N - f_c}$$

Koeffisienten beregnes ved formelen:

Hvor f_o er observert antall i cellene i diagonalen, f_c er forventet antall i diagonalcellene og N er antall par.

Man kan også beregne en maksimal Kappa hvor en erstatter f_o med f_{om} dvs. det høyest mulige antall i diagonalcellene gitt marginalene. For tabell 5.2 er f_{om} (17+28+10=55).

$$K_m = \frac{f_{om} - f_c}{N - f_c}$$

Denne koeffisienten er gitt ved formelen:

Beregning av standardfeil er en nødvendig forutsetning for bestemmelse av konfidensintervall. Cohen (1960) foreslår følgende formler for beregning av K 's standardfeil:

$$\sigma_k = \sqrt{\frac{f_o(N - f_o)}{N(N - f_c)^2}} = \frac{\sqrt{f_o(1 - f_o/N)}}{N - f_c}$$

Cohen understreker at formelen er tilnærmet riktig, da den behandler p_c som en konstant og behandler p_o som om det var populasjonsverdien. Med stor N (f.eks. ≥ 100) vil K tilnærme seg normalfordeling, slik at en kan bestemme konfidensintervallet.

$$95\% \text{ konfidensintervall} = K \pm 1.96 \sigma_k$$

$$99\% \text{ konfidensintervall} = K \pm 2.58 \sigma_k$$

$$\sigma_{k_o} \text{ bestemmes ved formelen: } \sigma_{k_o} = \sqrt{\frac{f_c}{N(N - f_c)}}$$

Z-verdien beregnes ved å dividere K med σ_{k_o} .

Eksempel på utregning av Koeffisienten Kappa

Tabell 5.2

Enighets-matrise for ektefellenes rapporter om relativ beslutningsinnflytelse. Tredelt skala . Hele utvalget. Frekvenser.

		Kvinnens rapport			
		Jeg mest	Like mye	Partner mest	
		1	2	3	
Mannens rapport	Jeg mest	1	5	8	14
	Like mye	5	21	2	28
	Partner mest	14	3	0	17
		20	29	10	N=59

De lyse rutene representerer enighetsdiagonalen

$$O = (14 + 21 + 8) = 43$$

$$C = 59/3 = 19.67$$

$$K = \frac{43 - 19.67}{59 - 19.67} = 0.5932$$

$$K_m = \frac{55 - 19.67}{59 - 19.67} = 0.8983$$

$$\sigma_k = \frac{\sqrt{43(1 - 43/59)}}{59 - 19.67} = 0.0868$$

$$\sigma_{ko} = \sqrt{\frac{19.67}{59(59 - 19.67)}} = 0.0921$$

$$z = \frac{0.5932}{0.0921} = 6.4408$$

$$99\% \text{ konfidensintervall} : 0.5932 \pm 2.58(0.0868) = 0.3693 \leftrightarrow 0.8171$$

Tabell 5.3 tester hypotesen H_{1a} . Tabellen viser K-koeffisienter for syvpunkt-skala, rekodet tredelt og dikotom skala. Den tredelte skalaene har verdiene: 1=Jeg hadde mest innflytelse, 2=Vi hadde like mye innflytelse begge og 3=Min partner hadde mest innflytelse. Den dikotome skalaen har verdiene: 1=Jeg hadde mest eller like mye innflytelse og 2=Min partner hadde mest innflytelse. Rekodingen til tredelt skala vil reflektere om partene er enig om hvem av dem som hadde mest innflytelse, uten at de nødvendigvis bruker skalaen helt likt eller er helt enig om graden av innflytelse. Den dikotome skalaen er først og fremst relevant for TK-konfigurasjonen, som ifølge våre teoretiske forutsetninger bare gir "dikotome" verdier.

	1 - 7 skala			Tredelt skala			Dikotom skala
	K	K_m	K/K_m	K	K_m	K/K_m	K
Hele utvalget	.47**	.90	.52	.59**	.89	.66	-.08
Konflikt:	.37**	.86	.44	.56**	.85	.66	.17
-Tvungen konflikt	.47**	.83	.58	.70**	.85	.82	.20
-Frivillig konflikt	.33**	.78	.49	.43**	.79	.55	.27
Ikke konflikt				.67**	.83	.80	

** - signifikant på 99%-nivået

Tabell 5.3
Samsvar mellom partenes vurderinger av relativ innflytelse uttrykt ved Kappa-koeffisienter

Tabell 5.3.a. Konfidensintervall ($\alpha = 0.01$) og Z-skårer for Kappa-koeffisienter referert i tabell 5.3

	1 - 7 skala		Tredelt skala		Dikotom skala	
	z	CI	z	CI	z	CI
Hele utvalget	.2708	<--> .6614	.3693	<--> .8171	-.4193	<--> .2499
Konflikt:	.1395	<--> .6085	.2859	<--> .8359	-.2263	<--> .5678
- Tvungen konflikt-	.1400	<--> .8098	.3537	<--> 1.046	-.3653	<--> .7563
Frivillig konflikt	.0082	<--> .6584	.0186	<--> .8385	-.4144	<--> .7002
Ikke konflikt			.2874	<--> 1.046		

Tabell 5.3b Z- skårer for Kappa-koeffisienter referert i tabell 5.3

	1 - 7 skala	Tredelt skala	Dikotom skala
Hele utvalget	z = 8.778	z = 6.441	z = .651
Konflikt:	z = 5.862	z = 5.076	z = 1.093
- Tvungen konflikt-	z = 5.202	z = 4.424	z = .895
Frivillig konflikt	z = 5.741	z = 2.778	z = .655
Ikke konflikt		z = 5.400	

Alle K-koeffisientene er signifikante. Dvs. at samsvaret i partenes vurderinger er høyere enn samsvar som ville oppstått rent tilfeldig. Forholdet K/K_m er selvfølgelig mer

gunstig ved overgangen til tredelt skala i det antall celler er blitt redusert. K/K_m viser "how much of the marginally permitted agreement is present" (Cohen 1960 s. 43).

Vi skal først kommentere K-verdiene for syvpunkt og tredelt skala. Forskjellene mellom K-verdiene viser det samme mønster for de to skalainndelingene. Vi får naturlig nok konsekvent høyere K-verdier for tredelt skala. I tråd med vår hypotese er verdien lavest for FK-gruppen. Forskjellene mellom konfliktgruppene er større når vi bruker tredelt skala. FK-gruppen har også de laveste K/K_m verdiene. TK- og IK-gruppen har tilnærmet like K-verdier. En skulle, imidlertid, tro at det var lettere å være enig om enighet enn å være enig om konflikt. En titt på matrisen som ligger til grunn for disse beregningene viser at en del (5 par) av enigheten i TK-gruppen er par som er enig om lik fordeling av innflytelse. Dette på tross av at det definerte handlingsrommet ikke gir mulighet for lik fordeling av innflytelse for denne gruppen. Grad av enighet reduseres når vi rekoder skårene til dikotome verdier. Selv i TK-gruppen hvor en slik dikotomisering er i tråd med det definerte handlingsrommet, blir enigheten meget lav. Det synes som midtkategorien - lik fordeling av innflytelse - er viktig for de subjektive vurderingene også i denne gruppen.

Selv om forskjeller i K-verdiene er tydelige, må vi teste for om det er signifikante forskjeller. Vi skal se om forskjellen mellom K-verdiene (tredelt skala) for henholdsvis Tvungen konflikt og Frivillig konflikt er signifikant forskjellige. Cohen (1960) foreslår følgende formel for beregning av kritisk z-verdi:

$$z = \frac{K_1 - K_2}{\sqrt{\sigma_{k1}^2 + \sigma_{k2}^2}} = \frac{.70 - .43}{\sqrt{.1342^2 + .1589^2}} = 1.57$$

Forskjellen er ikke signifikant. Beregninger viste at ingen forskjeller mellom K-verdiene var signifikante.

Hypotesen - H_{1b} - postulerer at informasjon om aktørenes ideal-alternativ gitt like før vurderingen av relativ innflytelse, vil bidra til større enighet mellom aktørene. Da kan de jo hver for seg finne ut hvordan det valgte alternativ er i forhold til begge partenes ideal.

	Kappa-Koeffisienter for samsvar		
	K	K _m	K/K _m
Informasjon om partenes ideal-alternativ ble gitt (n=30)	.43**	.84	.51
Informasjon ble ikke gitt (n=29)	.75**	.85	.88

** - signifikant på 99%-nivået

(Beregnet med utgangspunkt i en tre-punkt skala. Hele utvalget)

Tabell 5.4

Samsvar mellom partenes vurdering av relativ innflytelse avhengig av om det ble gitt informasjon om partenes ideal-alternativ før vurdering

K-verdiene for de to gruppene antyder at det motsatte er tilfellet. Gruppen som får informasjon har lavere grad av samsvar i sine vurderinger. K-verdien representerer også enn lavere andel av K_m, enn den gruppen som ikke fikk informasjon. Forskjellen i K-verdiene er imidlertid ikke signifikant.²⁶ Likevel er det et overraskende resultat. Informasjonen var gitt i et format som skulle gjøre det lett for respondentene å foreta sammenlikninger mellom ideal og felles valgt alternativ. Når dette likevel ikke viste seg å gi et positivt utslag, snarere tvert imot, kan det skyldes flere forhold. Subjektene kan ha ignorert informasjonen fordi de ikke trengte den, eller av den grunn at det ble for mye informasjon å ta hensyn til.

For kuriositetens skyld har vi beregnet K-verdier for enighet avhengig av hvem av ektefellene som hadde mest relativ innflytelse i henhold til vår definisjon 1.

	Kappa-Koeffisienter for samsvar		
	K	K _m	K/K _m
Kvinnen hadde mest innflytelse (n=23)	.74**	.74	1
Mannen hadde mest innflytelse (n=18)	.33**	.83	.40

** - signifikant på 99%-nivået

(Beregnet med utgangspunkt i tre-verdi skala. Bare konfliktgruppene)

Tabell 5.5

Samsvar mellom menns og kvinners vurdering av relativ innflytelse avhengig av hvem som ble tilskrevet mest innflytelse i henhold til definisjon 1

26

$$z = \frac{K_1 - K_2}{\sqrt{\sigma_{k1}^2 + \sigma_{k2}^2}} = \frac{.75 - .43}{\sqrt{.1021^2 + .1352^2}} = 1.889$$

Enigheten er større i dyader hvor kvinnen er tilskrevet mest innflytelse i henhold til definisjon 1. K-verdien for denne gruppen er identisk med K_m . Forskjellen mellom de to gruppene er på grensen til å være signifikant på 95%-nivået.²⁷ En stor del av enigheten i den gruppen hvor kvinnen ble tilskrevet mest innflytelse var par som var enig om lik fordeling av innflytelsen (seks av de tretten parene i enighetsdiagonalen). I de dyadene hvor mannen ble tilskrevet mest innflytelse, var det bare to av ti som var enig om lik fordeling av innflytelse.

Det kan være mange interessante hypoteser til dette resultatet. Tabell 5.5 indikerer imidlertid at en del av enigheten er feilaktig i henhold til vår definisjon 1 av relativ beslutningsinnflytelse. En naturlig fortsettelse vil derfor være å bruke definisjon 1 som en kriterievariabel, og beregne K-verdi for samsvar mellom respondentenes vurderinger og resultatet av beregningene i henhold til definisjon 1. Vi ser her på enighet mellom alle de individuelle vurderingene (N=118) og Definisjon 1. Analysen er derfor på individnivå.

Samsvar mellom definert innflytelse og subjektens vurderinger

Hypoteser

H_{1c} : Jo mer komplekst handlingsrom, jo lavere grad av samsvar mellom definert relativ innflytelse og respondentenes vurderinger av relativ innflytelse. $IK > TK > FK$

H_{1d} : Samsvar mellom definert relativ innflytelse og respondentens vurdering er høyest for den gruppen som får informasjon om aktørens ideal-alternativ

Hypotesen - H_{1c} - testes ved å bruke definisjon 1 som kriterievariabel, mens den andre variabelen i matrisen er respondentenes vurdering. Det blir en test på intersubjektiv enighet mellom forsker og respondent.

27

$$z = \frac{K_1 - K_2}{\sqrt{\sigma_{k1}^2 + \sigma_{k2}^2}} = \frac{.75 - .33}{\sqrt{.1186^2 + .1757^2}} = 1.9339$$

		Tredelt skala			Dikotom skala		
		K	K _m	K/K _m	K	K _m	K/K _m
Hele utvalget	(N=118)	.54**	.73	.74	.63**	.76	.82
Konflikt:		.49**	.54	.90	.56**	.61	.92
-Tvungen	(N=40)	.40**	.48	.83	.50**	.60	.83
-Frivillig	(N=42)	.57**	.61	.94	.62**	.62	1.0
Ikke konflikt	(N=36)	.89**	.89	1.0			

** = signifikant på 99%-nivået

(Beregnet med utgangspunkt i en treverdi-skala for begge variablene. Hele utvalget = 118)

Tabell 5.6

*Samsvar mellom definert innflytelse og individenes vurdering av relativ innflytelse etter konfliktype*²⁸

Alle K-verdiene er signifikante. Vi skal først kommentere koeffisientene for tredelt-skala. IK-gruppen har som postulert høyest K-verdi. Beregnet z-verdi for differansen mellom K-verdien for konflikt (K=.49) og ikke konflikt (K=.89) er 5.51. Altså klart signifikant.²⁹ Differansen mellom K-verdiene for TK-gruppen og FK-gruppen er imidlertid i motsatt retning til vår hypotese. Differansen er ikke signifikant. Det må bemerkes at i FK-gruppen ble kompromissalternativet bare valgt av to par. De øvrige

28

Tabell 5.6.a. Konfidensintervall for Kappa-koeffisienter referert i tabell 5.6.

	Tredelt skala		Dikotom skala	
	$\alpha = 0.01$		$\alpha = 0.01$	
Hele utvalget	.3783	<---> .7065	.4421	<---> .8121
Konflikt:	.2853	<---> .6903	.3251	<---> .7967
-Tvungen konflikt	.1002	<---> .6998	.1468	<---> .8532
-Frivillig konflikt	.3015	<---> .8413	.3063	<---> .9317
Ikke konflikt	.5324	<---> .12476		

Tabell 5.6.b. Z-verdier for Kappa-koeffisienter referert i tabell 5.6.

Hele utvalget	8.33	6.81
Konflikt:	6.25	5.08
-Tvungen konflikt	3.39	3.16
-Frivillig konflikt	5.24	4.01
Ikke konflikt	6.54	

29

$$z = \frac{K_1 - K_2}{\sqrt{\sigma_{k1}^2 + \sigma_{k2}^2}} = \frac{.89 - .49}{\sqrt{.1386^2 + .0785^2}} = 3.51$$

valgte en av partenes ideal-alternativ. Skillelinjen synes, imidlertid, å gå mellom ikke konflikt og begge konfliktkonfigurasjonene (IK>TK=FK).

Den dikotome skalaen gir her mer mening enn ved forrige analyse. For TK-gruppen vil jo den definerte innflytelsen bare ha verdier i den ene eller andres favør. K-verdiene for den dikotome skala er jevnt over høyere enn for den tredelte skalaen. Enighet mellom subjekt og forsker (definisjon 1) blir altså bedre når kategorien lik fordeling av innflytelse slås sammen med skårer som gir respondenten selv mest innflytelse. Dette kan tyde på at respondenten har en tendens til å rapportere lik fordeling av innflytelse når de selv, i henhold til definisjonen, er den som har mest innflytelse. At respondentene ikke tar ansvar for egen oppnådd innflytelse, kan være et uttrykk for det som tidligere har omtalt som "falsk konsensus".

Hypotesen - H_{1d} - postulerer høyere grad av samsvar mellom de subjektive vurderingene og kriteriemålet når informasjon om ideal-alternativene ble gitt.

	Tredelt Informasjon K	skala Ikke info. K	Dikotom Informasjon K	skala Ikke info. K
Hele utvalget	.53**	.55**	.59**	.67**
-Tvungen konflikt	.40*	.40*	.40*	.60*
-Frivillig konflikt	.47*	.66**	.50*	.73**
Ikke konflikt	.92**	.58**		

** = Signifikant på 99%-nivået

* = Signifikant på 95%-nivået

Tabell 5.7.

Samsvar mellom definert innflytelse og individenes vurdering av relativ innflytelse, avhengig av om det ble gitt informasjon om ideal-alternativene eller ikke

Resultatene viser den motsatte tendens enn det vi postulerte i vår hypotese, untatt for IK-gruppen. For IK-gruppen ser det ut for at de få "feilvurderingene" som ble gitt, er i gruppen som ikke får informasjon. Ingen av forskjellene er imidlertid signifikante. Resultatene er i harmoni med beregningen for enighet mellom de subjektive vurderingene. Sammen gir disse resultatene (tabell 5.4 og tabell 5.7) en indikasjon på at presentasjon av aktørens ideal-alternativ ikke hadde den postulerte effekt på intersubjektiv enighet.

Uten at vi har noen konkrete hypoteser i utgangspunktet kan det være interessant å se om det er forskjell i enighet mellom forsker (definisjon 1) og subjektiv vurdering for henholdsvis mennene og kvinnene i utvalget.

	Tredelt skala			Dikotom skala		
	K	K _m	K/K _m	K	K _m	K/K _m
Hele utvalget - Kvinner	.59**	.72	.82	.73**	.73	1.0
Hele utvalget - Menn	.49**	.75	.66	.53**	.80	.66

** = Signifikant på 99%-nivået

Tabell 5.8
Samsvar mellom definert innflytelse og kvinnes og mennenes vurdering av relativ innflytelse

Selv om ingen av forskjellene i K-verdier var signifikante, er resultatene i tabellen konsistente og fortjener en kommentar. K-verdiene viser at kvinnes rapporteringer er mer i overensstemmelse med den definerte innflytelsen. Forskjellen i K-verdiene for mennene og kvinnene er større når skalaen er dikotomisert. Dette kan tyde på at kvinnene har en tendens til å overrapportere lik fordeling av innflytelse, istedenfor å tilskrive den til seg selv. Når disse to verdiene blir slått sammen er kvinnes vurderinger mer i overensstemmelse med definisjon 1.

Oppsummering - Analyse 1

Alle K-verdiene for enighet mellom aktørene var signifikante, men det var ingen som hadde verdien 1 - nemlig fullstendig enighet. Det betyr at flere par var uenig i vurderingen av relativ innflytelse. I tilfellet uenighet må i hvert fall en av partene ta feil i sin vurdering. Utvalgets begrensede størrelse er nok en av årsakene til at tilsynelatende store forskjeller i K-verdier viste seg ikke å være signifikante. Hypotesen - H_{1a} - ble ikke bekreftet, selv om tendensen i resultatene var i den postulerte retning. Det var minst intersubjektiv enighet blant de par som ble tilskrevet en frivillig konflikt-konfigurasjon. Hypotesen - H_{1b} - ble heller ikke bekreftet. Her var resultatene i motsatt retning til den postulerede, i det informasjon virket negativt på enigheten mellom partene. Studier av underlagsmaterialet for Kappa-beregningene, tyder på at det er en overrapportering av lik fordeling av innflytelse. Tabell 5.5 viser at enigheten er større når kvinnen er den som har mest innflytelse, enn når mannen har mest innflytelse.

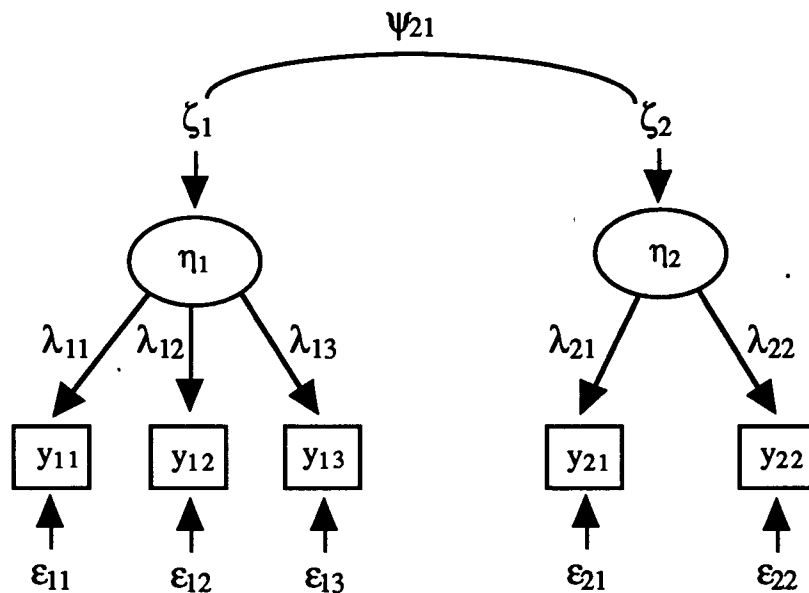
Alle K-verdiene for samsvar mellom Definisjon 1 og de subjektive vurderingene var signifikante. Hypotesen - H_{1c} - ble delvis bekreftet. Det var signifikant større samsvar

mellom kriteriemålet og de subjektive vurderingene av relativ innflytelse når vi sammenliknet ikke-konfliktkonfigurasjonen og de to konfliktkonfigurasjonene. Forskjellen i K-verdier mellom konfliktkonfigurasjonene var ikke signifikante. Informasjon hadde heller ikke her den postulerte effekt. Hypotesen - H_{1d} - ble ikke bekreftet - heller tvert imot. Det er en tendens for kvinner til ikke å ta ansvar for egen innflytelse, og for mennene å overrapportere innflytelse til partneren (jfr. tabell 5.8).

Denne analysen har sine begrensninger, men den gir likevel indikasjon på viktige kvaliteter i vårt datamateriale. Partenes rapporteringer av relativ innflytelse er i det store og hele ikke uavhengige eller tilfeldige. Det er relativt høy intersubjektiv enighet både partene imellom og mellom respondentene og forskeren (definisjon 1). Begrensningene ligger først og fremst i at vi ikke kan analysere mer enn to variabler samtidig, og vi underutnytter derfor vårt datamateriale.

ANALYSE 2 - LISREL

Relasjoner mellom de teoretiske begrep - LISREL analyse



Figur 5.2
Lisrel-formulering av begrepsmodellen

Symbolforklaringer:

y = Observerte, direkte målte variabler

λ = indikator "loadings" på de latente variablene

η = latente variabler - η_1 : Definiert Innflytelse - η_2 : Subjektiv innflytelse

ϵ = Målefeil for indikatorene til de latente variablene

ζ = Variansen til de latente variablene

Ψ = Kovariansen til de latente variablene

Det matematiske uttrykk for målemodellen er som følger:

$$y = \Lambda_y \eta + \epsilon$$

$$\begin{bmatrix} y_{11} \\ y_{12} \\ y_{13} \\ y_{21} \\ y_{22} \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} \lambda_{11} & 0 \\ \lambda_{12} & 0 \\ \lambda_{13} & 0 \\ 0 & \lambda_{21} \\ 0 & \lambda_{22} \end{bmatrix} \begin{bmatrix} \eta_1 \\ \eta_2 \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} \epsilon_{11} \\ \epsilon_{12} \\ \epsilon_{13} \\ \epsilon_{21} \\ \epsilon_{22} \end{bmatrix}$$

En LISREL-analyse tar utgangspunkt i to modeller, a) en målemodell og en strukturell likningsmodell. Målemodellen spesifiserer hvordan latente variabler eller hypotetiske begrep blir målt med de observerte variablene. Den beskriver dessuten måleegenskaper som validitet og reliabilitet til de observerte variablene (Jøreskog & Sørbom 1989). Den strukturelle modellen beskriver kausale relasjoner mellom de latente variablene. Målemodellen er svært viktig for atferdsfagene når en prøver å måle abstraksjoner eller uobserverbare begrep med flere indikatorer. Ved hjelp av matriser analyseres variablene som inngår i modellen simultant, istedenfor sekvensielt som f.eks. ved tradisjonell regresjons- og stianalyse. Vi skal illustrere metoden med utgangspunkt i våre data.

Relasjonen mellom de to teoretiske begrepene teoretisk definert og subjektiv beslutningsinnflytelse kan tolkes som et uttrykk for konvergent validitet, dvs. i hvilken grad de to metodene for å måle beslutningsinnflytelse samvarierer. De teoretiske begrepene er målt gjennom de empiriske indikatorene. Metoden virker slik at bare den varians som er felles for de empiriske indikatorene blir reflektert i målingen av de teoretiske begrepene. Den variansen som er unik for det enkelte empiriske begrep er trukket ut og representert i feiltermene - ϵ . Jo mer av variansen i Y -variablene som reflekteres i η -variablene jo mindre feil er inneholder de enkelte målene.

Figur 5.2 er en presentasjon av en målemodell, idet det ikke er postulert kausale forbindelser. LISREL kan, imidlertid, utføres på flere grupper (samples) samtidig. Vi skal benytte en slik analyse, hvor vi tester for variabler som kan påvirke tilpasningen til målemodellen. Flergruppe-analyse tester hvorvidt kovarians eller korrelasjonsmatrisen til de observerte variablene er like eller ulike på tvers av undergrupper av et totalutvalg. Ved å sette bestemte betingelser eller restriksjoner på estimeringen av parametre på tvers av gruppene, kan vi se hvor og hvordan gruppene er like eller forskjellige. La oss si at vi har en modell hvor vi antar at alle estimantene er lik i to grupper. Dersom vi får gode generelle tilpasningsmål på en slik modell, kan vi si å ha fått støtte for en slik antakelse. Dersom vi får lave tilpasningsmål, må vi teste andre modeller hvor vi løsner på restriksjonene om likhet mellom gruppene. Gir en slik modell bedre tilpasning, må vi konkludere med at gruppene ikke har lik tilpasning til modellen.

Det er tre forhold vi gjerne vil ha svar på i denne analysedelen:

1. Modellens generelle tilpasning til data
2. Variasjon i tilpasning mellom de to eksperimentelle gruppene
5. Variasjon i tilpasning gitt andre uavhengige variabler.

Tilpasningsmål for LISREL

En anvendelse av LISREL er vurdering av en models "FIT" - tilpasning, eller mangel på sådan. Vi har utført våre analyser på flere grupper av utvalget samtidig. På den måten kan vi se om det er viktige forskjeller mellom gruppene m.h.t. tilpasning.

Redskapene for vurdering av tilpasning faller inn i tre grupper;

- a) undersøkelse av selve løsningen
- b) generell tilpasning
- c) detaljerte mål på tilpasning

Ad.a) Løsningene

Parameterestimatene bør ha rett størrelse og fortegn. Standardfeil er estimat på hvor presist parameterestimatet er. Størrelsen avhenger imidlertid av måleenhetene. En T-verdi som uttrykk for forholdet mellom parameterestimat og dets standardfeil, gir grunnlag for vurdering av signifikans. SMC-Squared Multiple Correlations - sier hvor mye av variansen i de observerte variablene som reflekteres i det latente begrepet. Målet skal variere mellom 0 og 1, og høye verdier uttrykker gode mål. SMC kan tolkes som en reliabilitetskoeffisient.

Ad. b) Generell tilpasning

χ^2 - er sensitivt for sample-størrelse og avvik fra normalitet. I stedet for å se på χ^2 som en statistisk test, bør det vurderes som et "goodness of fit measure" i den forstand at store χ^2 -verdier representerer dårlig tilpasning og små verdier representerer god tilpasning. Det er ønskelig med et ikke signifikant χ^2 . Frihetsgradene for χ^2 er beregnet som forskjellen mellom totalt antall celler i kovariansmatrisen og totalt antall koeffisienter som skal estimeres i modellen. χ^2 er mest egnet for sammenlikning mellom flere modeller. Forskjeller i χ^2 -prosedyren er nyttig for å finne forbedringer i opprinnelig dårlig tilpassede modeller (Hayduk 1987).

GFI - "Goodness of fit index" kan anta verdier fra 0 til 1, og gir således en standardisert verdi for modeltilpasning. "Adjusted GFI" er kontrollert for antall frihetsgrader. AGFI blir ikke oppgitt når analysen foretas på flere grupper. Vi vil derfor bruke GFI for å sammenlikne tilpasning for hver enkelt gruppe.

Ad c) Detaljerte tilpasningsmål

"Modification indices" - modifikasjons-indikasjonen er knyttet til fikserte og frie parametre i modellen. For hvert frie og fikserte parameter er modifikasjons-indikasjonen et mål på predikert reduksjon i χ^2 hvis en enkelt betingelse endres og modellen reestimeres. Dette målet vil ikke bli referert, men vi bruker det når vi vurderer og utvikler modellene som testes.

LISREL-analyse for konfliktkonfigurasjonene

H_{2a}: Modelltilpasning og samvariasjonen mellom teoretisk og subjektiv innflytelse, vil være høyere for TK-gruppen enn for FK-gruppen

Hypotesen postulerer at de to konfliktgruppene *ikke* er like med hensyn til tilpasning til modellen vist i figur 5.2. Vi skal altså få en dårlig tilpasning gitt restriksjonene om å holde alle estimatene invariante på tvers av de to konfliktgruppene. Denne hypotesen er i tråd med vår generelle hypotese.

Parameter	Estimat	Standard-feil	T-verdier
λ_{11} - Definisjon 1*	1	-	-
λ_{12} - Definisjon 2	.938	.093	10.097**
λ_{13} - Definisjon 3	.476	.080	5.988**
λ_{21} - Mannens vurdering *	1	-	-
λ_{22} - Kvinnens vurdering	1.091	.168	6.501**
ζ_1 - Varians - Definert	15.593	5.262	4.169**
ζ_2 - Varians - Vurdert	1.429	.446	5.203**
Ψ_{21} - Kovarians	5.653	1.018	5.588**

** Signifikant på 99%-nivået

Tabell 5.9

Parameterestimer for de to konfliktgruppene

$$\chi^2 = 22.44 \quad (P = .236) \quad df.19$$

GFI - Tvungen konflikt = .806

GFI - Frivillig konflikt = .828

* Disse parametrene er fiksert til verdien 1, og utgjør referansepunkt for beregning av øvrige parametre. Det vanlige er å velge det målet man forventer er mest valid. Vi har her valgt Definisjon 1. Valg av mannens vurdering er gjort tilfeldig. Vi ser at kvinnens vurdering får noe høyere estimat, men forskjellen er marginal.

Definisjon 1	Definisjon 2	Definisjon 3	Mannens vurdering	Kvinnens vurdering
.967	.802	.513	.741	.790

Tabell 5.9.a
"Squared Multiple Correlations" for y-variablene

"Total coefficient of determination" - total reliabilitetskoeffisient, dvs. hvor godt y-variablene tjener som måleinstrument for de to η -variablene = .991.

Vi skal kommentere et resultat om gangen. Alle parameter-estimatene er signifikant på 99%-nivået. Det har alle en rimelig størrelse og riktig fortegn. Vi merker oss at Definisjon 1 ser ut til å være den definisjonen som "lader" mest på det teoretiske begrepet. Definisjon 3 som er basert på subjektive vurderinger av alternativene er betydelig mindre. Det ser ut som kvinnenes vurderinger er marginalt bedre enn mennenes. Forskjellen er for liten til å kommenteres mer, men resultatet er i overstemmelse med forrige analyse, jfr. tabell 5.8, selv om forskjellen her er betydelig avdramatisert. Variansen for η_1 er større enn for η_2 . Dette kan forklares med at det er større variasjonsbredde i verdiene på de definerte målene.

Vurderer vi parameter-estimatene sammen med GFI-målene for de to gruppene, kan vi konkludere med at modellen gir en god tilpasning til data generelt samt at det er liten eller ingen forskjell i tilpasning mellom de to gruppene.

Tabell 5.9.a viser dessuten at de empiriske målene er gode indikatorer på de latente variablene. Definisjon 3 skiller seg imidlertid ut i negativ retning. De øvrige forskjellene er marginale.

Resultatene viser altså at det er praktisk talt ingen forskjell i modelltilpasning mellom de to konfliktgruppene. Vi har imidlertid ikke sett på samvariasjonen mellom de to teoretiske begrepene. Følgende utregning gir oss korrelasjonen som er et standardisert mål på denne relasjonen.

$$\text{Corr. } \eta_1 - \eta_2 = \frac{3.653}{\sqrt{13.593 * 1.429}} = .83$$

Korrelasjonen .83 er overraskende høy. Denne korrelasjonskoeffisienten kan tolkes som et direkte mål på konvergent validitet mellom de to metodene for måling av relativ beslutningsinnflytelse.

Hypotese H_{2a} er ikke bekreftet, tvert imot viser resultatene at de to gruppene er påfallende lik mht. tilpasning til samme modell. Vi kjørte en tilsvarende analyse hvor vi løsnet på restriksjonene om identiske varians-kovarians estimat. Den nye restriksjonen er at beregningen av estimatene for gruppe 2 skal ha samme startpunkt som beregningene for gruppe 1, og at varians/kovariansmatrisen skal ha samme mønster. Denne modellen gav noe bedre tilpasning for TK-gruppen .858 og verdien .819 for FK-gruppen. Vi oppnådde et litt lavere $\chi^2 = 19.87$ ($p=.226$) df. 16, men det er ingen signifikant endring i tilpasning. Likevel kan det se ut som det er en liten forskjell i korrelasjonen mellom de to latente begrepene i de to konfliktgruppene, når disse estimatene blir delvis frigjort. Korrelasjonskoeffisienter for TK-gruppen var .86, mens den var .81 for FK-gruppen.

LISREL-analyse for symmetriske versus asymmetriske konfigurasjoner

H_{2b}: Tilpasning til modell og samvariasjon mellom toreisk og subjektiv innflytelse vil være høyere for gruppen som tilhører de symmetriske konfigurasjonene enn for gruppen som tilhører de asymmetriske konfigurasjonene.

Vi forventer at den delen av utvalget som ble tilordnet de symmetriske konfigurasjonene (symmetrisk tvungen konflikt og symmetrisk frivillig konflikt) har bedre tilpasning til modellen enn den delen av utvalget som ble tilskrevet assymmetryriske konfigurasjoner. Hypotesen begrunnes med at det er en fare for at subjektene tilskriver innflytelse til den andre part istedenfor å tilskrive manglende uttelling for sine preferanser til egenskaper ved de tilgjengelige alternativene.

Parameter	Estimat	Standard-feil	T-verdier
λ_{11} - Definisjon 1*	1	-	-
λ_{12} - Definisjon 2	.955	.085	11.201**
λ_{13} - Definisjon 3	.445	.073	6.093**
λ_{21} - Mannens vurdering *	1	-	-
λ_{22} - Kvinnens vurdering	1.034	.153	6.761**
ζ_1 - Varians - Definert	16.165	5.816	4.236**
ζ_2 - Varians - Vurdert	1.590	.478	5.323**
Ψ_{21} - Kovarians	4.220	1.152	5.663**

** Signifikant på 99%-nivået

Tabell 5.10
Parameterestimer for gruppene tilskrevet symmetriske versus asymmetriske konfigurasjoner

$$\chi^2 = 20.34 \quad (P = .374) \quad df.19$$

GFI - Symmetrisk konfigurasjon = .870

GFI - Asymmetrisk konfigurasjon = .794

* Disse parametrene er fiksert til verdien 1.

Denne analysen er en test på hvorvidt de to gruppene er lik mht. tilpasning til den samme modellen. Vi oppnådde ikke signifikant bedre modelltilpasning ved å frigjøre enkelte parametre.³⁰ Hypotesen er dermed avvist. De individuelle tilpasningsmålene (GFI) antyder imidlertid at den gruppen som tilhører de symmetriske konfigurasjonene har en noe bedre tilpasning til modellen.

30

λ_{11} - frigjort på tvers av gruppene $\chi^2 = 15.96$ (P = .526) df.17

λ_{11} frigjort pluss kovariansmatrisen $\chi^2 = 13.16$ (P = .514) df.14

LISREL-analyse for informasjonsmengde

H_{2c} : Gruppen som får informasjon vil ha bedre tilpasning til modellen enn gruppen som ikke får informasjon

Ved beregning av kappakoeffisienter fant vi at enighet mellom partene var mindre for den gruppen som fikk informasjon. Imidlertid kan partene være enig uten at de begge gir vurderinger i tråd med de tre definisjonene på relativ innflytelse. Vi opprettholder dermed hypotesen om at det vil være bedre tilpasning mellom den teoretiske målemodellen og data for den gruppen som får informasjon om ideal-alternativene.

Parameter	MODELL 1		MODELL 2	
	Alle estimatene invarierte på tvers av gruppe	Informasjon gitt λ_{11} og varians/ kovarians-matrisen fri for begge gruppene	Informasjon ikke gitt λ_{11} og varians/ kovarians-matrisen fri for begge gruppene	
λ_{11} - Definisjon 1	1*	.933	1.189	
λ_{12} - Definisjon 2	.949	1*	-	
λ_{13} - Definisjon 3	.444	.453	-	
λ_{21} - Mannens vurdering	1*	1*	-	
λ_{22} - Kvinnens vurdering	1.062	1.015	-	
ζ_1 - Varians - Definerert	15.966	20.356	9.795	
ζ_2 - Varians - Vurdert	1.570	0.965	2.288	
Ψ_{21} - Kovarians	4.200	5.859	4.170	
Goodness of fit index	Info.=.771 Ikke info.= .775	.834	.838	
Korrelasjon $\eta_1 - \eta_2$.84	.87	.88	

(Alle estimatene er signifikante på 99%-nivået)

Tabell 5.11
Parameterestimer beregnet på grupperingene informasjon/ikke informasjon

* Fiksert til verdien 1.

χ^2 - Modell 1 = 35.05 (p=.024) df. 19

χ^2 - Modell 2 = 21.03 (p=.101) df. 14

	Definisjon 1	Definisjon 2	Definisjon 3	Mannens vurdering	Kvinnens vurdering
Modell 1:	.975	.750	.234	.824	.820
Modell 2:					
Gruppe 1	1	.795	.213	.851	.790
Gruppe 2	.920	.	-	-	-

Tabell 5.11a
"Squared Multiple Correlations" for y-variablene

Vi har foretatt analyse av to modeller. I modell 1 er alle estimatene holdt invariate på tvers av de to gruppene. Den andre modellen er vi kommet frem til ved å løsne på restriksjonene en for en. Den modellen som gav best tilpasning for de to gruppene har frigjort estimatet for Definisjon 1 og løsnet på restriksjonene om varians/kovarians matrisen for de latente begrepene.

Forbedringen i modelltilpasningen i henhold til χ^2 -analysen er signifikant. Vi kan dermed konkludere med at det er forskjell i tilpasning mellom gruppene avhengig om de fikk informasjon eller ikke. Det er imidlertid vanskelig å konkludere noe om retningen på denne forskjellen. Den lille forskjellen som er i GFI for begge gruppene går i motsatt retning av den postulerte.

Variansen for de to latente målene er, imidlertid, forskjellig. Dette har jeg ikke noen naturlig forklaring på, da parene er tilfeldig tilskrevet de to informasjonsgruppene. Gjennomsnittlig antall avvik i gruppen som får informasjon er 4, og for gruppen som ikke får informasjon er den 3.9. Systematiske forskjeller i antall avvik kunne forklart den store forskjellen i varians for definert innflytelse, men en slik systematisk forskjell er ikke tilstede. Det standardiserte målet for samvariasjon - korrelasjonskoeffisienten - er omtrent identisk for de to gruppene. Definisjon 1 ser ut til å ha mer relativ betydning for den gruppen som ikke får informasjon om ideal-alternativene før de skal foreta sine subjektive vurderinger.

Hypotesen H_{2c} er ikke bekreftet i den forstand at vi ikke kan si at det er noen signifikant retning på forskjellen mellom de to gruppene. Vi kan imidlertid slå fast at data fra de to gruppene gir ulik tilpasning til modellen, idet modell 2 gir mye bedre generell tilpasning.

LISREL-analyse for diskrimineringsevne

H_{2a} : Modelltilpasningen vil være høyest for par med best diskrimineringsevne

Diskrimineringsevnen er basert på individuelle korrelasjonskoeffisienter for sammenhengen mellom antall avvik og evaluering (skår) av hvert av de seks alternativene. Koeffisientene er dikotomisert i verdier under og over median-verdien. Medianverdien for mennene var .82, for kvinnene var den .74. Dette gav oss følgende kombinasjoner på dyadenivå:

- Gruppe 1 - Begge partene skårer under medianverdien for sin gruppe(N=12)
- Gruppe 2 - En av partene skårer under medianverdien mens den andre skårer over (N=18) medianverdien
- Gruppe 3 - Begge partene skårer over medianverdiene for sine respektive grupper (N=11).

PARAMETER	INVARIATE ESTIMATER	MODELL 1	MODELL 2	
		GRUPPE 1 λ_{11} og λ_{12} FRIE	GRUPPE 2 λ_{11} og λ_{12} FRIE	GRUPPE 3 λ_{11} og λ_{12} FRIE
λ_{11} - Def. 1	1*	2.572	2.021	1.89
λ_{12} - Def. 2	.96	2.271	1.914	1.870
λ_{13} - Def. 3	.486	1 *	-	-
λ_{21} - Mannens vurdering	1 *	1 *	-	-
λ_{22} - Kvinnens vurdering	1.028	1.033	-	-
ζ_1 - Varians Definert	14.999	5.432	-	-
ζ_2 - Varians Subjektiv	1.552	1.548	-	-
Ψ_{21} - Kovarians	4.162	1.998	-	-
Goodness of fit index - GFI	GRUPPE 1= .545 GRUPPE 2= .724 GRUPPE 3= .576	GFI = .662	GFI = .799	GFI = .793

Alle estimatene er signifikante på 99%-nivået

Tabell 5.12

Parameterestimer for utvalget gruppert etter diskrimineringsevne

χ^2 for modell 1= 85.99 (p=0.000) df. 34

χ^2 for modell 2= 46.92 (p=0.007) df. 26

* Fiksert til 1

	Definisjon 1	Definisjon 2	Definisjon 3	Mannens vurdering	Kvinnens vurdering
Gruppe 1	.956	.444	.612	.789	.810
Gruppe 2	1	.951	-	-	-
Gruppe 3	1	.974	-	-	-

Tabell 5.12.a
"Squared Multiple Correlations" - for y-variablene

Hypotesen postulerer både at det er forskjell mellom de tre gruppene og en retning på denne forskjellen (Gr.1<Gr.2<Gr.3). I modell 1 er alle estimatene holdt konstante på tvers av de tre gruppene, altså en test på null-hypotesen om at det ikke er noen forskjell mellom gruppene. χ^2 -verdiene viser at det er dårlig tilpasning mellom modell 1 og de underliggende dataene. De gruppemessige GFI-verdiene virker også noe urimelig. Modifikasjons-indikasjonene viste at definisjon 1 og definisjon 2 kom svært dårlig ut under disse restriksjonene. Vi frigjorde derfor disse to λ -estimatene og tilhørende feilledd (modell 2).³¹ Med disse endringene ble resultatene mer i harmoni med vår hypotese. Den generelle tilpasning målt ved χ^2 , ble signifikant bedre ($p=0.001$) for modell 2. De grupperelaterte GFI-verdiene ble også høyere og mer logiske. I modell 2 har gruppe 1 vesentlig dårligere tilpasning til modellen enn de to andre gruppene. Sammenlikner vi de frigjorte estimatene, synes de som de tre definisjonene teller mer likt i gruppe 2 og gruppe 3 enn i gruppe 1. Beregningen av SMC-verdiene understøtter dette. Definisjon 2 ser ut til å ha vesentlig lavere reliabilitet for gruppe 1. Vi husker at definisjon 2 er beregnet på antall avvik mellom det individuelt valgte alternativet og det felles valgte. Det kan altså være at respondentene i gruppe 1 ikke klarer å identifisere det definert beste alternativet, men velger et annet av de tilgjengelige alternativene. Korrelasjonskoeffisientene har samme verdi for begge modellene 0.87. Vi utførte også samme analyse med utvalget delt inn i to grupper, hvor vi beholdt gruppe 1 og slo sammen de to siste gruppene. Her løst vi på restriksjonene om den estimerte varians-kovariansmatrisen for å se om korrelasjonen mellom de η -variablene da ble forskjellig i de to gruppene. Korrelasjonen for gruppe 1 ble 0.77, mens korrelasjonen for den andre gruppen (gruppe 2 og gruppe 3) ble 0.9. Dette tyder på at diskrimineringsevne har effekt på sammenhengen mellom teoretisk definert og subjektiv innflytelse.

I denne analysen har vi både holdepunkt for å si at det er signifikant forskjell i tilpasning mellom gruppene, og at forskjellen er i den postulerte retning (Gr. 1<Gr.2 = Gr.3).

31

Det var ikke mulig å frigjøre varians-kovarians matrisen for denne modellen da modellen ble overidentifisert) Det ble for mange estimat i forhold til antall frihetsgrader.

LISREL-analyse for antall avvik mellom ideal-alternativene

H_{2e} : Jo flere avvik mellom ideal-alternativene jo bedre modelltilpasning

Vi har formulert denne hypotesen som er slags sjekk for forrige analyse. Dedt er mulig at evnen til å diskriminere mellom alternativene i konfliktkonfigurasjonene er mindre når alternativene i settet likner mye på hverandre. Dette er situasjonen dersom det er få mellom ideal-alternativene.

Vi har gruppert parene i to grupper avhengig av antall avvik mellom ideal-alternativene:

Gruppe 1 : Antall avvik = 2 eller 3, n=18

Gruppe 2 : Antall avvik = 4 eller flere, n=23

Parameter	MODELL 1		MODELL 2	
	Alle Estimatene invariate på tvers av gruppene	Gruppe 1 λ_{12} og varians/ kovarians-matrisen fri	Gruppe 2 λ_{12} og varians/ kovarians-matrisen fri	
λ_{11} - Definisjon 1	1 *	1 *	-	
λ_{12} - Definisjon 2	.957	.725	1.022	
λ_{13} - Definisjon 3	.440	.457	-	
λ_{21} - Mannens vurdering	1 *	1 *	-	
λ_{22} - Kvinnens vurdering	1.045	1.094	-	
ζ_1 - Varians - Definert	16.381	4.981	24.249	
ζ_2 - Varians - Vurdert	1.566	1.098	1.802	
Ψ_{21} - Kovarians	4.270	1.975	5.821	
Goodness of fit index	Gruppe 1 = .614 Gruppe 2 = .830	.803	.871	
Korrelasjon $\eta_1 - \eta_2$.84	.84	.88	

Alle estimatene er signifikante på 99%-nivået

Tabell 5.13

Præmeter estimat for for utvalget gruppert etter antall avvik mellom ideal-alternativene

χ^2 for modell 1= 48.64 (p=0.000) df. 19

χ^2 for modell 2= 19.68 (p=0.141) df. 14

* Fiksert til verdien 1

Modell 2 har en signifikant bedre tilpasning enn modell 1. Dermed må vi konkludere at avhengig av antall avvik mellom idealene vil tilpasningen til den teoretiske modellen variere. Forskjellene mellom de to gruppene i modell 2 er imidlertid små. Gevinsten for gruppe 1 med overgangen til modell 2 er større enn for gruppe 2. Den relative viktigheten av definisjon 1 og 2 varierer mellom de to gruppene. At variansen for den definerte innflytelsen er mye større for gruppe 2, er innlysende da dette målet avspeiler antall avvik mellom idealene. Korrelasjonskoeffisientene mellom de latente variablene er nesten like i de to gruppene. Tilpasningen er forskjellig, men vi kan ikke si noe om retningen på forskjell i tilpasning.

Oppsummering - Analyse 2

Hypotese H_{2a} ble avkrefte. Modellen hvor alle estimatene ble holdt konstant på tvers av de to konfliktgruppene gav god tilpasning. Det var lite å vinne på å frigjøre enkelte av parametrene. Forklaringen på dette resultatet kan være at så få av parene valgte kompromissalternativet. Oppgaven med å vurdere den relative innflytelsen ble dermed mer eller mindre lik for de to gruppene.

Hypotese H_{2c} ble delvis bekreftet. De to informasjonsbetingelsene gav ikke like god tilpasning til modellen. For øvrig fikk vi ingen støtte for den postulerete retningen i forskjellen mellom de to informasjonsgruppene. Definisjon 1 er relativt viktigere i modellestimeringen når informasjon ikke ble gitt.

Hypotese H_{2d} ble også delvis bekreftet. Gevinsten i tilpasning var meget stor ved å frigjøre bare to parametre. Gruppe 1 - dvs. par hvor begge partene var definert til å ha "dårlig diskrimineringsevne" - hadde både lavere tilpasning til modellen og lavere korrelasjon mellom de latente begrepene enn de to andre gruppene. Dersom bare én av partene klarer å diskriminere mellom alternativene i settet, så bidrar dette vesentlig til modelltilpasningen.

Hypotesen H_{2e} var riktig i den forstand at estimatene ikke var lik for begge gruppene. En av de største forskjellene mellom de to gruppene var naturlig nok variansen for den definerte innflytelsen. Når disse restriksjonene ble lempet på ble modelltilpasningen mellom de to gruppene tilnærmet lik. Vi kan vanskelig si noe om retningen på forskjellene.

Analyse 2 har belyst alle forholdene ved begrepsmodellen som ble diskutert innledningsvis til dette kapitlet. Korrelasjonen mellom de latente begrepene var jevnt over høy uavhengig av modell. Dette resultatet viser at vi har klart å fange opp den samme variasjonen gjennom maksimalt forskjellige metoder. Dette er også et uttrykk for korrespondansen mellom de empiriske og teoretiske/avledede begrepene. Definisjon 1 og definisjon 2 varierte i relativt viktighet i de ulike modellene, men andel variasjonen som ble reflektert i det latente målet var alltid høy. Definisjon 3 var jevnt over en dårligere indikator enn de to andre. Forskjellene i "ladninger" og reliabilitetskoeffisient mellom de to subjektive vurderingene var som regel marginale. I det store og hele gav den teoretiske modellen god tilpasning til data, og den viktigste manipulasjonsvariabelen - konfliktkonfigurasjon - hadde ingen effekt på denne tilpasningen.

Analysene i dette kapitlet tar utgangspunkt i bare en prioritert del av de opplysningene vi samlet inn ved gjennomføringen av scenariet. Vi har imidlertid gjennomført analyser på det meste av det tilgjengelige materialet. De presenterte analysene viser at der er begrenset variasjon i materialet. Det var lite nytt å tilføre dataanalysen ved å bruke opplysninger fra allokeringsbeslutningen og bakgrunnsopplysningene. Både analyse 1 og analyse 2 tar utgangspunkt i de opplysningene som fremkom i beslutningsscenariets sekvens 2. Sekvens 2 er fokus i denne studien, da det er opplysninger fra denne delen av studien som realiserer de målsettinger vi hadde for studien i utgangspunktet.

KAPITTEL 6

OPPSUMMERING OG KONKLUSJONER

OPPSUMMERING

Gjennom de foregående kapitler har vi arbeidet oss frem til en analyse av relativ beslutningsinnflytelse i en felles beslutning for to personer. Utgangspunktet var ønsket om å utvikle en metode hvor det var mulig å måle relativ beslutningsinnflytelse i henhold til teoretiske kriterier for innflytelse. Dette ble realisert gjennom et oppsatt beslutningsscenario, hvor vi fikk ektepar til å ta en beslutning om en felles feriereise. Vi skal nå referere noen hovedresultater fra studien. En evaluering av studien i henhold til relevante validitetskriterier og forslag til videre arbeid, hører også med.

Den viktigste målsettingen med studien var å utvikle en metode hvor vi kunne skaffe oss mål på relativ beslutningsinnflytelse slik innflytelse forstås i teoretisk forstand. Det ble utviklet tre teoretisk avledede mål/definisjoner på relativ beslutningsinnflytelse. De subjektive målene var aktørenes egne vurderinger av den relative innflytelsen. Dataene ble analysert ved hjelp av to analyseteknikker. Først en beregning av koeffisienten Kappa som uttrykker sammenfall i verdier for to variabler. Dernest en LISREL-analyse hvor all informasjonen ble organisert i en begrepsmodell, som så ble testet i forhold til de innsamlede data. Vi opererte med tre typer konfigurasjoner av de alternativer aktørene fikk å velge mellom. Halvparten av parene fikk ekstra informasjon før de skulle foreta sine subjektive vurderinger. Vi forventet at kompleksiteten i konfliktkonfigurasjonen og informasjonsmengden ville ha en effekt på samsvar mellom de ulike målene på den relative innflytelsen.

Resultater

1) *Generelt høyt samsvar mellom teoretisk definert og subjektiv innflytelse*

LISREL-analysen testet for relasjonen mellom de to latente begrepene teoretisk definert innflytelse og subjektiv innflytelse. Korrelasjonen mellom de to teoretiske begrepene var mer eller mindre konstant (alle verdier over 0.8) for alle undergrupper av utvalget. Den høye korrelasjonen mellom de to begrepene tyder på at de teoretisk avledede

definisjonene og de subjektive vurderingene måler samme fenomen. Det er høy konvergent validitet mellom de to metodene.

2) *Generelt høy tilpasning mellom data og teoretisk begrepsmodell*

LISREL-analysen testet i hvilken grad de innsamlede data passet til den organisering av begreper som ble gjort i den teoretiske modellen. Alle relasjonene i modellen; relasjonen mellom de teoretiske begrepene, korrespondansen mellom teoretisk og empiriske mål og de empiriske målenes reliabilitet (Bagozzi & Phillips 1982), ble testet simultant. Dataene passet generelt meget godt til den oppsatte begrepsmodellen. Forskjeller i tilpasning mellom de ulike gruppene i eksperimentet var først og fremst den relative "ladningen" for to av de empiriske målene på definert innflytelse - Definisjon 1 og Definisjon 2. Resultatene viste at korrespondansen mellom de uobserverbare teoretiske/avledede begrepene og de empiriske målene var god.

En gruppe skilte seg ut i negativ retning mht. modelltilpasning. Det var den gruppen hvor begge partene hadde dårlig diskrimineringssevne. Diskrimineringssevne var definert som korrelasjonen mellom den *definerte* "godhet" av alternativene og subjektens *egen evaluering* av alternativene. Dette var den eneste gruppen vi kunne identifisere som hadde relativt lav tilpasning til modellen.

3) *De mest teoretisk begrunnede definisjonene på relativ innflytelse hadde høyest validitet og reliabilitet*

Definisjon 1 og Definisjon 2 viste gjennomgående høyere "ladninger" på det latente begrepet enn Definisjon 3. Definisjon 1 og Definisjon 2 er basert på beregninger av alternativens antall avvik fra et definert ideal-alternativ. Definisjon 3 er bare basert på subjektens egne vurderinger av alternativene. Resultatet støtter fremgangsmåten med å utvikle teoretisk baserte mål på relativ innflytelse. Unik variasjon - i LISREL kalt feilvarians - var minst for de to første definisjonsmålene og størst for Definisjon 3.

4) *Forskjeller i de subjektive vurderingene var marginale*

Analyse-1 - beregning av koeffisienten Kappa - viste generelt høy intersubjektiv enighet mellom partenes subjektive vurderinger. Det var imidlertid en overrapportering av lik fordeling av innflytelse. Kvinnene hadde en tendens til å underrapportere egen innflytelse, mens mennene hadde en tendens til å overrapportere innflytelse til kvinnen. I Analyse 2, er de to subjektive målene individuelle indikatorer på det vi har kalt subjektiv

innflytelse. De to indikatorene er like viktig for den subjektive innflytelsen i modellen. Disse resultatene gjaldt på tvers av konfliktkonfigurasjon og informasjons-mengde. De subjektive målene var aldri kritisk for modelltilpasning for de ulike gruppene. Derfor kunne disse to målene holdes konstant for alle analysene.

Det gjennomgående resultatet var at uavhengig av hvilke kjennetegn undergrupper av utvalget hadde, så var dataenes tilpasning til den teoretiske modellen svært bra. Det var høy korrelasjonen mellom teoretisk definert innflytelse og subjektiv innflytelse.

Evaluering av studien

Vi skal evaluere studien ut fra noen relevante validitetsbegrep. Å bruke ulike validitetskriterier som evalueringsgrunnlag for studier er en vanlig metode (Cook & Campbell 1979; Peter 1981; Zaltman, Pinson & Angelmar 1972).

Validitetskriterier	Definert innflytelse	Subjektiv innflytelse	Relasjoner mellom begreper	Konflikt - konfigurasjon
Innholdsvaliditet	God	Begrenset		
Systemisk validitet	God			
"Construct" validitet -Konvergent -Diskriminat	God tilpasning modell og data	God tilpasning modell og data	God	
Kontrollvaliditet			Usikker	Dårlig
Intern validitet			Signifikante resultat, men få observasjoner	
-Statistisk konklusjonsval.			Ikke generaliserbare resultat	
Estern validitet				
Reliabilitet -Inter "item" -Item	God	God God		

Tabell 6.1
Validitetskriterier anvendt på begreper i studien

Begrepsforklaringer

1. Innholdsvaliditet: I hvilken grad en operasjonalisering representerer et begrep
2. Systemisk validitet: I hvilken grad tolkningen av hva et begrep står for avhenger av begrepets teoretiske tilhørighet
3. "Construct" validitet: I hvilken grad en operasjonalisering måler det begrep den har til hensikt å måle
 - 3a. Konvergent validitet: I den grad to maksimalt forskjellige metoder for å måle samme begrep gir samme resultat
 - 3b. Diskriminant validitet: I hvilken grad mål på forskjellige begreper gir forskjellige resultat
4. Kontrollvaliditet: I den grad et begrep er manipulerbart og istand til å påvirke andre variabler
5. Intern validitet: I hvilken grad våre kausale konklusjoner er riktig
 - 5a. Statistisk konklusjonsvaliditet: I hvilken grad de observerte korrelasjonene er riktige, dvs. ikke et resultat av skjevheter og feil
6. Ekstern validitet: I hvilken grad resultatene fra en studie kan generaliseres

(Cook et al. 1979; Peter 1981; Zaltman et al. 1972)

En sammenlikning av de to begrepene definert og subjektiv innflytelse med hensyn til de to førstnevnte validitetskriteriene, påviser en svakhet ved denne studien. Sammenlikningen viser at det er lagt mer arbeid i å utvikle indikatorer på den teoretisk definerte innflytelsen, enn på å utvikle indikatorer på den subjektive innflytelsen. Den subjektive innflytelsen ble bare målt med et enkelt spørsmål til respondentene. Her kunne vi med fordel ha utviklet flere indikatorer. Vi kan imidlertid bemerke at når først så galt skulle være, så har lykken vært bedre enn forstanden i dette tilfellet. Det er meget stor grad av samsvar mellom de definerte og subjektive målene. Den intersubjektive enigheten (inter "item" reliabilitet) mellom partenes subjektive vurderinger i dyadene, var også relativt høy. Resultatene tyder på at selv med et enkelt spørsmål har vi klart å få et mål på subjektiv innflytelse som konvergerer med andre mål på innflytelse. En generell målsetting er jo å utvikle så enkle modeller som mulig for å beskrive et fenomen. Gitt at resultatet ble så positivt, bidrar de to indikatorene på subjektiv innflytelse til en slik enkelhet. Vi kan imidlertid ikke si noe om resultatet ville blitt et annet, dersom vi brukte flere indikatorer.

Det er to tilgjengelige metoder for å teste om subjektive rapporteringer på relativ beslutningsinnflytelse er valide eller ikke. Et alternativ er å vurdere subjektive rapporteringer innenfor en nomologisk ramme. Dvs. å relatere subjektive vurderinger av relativ innflytelse med andre begrep som forventes å være relatert med innflytelse. I MTMM-matrisen vil dette representere samsvar mellom begreper hvor en måler samme

egenskap med samme metode og er bare uttrykk for reliabilitet. Reliabiliteten - vist i Kappa-analysene - var relativt høy. En test på validitet er sammenhengen mellom *forskjellige* metoder for måling av samme begrep. Den konvergente validiteten mellom de to metodene for måling av den relative innflytelsen var også meget god. Diskriminant validitet ser på sammenhengen mellom forskjellige begrep som er mål med samme metode. Siden det er så stor konvergens mellom den teoretisk definerte og subjektive innflytelsen, kan en spørre om ikke en like godt kan inkludere begge typer mål i samme begrep. LISREL-analysen som bygger på kovariansmatrisen for alle de empiriske målene, gir grunn til å hevde at det er meningsfullt å behandle de to begrepene - definert og subjektiv innflytelse - som to distinkte begrep.

Kotrollvaliditet kan være et relevant kriterium for å vurdere manipulasjonsvariabelen - konfliktkonfigurasjon. Manipulasjonssjekken viste at respondentene vurderte alternativene slik vi forventet. På den andre siden var det bare to av tjuéen par som valgte kompromissalternativet når det var tilgjengelig. Diskusjonen dreide seg som regel om hvem av partene som skulle få igjennom sitt beste alternativ, enten det var kompromissløsninger til stede eller ikke. Konfliktkonfigurasjon hadde liten eller ingen effekt på de analyserte sammenhengene. Dette kan minst tolkes på to måter. Det kan være at denne variabelen (konfliktkonfigurasjon) har lav kontrollvaliditet. En annen tolkning vil være å se på resultatene som svært robuste på tvers av ulike konfliktkonfigurasjoner.

Den interne validiteten er avhengig av at en studie er planlagt og gjennomført slik at våre konklusjoner om årsaksforhold ikke har alternative forklaringer. Cook og Campbell (1979) nevner mange forhold ("maturation, testing, instrumentation, selection, mortality" m.m.) som kan true den interne validiteten i en studie. Disse truslene er ikke åpenbart til stede i denne studien. I neste avsnitt vil vi likevel diskutere alternative faktorer som kan ha vært med på å gi de resultatene vi har fått.

Kritisk for statistisk konklusjonsvaliditet er først og fremst antall observasjoner og det satte α -nivå. Kombinasjon av et lite antall observasjoner og en α som er satt lavt øker sjansene for å foreta feile statistiske konklusjoner. I denne studien har vi generelt operert med en høy α (.01), og de fleste resultatene er da også signifikante på dette nivået. Derimot kan det reises spørsmålsteget om antall observasjoner reduserer den statistiske styrken i enkelte av analysene.

Antall observasjoner har også konsekvenser for den eksterne validiteten. Utvalget til denne studien er ikke valgt med tanke på en bestemt målpopulasjon. Hensikten var å

finne et mest mulig homogent utvalg for å unngå tilfeldige kilder til variasjon. Dette er en helt vanlig tilnæringsmåte for eksperimentelle design. Resultatene fra denne studien kan dermed ikke generaliseres til en bestemt populasjon. For at disse resultatene skal få en mulig generell gyldighet, må resultatene bekreftes i senere studier.

Evaluering av resultatene

Den høye korrelasjonen mellom definert og subjektiv innflytelse er overraskende sett på bakgrunn av diskusjonen i kapittel tre. Det er minst to forklaringer på dette. På den ene siden kan det være at folks evne til å gi adekvate rapporteringer på relativ beslutningsinnflytelse i en felles beslutning, faktisk er mye bedre enn tidligere antatt. På den andre siden kan det være at det er egenskaper ved denne studien som bidrar til den høye korrelasjonen. Følgende momenter kan være relevant i den sammenheng:

- At vurderingen blir foretatt umiddelbart etter beslutningen var tatt
- At vi fokuserte på sluttutfallet av en prosess og ikke på prosessen
- At respondentene kjente hverandre så godt at selv enkel heuristikk gav riktig informasjon
- At oppgaven generelt ble for lett.

Ericsson og Simon (1984) mener at evnen til å gi gode rapporter bl.a. avhenger av hvorvidt relevant informasjonen er tilgjengelig i korttidsminnet eller i langtidsminnet. Informasjon er generelt vanskeligere tilgjengelig hvis den er lagret i langtidsminnet. Tid mellom hendelse og rapport kan dermed være en faktor som påvirker hvor "gode" rapporteringer vi får. I denne studien er tidsfaktoren redusert til et minimum. Rapporteringen foregår umiddelbart etter beslutningen er tatt, slik at den informasjon som subjektene trenger for sine vurderinger er tilgjengelig i korttidsminnet. Resultatene i denne studien imøtegår imidlertid forskning som setter generelt spørsmål med folks *evne* til å vurdere et fenomen som relativ beslutningsinnflytelse.

Det er klart at innflytelse i en felles beslutning ikke bare knyttes til selve valgfase. Davis og Rigeaux (1971) viste hvordan innflytelsen varierte fra en beslutningsfase til en annen. Vårt beslutningsscenario tar bare for seg selve valgfase. Respondentene trenger dermed ikke å gå tilbake å vurdere informasjon om den relative innflytelsen i det som betraktes som de tidlige faser i en beslutningsprosess. På den andre siden må vi nevne at inndelingen i logiske sekvensielle faser fra problemerkjenning, informasjonssøking, alternativvurdering til endelig beslutning, først og fremst er en teoretisk inndeling. Det er

ikke umiddelbart innlysende at det er slik beslutningsprosesser foregår i virkeligheten. Hvilken informasjon folk henter frem når de retrospektivt skal vurdere relativ innflytelse i en felles beslutning, er dermed uklart. Tar vi utgangspunkt i det høye samsvar mellom definert innflytelse slik den er definert i denne studien og de subjektene vurderingene, gir det inntrykk av at respondentene i denne studien forholdt seg til selve beslutningsutfallet.

Når partene kjenner hverandre så godt som et ekte/samboerpar, kan enkel heuristikk være tilstrekkelig for å gi "riktige" vurderinger av beslutningsutfallet (Sicolý & Ross 1977). Erfaring og vanetenking kan i enkelte tilfeller gi tilnærmedesvis like gode resultater som om de skulle behandlet all relevant og tilgjengelig informasjon. Dersom dette var tilfellet skulle vi imidlertid forvente at det var mer tilfeldig variasjon i vårt materiale. Siden resultatene er så konsistente på tvers av grupper, virker det som om respondentene forholdt seg til de faktiske forhold i den aktuelle beslutningen.

Et annet relevant spørsmål er om oppgaven ble for enkel. Parene fikk presentert seks alternative feriereiser, som de ifølge manipulasjonssjekken klarte å evaluere i tråd med de teoretiske forutsetningene. Det er ikke umulig at et større antall alternativer i alternativsettet kunne gjort beslutningsprosessen og den derpå evalueringen vanskeligere. Tendensen til ego-forankring og selvhevdelse, nevnt i kapittel tre som mekanismer som kan påvirke subjektive vurderinger, skulle imidlertid ikke være mindre på grunn av oppgavens vanskelighetsgrad. Beregningene av koeffisienten Kappa viste at det kunne være en overrapportering av lik fordeling av innflytelse. Dette funnet ble imidlertid betydelig "avdramatisert" i LISREL-analysen.

IMPLIKASJONER OG FREMTIDIG FORSKNING

Motivasjonen bak denne studien var å komme frem til en metode som kunne gi flere holdepunkt for måling av ett og samme fenomen. Den litteraturen som ble gjennomgått for denne studien var nokså entydig i sin kritikk mot å bruke individuelle subjektive vurderinger som datagrunnlag for sosiale fenomen. Resultatene i denne studien tyder på at de subjektive vurderingene av relativ beslutningsinnflytelse for en stor grad er i overensstemmelse med teoretisk definerte mål på samme fenomen. Betyr så dette at problemet med å bruke enkeltinformanter er overdrevet - og at dette problemet ikke trenger å problematiseres ytterligere? Vi skal være forsiktig med slike konklusjoner.

Dette er en enkeltstående studie med en helt ny metodologisk tilnærming. Selv om metoden i seg selv synes lovende, må resultatene repeteres for at de skal få vitenskapelig

tyngde. Som vi har sett var det svært liten variasjon i datamaterialet på tross av at vi mener å ha variert betingelsene for de parene som deltok i studien. Dette kan tyde på at de manipulasjonsvariablene vi har valgt, ikke var viktig for den type sammenhenger vi var ute etter å studere. Selv om vi har fått svar på de spørsmål vi stilte i utgangspunktet, sitter vi igjen med flere spørsmål som vil være interessant for fremtidig forskning.

Vi kan velge to forskjellige hovedtilnærminger til videreføring av denne studien. For det første kan vi velge å fokusere mer på forhold som kan påvirke subjektive evalueringer av relativ beslutningsinnflytelse. Dvs. å bruke studien stort sett slik den er nå, men med andre manipulasjonsvariabler. For det andre kan vi velge en tilnærming som fokuserer mer på selve beslutningsprosessen. Denne er jo kommet i bakgrunnen i vår studie.

Alternative manipulasjonsvariabler

Vi har i vår studie valgt å holde *tidsfaktoren* (mellom beslutning og evaluering) konstant. Dette valget ble begrunnet med at det var begrenset hvor mange manipulasjonsvariabler vi kunne håndtere. I ettetid synes dette som en meget relevant variabel. Dette er nok en variabel som kan slå tilfeldig ut i vanlige surveyundersøkelser. Ut fra et metodologisk perspektiv ville det derfor være viktig å utrede eventuelle effekter av en slik tidsfaktor. Det vil også være interessant ut fra en teoretisk synsvinkel. Den metoden vi har utviklet gir oss en enestående anledning til å teste videre Ericsson og Simons (1984) påstander om tilgjengelighet av informasjon i forhold til korttids- og langtidsminnet.

Vi manipulerte handlingsrommet gjennom ulike konfigurasjoner av et fast antall alternativer. En slik definisjon av handlingsrommet viste seg å ha svært små effekter på de analyserte sammenhengene. Handlingrommet kan også manipuleres ved å *varierte antall tilgjengelige alternativer*. En hypotese er at folk bruker ulike rutiner for å komme frem til et ønsket alternativ avhengig av hvor mange alternativ de har å velge mellom (Beckwith & Lehman 1973; Johnson & Meyer 1984; Lancaster 1966). Antallet alternativer kan også ha konsekvenser for felles beslutningstaking. I den grad flere alternativ krever mer oversikt og mer informasjonsbehandling, kan dette ha en effekt på sammenhengen mellom teoretisk definerte og subjektive mål på relativ beslutningsinnflytelse.

Beslutningsprosessen

Den andre tilnæringsmåten vil være å fokusere på selve beslutningsprosessen. Hvordan bruker folk overtalelses-strategier? Hvordan takler de konflikt? Hvordan kommer de frem til et felles resultat? Det var åpenbart for forskeren ved gjennomføringen av denne studien at det var mye interessant informasjon i beslutningsprosessen. Den store

utfordringen for registrering av slike data, er å finne metoder for registrering og koding. Silk & Kalwani (1981) refererer studier som har brukt verbal aktivitet som indikator på innflytelse i en beslutning. Man kan f.eks. telle antall ytringer eller måle i tid hvor mye verbal aktivitet den ene aktøren har i forhold til den andre. Mer kvalitative innholdsanalyser kan også utføres, men vil være mer arbeidskrevende. Fordelen med konseptet for denne studien er at vi kan sammenlikne flere metoder for måling av innflytelse. Forhandlings- og kommunikasjonsteori vil bli en relevant bakgrunn for en slik tilnærming.

Det er også fullt mulig å kombinere de to tilnæringsmåtene. Selve scenariet har i alle fall utviklingsmuligheter til å takle flere typer problemstillinger, men datainnsamlingen vil kreve mer ressurser. Oppbyggingen i scenariet er fleksibelt nok til å anvendes på andre beslutningsenheter og andre beslutningstemaer enn det som er fokusert på i denne studien.

REFERANSER

- Hain* Achrol, R. S., Reve, T., & Stern, L. W. (1983). The Environment of Marketing Channel Dyads: A Framework for Comparative Analysis. Journal of Marketing, 47(Fall), 55-67.
- Bacharach, S. B., & Lawler, E. J. (1976). The Perception of Power. Social Forces, 55(1), 123-134.
- Bacharach, S. B., & Lawler, E. J. (1981). Bargaining - Power, Tactics, and Outcomes. San Francisco: Jossey - Bass Publishers.
- Bagozzi, R. P., & Phillips, L. W. (1982). Representing and Testing Organizational Theories: A Holistic Construal. Administrative Science Quarterly, (27), 459-489.
- Bastiansen, A. (1971). Kjønnsroller: Ideologi og praksis - En studie av studentfamilier. Hovedfagsoppgave i Psykologi, Oslo,
- Becker, G. S. (1974). A Theory of Marriage - Part I og Part II. Journal of Political Economy, University of Chicago and National Bureau of Economic Research, (March and April),
- Beckwith, N. E., & Lehman, D. R. (1973). The Importance of Differential Weights in Multiple Attribute Models of Consumer Attitude. Journal of Marketing Research, X(May), 141-145.
- Bernard, J. (1973). The Future of Marriage. New York: Bentham Books.
- Bernardo, J. J., & Blim, J. M. (1977). A Programming Model of Consumer Choice Among Multiattributed Brands. Journal of Consumer Research, 4(September), 111-118.
- Hain* Bettman, J. R. (1979). An Information Processing Theory of Consumer Choice. Addison-Wesley Publishing Co.
- Bierstedt, R. (1976). An Analysis of Social Power. American Sociological Review, 15(6), 730-738.

Blood, R. O., & Wolfe, D. M. (1960). Husbands and Wives - The Dynamics of Married Living. New York: The Free Press.

Bonoma, T. V. (1976). Conflict, Cooperation and Trust in Three Power Systems. Behavioral Science, 21, 499-514.

Boulding, K. R. (1964). Conflict and Defence. New York: Harper.

Bradley, G. W. (1978). Self-Serving Biases in the Attribution Process: A Reexamination of the Fact or Fiction. Journal of Personality and Social Psychology, 36(1), 56-71.

Brennan, R. L., & Prediger, D. J. (1981). Coefficient Kappa: Some Uses, Misuses, and Alternatives. Educational and Psychological Measurement, (41), 687-699.

Bryor, J. B., Gibbons, F. X., Wicklund, R. A., Russel, H., & Hood, R. (1977). Self-focused Attention and Self-Report. Journal of Personality, 45(4), 513 -527.

Burns, A. E., & Grandbois, D. H. (1977). Factors Moderating the Resolution of Preference Conflicts in the Family Automobile Purchasing. Journal of Marketing Research, 14(February), 77-86.

Calder, B., Phillips, L., & Tybout, A. (1981). Designing Research for Application. Journal of Consumer Research, (8, September), 197-207. *Har'm*

Campbell, D. T., & Fiske, D. W. (1959). Convergent and Discriminant Validation by the Multitrait-Multimethod Matrix. Psychological Bulletin, (52), 81-105. ✓

Chaffin, W. W. (1989). An Appropriate Quatitative Measure of Intra-Family Agreement in Marketing Applications. Journal of the Market Research Society, 31(2), 241-255.

Churchill, G. A. (1979). A Paradigm for Developing Better Measures of Marketing Constructs. Journal of Marketing Research, (16, February), 64-73. ✓

Cipkala, J. (1984). Research Methods in Consumer Behavior. In M. Wallendorf, & G. Zaltman (Ed.), Readings in Consumer Behavior New York: John Wiley & Sons.

Cohen, J. (1960). A Coefficient of Agreement for Nominal Scales. Educational and Psychological Measurement, XX(1), 37-47.

Cohen, J. (1968). Weighted Kappa: Nominal Scale Agreement with Provision for Scaled Disagreement of Partial Credit. Psychological Bulletin, 70(4), 213-220.

Cook, K. S., Emerson, R. M., Gilmore, M. R., & Yamagishi, T. (1983). The Distribution of Power in Exchange Networks: Theory and Experimental Results. American Journal of Sociology, 89(82), 275-305.

✓ Cook, T. D., & Campbell, D. T. (1979). Quasi-Experimentation. Design & Analysis Issues for Field Settings. Boston: Houghton Mifflin Company.

Corfman, K. P. (1987). Models of Cooperative Group Decision-Making and Relative Influence When Preferences Differ: A Conceptual Framework. Research in Consumer Behavior, 2, 223-257.

Crano, W. D., & Brewer, M. B. (1973). Principles of Research in Social Psychology. McCraw-Hill Book Co.

Cronbach, L. J. (1955). Processes Affecting Scores on "Understanding of Others" and "Assumed Similarity". Psychological Bulletin, 52, 177-193.

Curry, D. J., & Menasco, M. B. (1979). Some Effects of Differing Information Processing Strategies on Husband- Wife Joint Decisions. Journal of Consumer Research, 6(September), 192-203.

Dahl, R. A. (1957). The Concept of Power. Behavioral Science, 2(JULY), 201-218.

Davidson, A. R., & Morrison, D. M. (1982). Social Psychological Models of Decision Making. Choice Models for Buyer Behavior, Research in Marketing (pp. 91-112).

✓ Davis, H. L. (1976). Decision Making Within the Household. Journal of Consumer Research, 2(March),

Davis, H. L., Hoch, S. J., & E.K.Easton. (1986). An Anchoring and Adjustment Model for Spousal Predictions. Journal of Consumer Research, 13(June), 25-37.

Davis, H. L., & Rigeaux, B. R. (1974). Perception of Marital Decision Processes. Journal of Consumer Research, 1(June),

Edwards, A. L., & Klockars, A. J. (1981). Significant Others and Self-Evaluations: Relationships Between Perceived and Actual Evaluations. Personality and Social Psychology Bulletin, 7(2), 245-251.

Emerson, R. M. (1962). Power-Dependence Relations. American Sociological Review, 27(1),

Emerson, R. M. (1972a). Exchange Theory, Part I: A Psychological Basis for Social Exchange. In B. Z. Anderson (Ed.), Sociological Theories in Progress (pp. 38-57). Boston: Houghton Mifflin Company.

Emerson, R. M. (1972b). Exchange Theory, Part II: Exchange Relations and Network Structures. In B. Z. Anderson (Ed.), Sociological Theories in Progress (pp. 58-87). Boston: Houghton Mifflin Company.

Ericsson, K. A., & Simon, H. A. (1984). Protocol Analysis - Verbal Reports as Data. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press.

Ferber, R., & Lee, C. (1974). Husband - Wife Influence in Family Purchasing Behavior. Journal of Consumer Research, 1(June),

Fishbein, M. (1967). Readings in Attitude Theory and Measurement. New York: Wiley,

✓ Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). Belief, Attitude, Intention, and Behavior: An Introduction to Theory and Research. MA: Addison-Wesley.

✓ Frazier, G. L. (1983). Interorganizational Exchange Behavior in Marketing Channels: A Broadened Perspective. Journal of Marketing, 47(Fall), 68-78.

French, J., & Raven, B. (1959). The Bases of Social Power. In D. Cartwright (Ed.), Studies in Social Power (pp. 150-167). Ann Arbor: University of Michigan Press.

Funder, D. C. (1987). Errors and Mistakes: Evaluating the Accuracy of Social Judgement. Psychological Bulletin, 101(1), 75-90.

Garner, W. R., Hake, H. H., & Erikson, C. W. (1956). Operationalism and the Concept of Perception. Psychological Review, (63), 149-159.

Gatignon, H. (1980). An Exchange Theory Model of Interpersonal Communication. In Richard T. Lutz (Ed.), Advances in Consumer Research, Vol.XIII, 534-557.

Goldberg, L. R., Norman, W. T., & Schwartz, E. (1980). The Comparative Validity of Questionnaire Data (16pf Scales) and Objective Test Data (O-A Battery) in Predicting Five Peer-rating Criteria. Applied Psychological Measurement, 4(2), 183-194.

Gorfman, B., & Uhlaner, C. (1985). Metapreferences and the Reasons for Stability in Social Choice: Thoughts on Broadening and Clarifying the Debate. Theory and Decisions, 19, 31-50.

Grether, D., & Wilde, L. (1984a). An Analysis of Conjunctive Choice: Theory and Experiments. Journal of Consumer Research, 10(March), 373-385.

Grether, D., & Wilde, L. (1984b). JCR. Journal of Consumer Research, 10(March), 373-385.

Hayduk, L. A. (1987). Structural Equation Modeling with LISREL - Essentials and Advances. Baltimore: The John Hopkins University Press.

Hoch, S. J. (1987). Perceived and Predictive Accuracy: The Pros and Cons of Projection. Journal of Personality and Social Psychology, 53(2), 221-234.

Hopper, J. S., Burns, A. C., & Sherell, D. L. (1989). An Assessment of the Reliability and Validity of Husband and Wife Self-Report Purchase Decision Making. Journal of the Academy of Marketing Science, 17(3), 227-234.

Jaccard, J., Brinberg, D., & J.Ackerman, L. (1986). Assessing Attribute Importance: A Comparison of Six Models. Journal of Consumer Research, 12(March), 463-468.

Jaworski, B. J., McInnis, D. J., & Sauer, W. J. (1984). Influence, Participation and Investment in Family Decision Making. Cambridge: Ballinger Publishing Company,

Johnsen, T. J., R.Feigenbaum, & Weiby, M. (1964). Some Determinants and Consequences of the Teacher's Perception of Persuasion. Journal of Educational Psychology, (55), 237-246.

Johnson, E. J., & J.Meyer, R. (1984). Compensatory Choice Models of Noncompensatory Processes: The Effect of Varying Context. Journal of Consumer Research, 11(June), 528-541.

Jones, L. E. (1983). Multidimensional Models of Social Perception, Cognition, and Behavior. Applied Psychological Measurement, 7(4), 451-472.

Jøreskog, K. M., & Sørbom, D. (1989). LISREL 7 - A Guide to the Program and Applications . Chicago: SPSS Inc.

Kaplan, M. F., & Miller, C. E. (1987). Group Decision Making and Normative Versus Informational Influence: Effects and types of Issue and Assigned Decision Rule. Journal of Personality and Social Psychology, 53(2), 306-313.

Kelley, H. H. (1971). Attribution in Social Interaction . New York: General Learning Press.

Kelley, H. H. (1973). The Process of Causal Attribution. American Psychologist, 28, 107-128.

Kelley, H. H., & Schenitzki, D. P. (1972). Bargaining. In C. G. McClintock (Ed.), Experimental Social Psychology New York: Holt.

Kelley, H. H., & Thibaut, J. W. (1978). Interpersonal Relations . New York: John Wiley & Sons, Inc.

Kenney, D. A., & Albright, L. (1987). Accuracy in Interpersonal Perception: A Social Relations Analysis. Psychological Bulletin, 102(2), 390-402.

Kim, C. (1985). A Study of Husband-Wife Decision Making in a Conflictual Situation. PH.D., Indiana University,

Kirchler, E. (1987). Daily Marital Purchase Decisions - A Retrospective Approach. Ebeltoft, Denmark: 883-902.

Kleppe, I. A. (1987). Familieøkonomi - Kvinner medbestemmelse (32/1987). Senter for anvendt forskning, Bergen.

Krishnamurthi, L. (1983). The Saliency of Relevant Others and Its Effect on Individual and Joint Preferences: An Experimental Investigation. Journal of Consumer Research, 10(June), 62-72.

Kruglanski, A. W., and Icek Ajzen. (1983). Bias and Error in Human Judgement. European Journal of Social Psychology, 13, 1-44.

Kumar, A., & Dillon, W. R. (1990). On the Use of Confirmatory Measurement Models in the Analysis of Multiple-Informant Reports. Journal of Marketing Research, XXVII(February), 102-111.

Lancaster, K. J. (1966a). A New Approach to Consumer Theory. Journal of Political Economy, 74(April), 132-157.

Lancaster, K. J. (1966b). A New Approach to Consumer Theory. Journal of Political Economy, LXXIV(2), 132-57.

Lopata, H. (1971). Occupation:Housewife . Oxford University Press.

Lovelock, C. H. (1983). Classifying Services to Gain Strategic Marketing Insights. Journal of Marketing, 47, 9-20.

Mazis, M. B., Ahtola, O. T., & Klippel, R. E. (1975). A Comparison of Four Multi-Attribute Models in the Prediction of Consumer Attitudes. Journal of Consumer Research, 2(June), 38-52.

Miller, D. T. (1977). Ego Involvement and Attributions for Success and Failure. Journal of Personality and Social Psychology, (34), 901-906.

Munsinger, G. M., Weber, J. E., & Hansen, R. W. (1975). Joint Home Purchasing Decisions by Husbands and Wives. Journal of Consumer Research, 1(March),

Nisbett, R. E., & Bellows, N. (1977a). Verbal Reports about Causal Influences on Social Judgement: Private Access Versus Public Theories. Personality and Social Psychology, 35(9), 613-624.

Nisbett, R. E., & Ross, L. (1980). Human Inference:Strategies and Shortcomings of Social Judgement . New York: Prentice Hall.

Nisbett, R. E., & Wilson, T. D. (1977b). Telling More Than We Can Know: Verbal Reports on Mental Processes. Psychological Review, 84(May,3), 231-259.

Nydegger, R. W., & Owen, G. (1974). Two-Person Bargaining: An Experimental Test of the Nash Axioms. International Journal of Game Theory, 3(4), 239-249.

Olson, D. H., & Rabunsky, C. (1972). Validity of Four Measures of Family Power. Journal of Marriage and the Family, (May), 224-234.

Osmond, M. W. (1980). Reciprocity: A Dynamic Model and Method to Study Family Power. Journal of Marriage and the Family, (February),

Peter, J. P. (1981). Construct Validity: A Review of Basic Issues and Marketing Practices. Journal of Marketing Research, (18), 133-145.

Pfeffer, J. (1981). Power in Organizations . New York: Pitman Publishing Inc.

Phillips, L. W. (1981). Assessing Measurement Error in Key Informant Reports: A Methodological Note on Organizational Analysis in Marketing. Journal of Marketing Research, XVIII, 395-415.

Pruitt, D. G. (1981). Negotiation Behavior . New York: Academic Press.

Pryor, J. B., Gibbons, F. X., Wicklund, R. A., Fazio, R. H., & Hood, R. (1977). Self Focused Attention and Self-Report Validity. Journal of Personality, 45, 513-527.

Punj, G., & Stewart, D. W. (1983). An Interaction Framework of Consumer Decision Making. Journal of Consumer Research, 10(September), 181-195.

Ratchford, B. T. (1975). The New Economic Theory of Consumer Behavior: An Interpretive Essay. Journal of Consumer Research, 2(September), 65-75.

Reve, T., & Stern, L. (1979). Interorganizational Relations in Marketing Channels. Academy of Management Review, 4(3), 405-416.

Ross, D., Greene, D., & House, P. (1977). The "False Consensus Effect": An Egocentric Bias in Social Perception and Attribution Processes. Journal of Experimental Social Psychology, 13, 279-301.

Roth, A., & Malouf, M. W. K. (1982). Scale Changes and Shared Information in Bargaining: An Experimental Study. Mathematical Social Sciences, 3, 157-177.

Roth, A. E., & Malouf, M. W. K. (1979). Game-Theoretic Models and the Role of Information in Bargaining. Psychological Review, 86(6), 574-594.

Rotschild, C. S. (1970). The Study of Family Power Structure - A Review 1960-1969. Journal of Marriage and the Family, (May),

Rotschild, C. S. (1976). A Macro- and Micro- Examination of Family Power and Love - An Exchange Model. Journal of Marriage and the Family, (May),

Sanders, G. S., & Mullen, B. (1982). Accuracy in Perceptions on Consensus: Differential Tendencies of People with Majority and Minority Positions. European Journal of Social Psychology, 13, 57-70.

Scanzoni, J., & Szinovacz, M. (1980). Family-Decision Making - A Developmental Sex Role Model . Sage Publications.

Schelling, T. C. (1960). The Strategy of Conflict . New York: Oxford University Press.

Schiffman, L. G., & Kanuk, L. L. (1987). Consumer Behavior . Prentice-Hall.

Schopler, J., & Layton, B. D. (1974). Attributions of Interpersonal Power. In J. T. Tedeschi (Ed.), Perspectives on Social Power Aldine Publishing Co.

Seymore, D., & Lessne, G. (1984). Spousal Conflict Arousal: Scale Development. Journal of Consumer Research, 11(December), 810-821.

Sheth, J. N. (1974). A Theory of Family Buying Decisions. Harper & Row Publishers,

Sicoly, F., & Ross, M. (1977). Facilitation of Ego-Biased Attributions by Means of Self-Serving Observer Feedback. Journal of Personality and Social Psychology, (35), 734-741.

Silk, A., & Kalwani, M. U. (1982). Measuring Influence in Organizational Purchase Decisions. Journal of Marketing Research, XIX(May), 165-181.

Spiro, R. L. (1983). Persuasion in Family Decision Making. Journal of Consumer Research, 9(March), 393-402.

Tanner, M. A., & Young, M. A. (1985). Modeling Agreement Among Raters. Journal of the American Statistical Association, 80(389), 175-180.

Tedeschi, J. T. (1972). The Social Influence Process. Chicago: Aldine * Atherton, Inc.,

Tedeschi, J. T., & Lindskold, S. (1976). Social Psychology. New York: John Wiley & Sons, Inc.

Tedeschi, J. T., Schlenker, B. M., & Bonoma, T. V. (1973). Conflict Power and Games - The Experimental Study of Interpersonal Relations. Aldine Publishing Co.

Thibaut, J. W., & Kelley, H. H. (1969). The Social Psychology of Groups. New York: John Wiley & Sons, Inc.

Thomas, R. J. (1982). Correlates of Interpersonal Purchase Influence in Organizations. Journal of Consumer Research, 9(September), 171-182.

Troye, S. V., & Kleppe, I. A. (1987). The Significance of the Configuration of the Set of Choice Stimuli for Measuring Decision Influence in Conjugal Buying Decisions. Ebeltoft, Denmark: 904 - 918.

Turk, J. L., & Bell, N. W. (1972). Measuring Power in Families. Journal of Marriage and the Family, (May), 215-222.

Tversky, A. (1972a). Choice by Elimination. Journal of Mathematical Psychology, (9), 341-367.

Tversky, A. (1972b). Elimination By Aspects: A Theory of Choice. Psychological Review, 79(4), 281-299.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1973). Availability: A Heuristic for Judging Frequency and Probability. Cognitive Psychology, (4), 207-232.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgement under Uncertainty : Heuristic and Biases. Science, (185), 1124-1131.

Alanson

Uebersax, J. S. (1982). A Generalized Kappa Coefficient. Educational and Psychological Measurement, (43), 181-183.

Worth, L. T., Allison, S. T., & Messick, D. M. (1987). Impact of a Group Decision on Perception of One's Own and Others' Attitudes. Journal of Personality and Social Psychology, 53(4), 673-682.

Wyer, R. S., & Srull, T. K. (1986). Human Cognition in its Social Context. Psychological Review, 93(3),

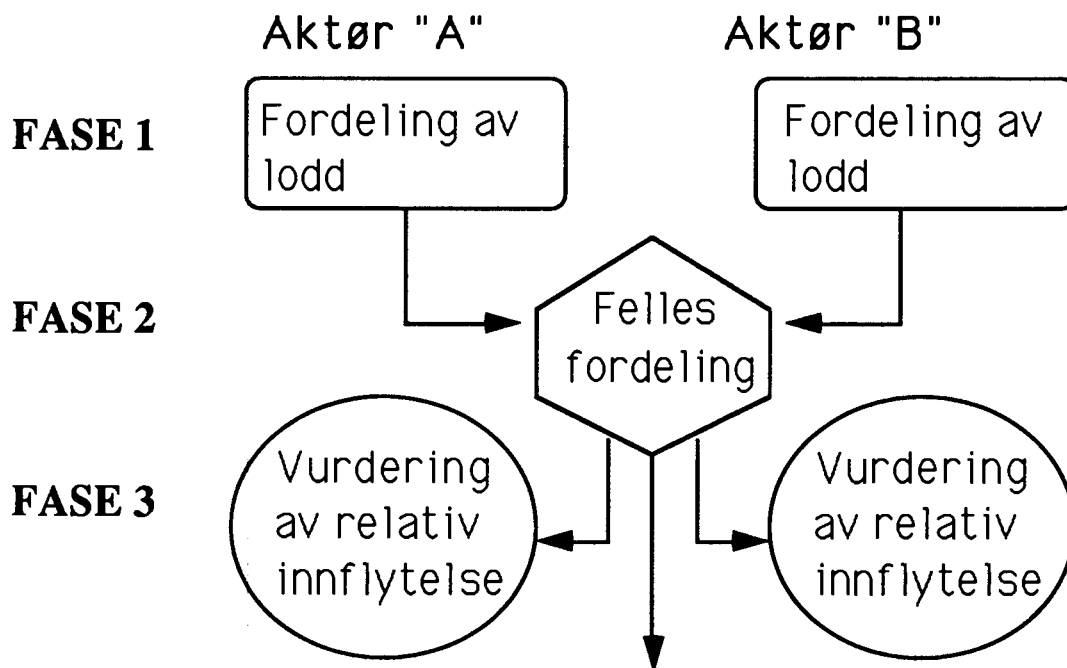
Zaltman, G., Pinson, C. R. A., & Angelmar, R. (1972). Metatheory and Consumer Research. Hisdale, Illinois: Druden Press.

VEDLEGG 1

Gjennomgang av sekvens 1 i
beslutningsscenario

FLYTDIAGRAM FOR DYADISK BESLUTNINGSSCENARIO

SEKVENSS 1 - ALLOKERINGSBESLUTNINGEN



SEKVEN 1 - ALLOKERINGSBESLUTNINGEN

Fase 1

Partene får tildelt 100 lodd hver. Disse skal de hver for seg fordele på tre ferietyper: Høyfjellsferie, Storbyferie og Sydenferie. Antall lodd som hver av partene allokere til hver ferietype - X_{ia} , X_{ib} - blir tolket som deres individuelle prioritering av de gitte ferietypene.¹

Fase 2

Paret blir nå fortalt at de skal legge sine individuelt tildelte lodd i en felles "pot" (100+100=200), og fordele disse i felleskap på de tre ferietypene. Denne fordelingen - X_{iab} - blir tolket som dyadens preferanser for de gitte ferietypene.

Vi har nå informasjon til å beregne relativ allokeringssinnflytelse ved formelen: ²

$$\left(\sum_{i=1}^n |X_{ia} - X_{iab}| - \sum_{i=1}^n |X_{ib} - X_{iab}| \right)$$

Vi teller og summerer avvik (tallverdien) mellom individuell og felles allokering av lodd på de tre ferietypene for hver av aktørene. Differansen mellom summen av avvikene for hver av aktørene, uttrykker hvem av partene som fikk mest eller minst gjennomslag for sine preferanser i fellesallokeringen. Verdier som er forskjellig fra 0 indikerer at en av aktørene har større samsvar mellom individuell og felles allokering enn den andre. Negative verdier viser at aktør "A" har mest samsvar, mens positive verdier viser at aktør "B" har mest samsvar.

¹Hvor X = antall lodd, i = ferietype og a, b = er henholdsvis aktør "A" og aktør "B"

²

La oss ta utgangspunkt i følgende allokering:

Ferietype	Allokering aktør "A"	Allokering aktør "B"	Felles allokering
Høyfjellsferie	40	20	40
Storbyferie	30	60	30
Sydenferie	30	20	30

Beregnet relativ innflytelse vil i dette eksemplet være -60, dvs. aktør "A" har fått mest uttelling for sine preferanser.

Fase 3

Partene blir nå bedt om hver for seg å gi en vurdering av hvem som hadde mest relativ innflytelse på felles fordeling av lodd.

Informasjonen fra fase 2 og 3, vil hovedsakelig bli brukt som bakgrunnsdata for analysen av sekvens 2. Sekvens 1 kan betraktes som en selvstendig beslutning og analyseres som sådann. I denne studien vil sekvens 1 først og fremst bli behandlet som en bakgrunnsbeslutning, fordi de eksperimentelle målsettingene slik de er beskrevet i den teoretiske diskusjon først blir realisert i sekvens 2. Bare i den grad resultatene i sekvens 1 har effekt på resultatene i sekvens 2, vil dette bli formidlet i denne studien.

Den ferietypen som danner grunnlag for sekvens 2, er $MAX (X_{i ab})$, dvs. den ferietypen som fikk flest lodd i fellesfordelingen av loddene.

VEDLEGG 2

Programutskrift, for sekvens 2 i beslutningsscenario

SEKVENNS 2 - FERIEBESLUTNINGEN

FASE 4

Preferanser for
enkeltegenskaper
ved den valgte
ferieform

Preferanser for
enkeltegenskaper
ved den valgte
ferieform

FASE 5

Generering av 6
feriereiser basert
på dyadens prefe-
ransestructur

FASE 6

Evaluering av de
genererte ferie-
reiser, og valg av
en av dem

Evaluering av de
genererte ferie-
reiser, og valg av
en av dem

FASE 7

Felles valg
av én av de
6 ferie-
reisene

FASE 8

Informasjon
Ja
Nei

FASE 9

Vurdering av
relativ
beslutnings-
innflytelse

Vurdering av
relativ
beslutnings-
innflytelse

```
program bsl

C
C ... 14.04.88 ...
C
C *****
C
C definisjoner...
C
C character*4 se
C character*3 el
C character*4 rev
C character*4 bold
C character*4 soff
C character*4 blink
C character*8 p0101,p2401,p0325,p0337,p0501,p0605,p0705,p2501
C character*8 p2345
C integer crm(10)
C integer crt(10)
C character*5 cae(10)
C
C Integer rmt
C integer ap(22),bp(22)
C integer av(12),bv(12)
C integer ai(12),bi(12)
C integer aib(12),bia(12)
C integer buff(22),enr,anr,enr1,arm,brm,armi,brmi
C integer art,brt,arti,brti
C integer as,bs,rmx,rtx
C integer rm(2,2),rt(2,2)
C integer x1,y1,z,i1,i2,i3,i4,i5,i6,i7,i8,i9,i10,i11,i12
C integer max,k,a(12),n(12),c(10,14)
C integer avk(13,12),jx,jy
C character*1 svar
C character*10 txt(24)
C character*10 txt2(4)
C character*10 crmc(10)
C character*10 crtc(10)
C
C common a,n,ai,bi,i1,i2,i3,i4,i5,i6,i7,i8,i9,i10,i11,i12
C common max,z,y1,rmx,rtx
C
C txt2(1)='Des-Feb'
C txt2(2)='Mar-Mai'
C txt2(3)='Jun-Aug'
C txt2(4)='Sep-Nov'
C
C open(unit=8,file='bsl.txt',status='old')
C read(8,8977)(txt(i),i=1,24)
8977 format(a10)
C close(unit=8)
C
C les inn avviksmatrisen
C
```



```

open(unit=9,file='bsl.avk')
do 8980 l=1,13
read(9,8978)(avk(l,j),j=1,12)
8978   format(7x,6(1x,2l2))
8980   continue
close(unit=9)

c
c *****
c
open(unit=5,file='bsl.log',status='new')
k=0
itel=0

c
se='^ [[2J'
el='^ [[K'
rev='^ [[7m'
bold='^ [[1m'
soff='^ [[0m'
blnk='^ [[5m'
p0101='^ [[01;01f'
p0325='^ [[03;25f'
p0337='^ [[03;37f'
p0501='^ [[05;01f'
p0605='^ [[06;05f'
p0705='^ [[07;05f'
p2345='^ [[23;45f'
p2401='^ [[24;01f'
p2501='^ [[25;01f'

c
c skriv skjermramme
c
write(*,100)se,p2401,rev,p0501,soff
100   format(1x,a4,a8,a4,75(' '),a8,75(' '),a4,$)
c
write(*,101)p0101,rev,soff
101   format(1x,a8,15x,a4,' REISELIVSPROSJEKTET ',
*a4,$)

c
c HOVEDMENY
c
c .....
c
10   write(*,1)p0325,p0337,rev,soff,p0337
1    format(1x,a8,'Ekteparnr:',a8,a4,' ',a4,a8,$)
c
c *****
c
c MODUL: GENERERE ALTERNATIV FOR GITT EKTP
c
2000  continue

c
c starter med å lese inn preferanser for a og b
c
c -----
c

```

```

open(unit=20,file='bsl.dat')
ltel=0
c
2001  read(*,2901)enr1
2901  format(l2)
c     write(*,2903)p2501,enr1
c     call sub2
if(enr1.lt.1.or.enr1.gt.99)goto 2001
if(enr1.eq.99)goto 9000
c
c     les pref for enr=enr1
c
2002  continue
read(20,2902,end=2800)enr,anr,rmt,(buff(l),l=1,22)
c
c     -----
c
2902  format(l3,24l1)
2903  format(1x,a8,5x,'lest enr: ',l2,$)
2904  format(1x,a8,'Lest Inn pref..',$)
2905  format(1x,a8,'reismål: arm,arml,brm,brml: ',4l3,$)
2906  format(1x,a8,'relsetidspunkt: art,artl,brt,brtl: ',4l3,$)
2907  format(1x,a8,'avvik as,bs: ',2l3,$)
2908  format(1x,'al,bl ',2l3)
c
c     -----
c
c     flytt pref fra buff til riktig vektor
c
if(enr.eq.enr1.and.anr.eq.1)then
    ltel=ltel+1
    do 2010 l=1,22
        ap(l)=buff(l)
2010    continue
elseif(enr.eq.enr1.and.anr.eq.2)then
    ltel=ltel+2
    do 2015 l=1,22
        bp(l)=buff(l)
2015    continue
else
    go to 2002
endif
if(ltel.ne.3)goto 2002
c
c     nå har vi lest Inn pref
c
close(unit=20)
c
c     write(*,2904)p2501
c     call sub2
c
c     -----
c
c     finn rmål for a og b

```

```
c
arm=0
armi=0
brm=0
brmi=0
c
do 2020 l=1,8
  if(ap(l).gt.arm)then
    arm=ap(l)
    armi=l
  endif
  if(bp(l).gt.brm)then
    brm=bp(l)
    brmi=l
  endif
  if(ap(l).eq.arm.and.bp(l).gt.bp(armi))then
    armi=l
  endif
  if(bp(l).eq.brm.and.ap(l).gt.ap(brmi))then
    brmi=l
  endif
2020 continue
c write(*,2905)p2501,arm,armi,brm,brmi
c call sub2
c
c -----
c
c finn rtp for a og b
c
art=0
arti=0
brt=0
brti=0
c
do 2030 l=9,12
  if(ap(l).gt.art)then
    art=ap(l)
    arti=l
  endif
  if(bp(l).gt.brt)then
    brt=bp(l)
    brti=l
  endif
  if(ap(l).eq.art.and.bp(l).gt.bp(arti))arti=l
  if(bp(l).eq.brt.and.ap(l).gt.ap(brti))brti=l
2030 continue
c write(*,2906)p2501,art,arti,brt,brti
c call sub2
c
c -----
c
c nå finner vi Ideal
c
if(arm.gt.4)then
```

```

        ai(1)=1
        rm(1,1)=1
    else
        ai(1)=0
        rm(1,1)=0
    endif
    if(brm.gt.4)then
        bl(1)=1
        rm(1,2)=1
    else
        bl(1)=0
        rm(1,2)=0
    endif
c
    if(bp(arml).gt.4)then
        rm(1,2)=1
    else
        rm(1,2)=0
    endif
    if(ap(brml).gt.4)then
        rm(2,2)=1
    else
        rm(2,2)=0
    endif
c
    if(art.gt.4)then
        ai(2)=1
        rt(1,1)=1
    else
        ai(2)=0
        rt(1,1)=0
    endif
    if(brt.gt.4)then
        bl(2)=1
        rt(1,2)=1
    else
        bl(2)=0
        rt(1,2)=0
    endif
c
    if(bp(artl).gt.4)then
        rt(1,2)=1
    else
        rt(1,2)=0
    endif
    if(ap(brtl).gt.4)then
        rt(2,2)=1
    else
        rt(2,2)=0
    endif
c
    do 2040 l=13,22
        if(ap(l).gt.4)then
            ai(l-10)=1

```

```

                else
                    al(i-10)=0
            endif
            if(bp(i).gt.4)then
                bi(i-10)=1
            else
                bi(i-10)=0
            endif
2040  continue
c
c  skal vi skrive ut idealene ?
c
write(*,2041)p2345
2041  format(1x,a8,'Utskrift av Ideal-alt (j/n): ',)$
      read(*,2758)svar
      if(svar.eq.'j'.or.svar.eq.'J')goto 7000
c
2045  continue
c
c  -----
c
c  nå skal vi finne a-verst/b-verst
c
do 2050 i=1,12
    if((al(i)-bi(i)).ne.0)then
        av(i)=1
    else
        av(i)=0
    endif
2050  continue
c
c  -----
c
c  nå skal vi finne a Ideal gitt b (alb) / og for b (bla)
c
as=0
bs=0
c
k1=0
k2=0
k3=0
k4=0
c
c  først for rm og rt
c
c  if(bp(arml).gt.4)k1=1
c  if(bp(artl).gt.4)k2=1
c  if(ap(brml).gt.4)k3=1
c  if(ap(brtl).gt.4)k4=1
c
c  if((al(1)-k1).ne.0)as=1
c  if((al(2)-k2).ne.0)as=as+1
c  if((bi(1)-k3).ne.0)bs=1
c  if((bi(2)-k4).ne.0)bs=bs+1
c

```

```

    rtx=0
    rmx=0
    as=0
    bs=0
c
    if(armi.ne.brml)then
        as=as+1
        bs=bs+1
        rmx=1
    endif
    if(arti.ne.brtl)then
        as=as+1
        bs=bs+1
        rtx=1
    endif
c
c    så for de andre egenskapene
c
    do 2060 i=3,12
c        write(*,2908)ai(i),bi(i)
        j=ai(i)-bi(i)
        if(j.eq.1.or.j.eq.-1)then
            aib(i)=1
            bia(i)=1
        elseif(j.eq.0)then
            aib(i)=0
            bia(i)=0
        endif
        as=as+aib(i)
        bs=bs+bia(i)
2060    continue
c
c        write(*,2907)p2501,as,bs
c        call sub2
c
c        -----
c
c        flnn MAX:
c
        max=10
        if(armi.ne.brml)max=max+1
        if(arti.ne.brtl)max=max+1
c
c        nå skal vi lese inn x1,y1 fra AVK
c
        k=0
c
2065    continue
c
        k=k+1
        jx=((k-1)*2)+1
        jy=jx+1
        x1=avk(as+1,jx)
        y1=avk(as+1,jy)

```

```

c
c   write(*,2063)p2501,x1,y1
c   call sub2
2063 format(1x,a8,'lest      : ',2l2,$)
c
c   if(x1.gt.12)goto 2065
c   if(y1.gt.12)goto 2065
c
c   hvis x1,y1 er valgt fra før ?
c
c       k: inneholder ant valgte alternativ
c       c: inneholder alternativene (c(k,l))
c
c   do 2100 l=1,k
c       if(x1.eq.c(l,13).and.y1.eq.c(l,14))then
c           write(*,2101)p2501,x1,y1
c           call sub2
c           goto 2065
c       endif
2100 continue
c
2101 format(1x,a8,l2,' og ',l2,' er valgt tidligere! prøv igjen..',$)
c
c   write(*,2102)p2501
2102 format(1x,a8,'.. leter etter alternativ ..',$)
2103 format(1x,a8,2l2,'.. er ikke mulig!',$)
c
c   if(x1.eq.0)then
c       if(y1.ne.bs)then
c           write(*,2103)p2501,x1,y1
c           call sub2
c           goto 2065
c       endif
c       c(k,1)=0
c       c(k,2)=0
c       do 2110 l=3,12
c           c(k,l)=al(l)
2110 continue
c       c(k,13)=x1
c       c(k,14)=y1
c       goto 2782
c   endif
c
c   if(y1.eq.0)then
c       if(x1.ne.as)then
c           write(*,2103)p2501,x1,y1
c           call sub2
c           goto 2065
c       endif
c       c(k,1)=1
c       c(k,2)=1
c       do 2120 l=3,12
2120 c(k,l)=bl(l)
c       c(k,13)=x1

```

```
                c(k,14)=y1
                goto 2782
        endif
c
        z=0
        i1=0
2650  i1=i1+1
        if(i1.gt.max)goto 2780
        if(x1.eq.1)then
                call sub1
        else
                goto 2654
        endif
        if(z.eq.0)then
                goto 2650
        else
                goto 2750
        endif
c
2654  i2=i1
2655  i2=i2+1
2656  if(i2.gt.max)goto 2650
        if(x1.eq.2)then
                call sub1
        else
                goto 2659
        endif
        if(z.eq.0)then
                goto 2655
        else
                goto 2750
        endif
c
2659  i3=i2
2660  i3=i3+1
2661  if(i3.gt.max)goto 2655
        if(x1.eq.3)then
                call sub1
        else
                goto 2664
        endif
        if(z.eq.0)then
                goto 2660
        else
                goto 2750
        endif
c
2664  i4=i3
2665  i4=i4+1
2666  if(i4.gt.max)goto 2660
        if(x1.eq.4)then
                call sub1
        else
                goto 2669
```



```
endif
  if(z.eq.0)then
    goto 2665
  else
    goto 2750
  endif
c
2669  i5=i4
2670  i5=i5+1
2671  if(i5.gt.max)goto 2665
      if(x1.eq.5)then
        call sub1
      else
        goto 2674
      endif
      if(z.eq.0)then
        goto 2670
      else
        goto 2750
      endif
c
2674  i6=i5
2675  i6=i6+1
2676  if(i6.gt.max)goto 2670
      if(x1.eq.6)then
        call sub1
      else
        goto 2679
      endif
      if(z.eq.0)then
        goto 2675
      else
        goto 2750
      endif
c
2679  i7=i6
2680  i7=i7+1
2681  if(i7.gt.max)goto 2675
      if(x1.eq.7)then
        call sub1
      else
        goto 2684
      endif
      if(z.eq.0)then
        goto 2680
      else
        goto 2750
      endif
c
2684  i8=i7
2685  i8=i8+1
2686  if(i8.gt.max)goto 2680
      if(x1.eq.8)then
        call sub1
```

```
                else
                    goto 2689
endif
if(z.eq.0)then
    goto 2685
else
    goto 2750
endif
c
2689  i9=i8
2690  i9=i9+1
2691  if(i9.gt.max)goto 2685
      if(x1.eq.9)then
          call sub1
      else
          goto 2694
endif
if(z.eq.0)then
    goto 2690
else
    goto 2750
endif
c
2694  i10=i9
2695  i10=i10+1
2696  if(i10.gt.max)goto 2690
      if(x1.eq.10)then
          call sub1
      else
          goto 2699
endif
if(z.eq.0)then
    goto 2695
else
    goto 2750
endif
c
2699  i11=i10
2700  i11=i11+1
2701  if(i11.gt.max)goto 2695
      if(x1.eq.11)then
          call sub1
      else
          goto 2704
endif
if(z.eq.0)then
    goto 2700
else
    goto 2750
endif
c
2704  i12=i11
2705  i12=i12+1
2706  if(i12.gt.max)goto 2700
```

```

        if(x1.eq.12)then
            call sub1
        else
            goto 2710
        endif
    if(z.eq.0)then
        goto 2705
    else
        goto 2750
    endif
c
    write(*,2707)p2501
2707  format(1x,a8,5x,'??? 2707 .. sjekk programmet..',$)
    call sub2
    goto 10
2710  continue
    write(*,2711)p2501
    call sub2
2711  format(1x,a8,5x,'??? 2711 .. sjekk programmet ..',$)
c
2750  continue
c
c      her har vi funnet alternativet for x1,y1
c
c      iagre først alt i c
c
    write(5,1111)k,l1,l2,l3,l4,l5,l6,l7,l8,l9,l10,l11,l12
1111  format(1x,13l4)
    do 2755 l=1,12
c      write(*,2756)l,n(l)
2756  format(1x,'n(',l2,'): ',l2)
2755  c(k,l)=n(l)
        c(k,13)=x1
        c(k,14)=y1
c
2782  if(k.eq.1)write(*,2757)
2757  format(1x,'^ [[07;51f','VALGTE ALTERNATIV',$)
c
    l=k-1
    write(*,2759)l,k,x1,y1
2759  format(1x,'^ [[1',l1,',';51f',l2,2x,l2,'*',l2,$)
c
c      skal vi lete etter flere alt?
c
    if(k.eq.6)then
        write(*,2762)p2501
        call sub2
        goto 8000
    endif
c
2760  continue
c2760 write(*,2761)p2345
c
c2761 format(1x,a8,'Flere alternativ (J/N): ', $)

```

```

2762  format(1x,a8,'Max antall alternativer!',$)
c      read(*,2758)svar
2758  format(a1)
c      if(svar.eq.'j'.or.svar.eq.'J')then
        i1=0
        i2=0
        i3=0
        i4=0
        i5=0
        i6=0
        i7=0
        i8=0
        i9=0
        i10=0
        i11=0
        i12=0
        goto 2065
c
        if(svar.eq.'n'.or.svar.eq.'N')goto 8000
        goto 2760
c
2780  continue
        write(*,2781)p2501,x1,y1
        call sub2
2781  format(1x,a8,'Finner ikke alt for ',i2,' og ',i2,$)
        goto 2760
c
c      *****
c
c      EOF..
c
2800  continue
c      eof
        write(*,2801)p2501
        call sub2
2801  format(1x,a8,'.. eof ..',$)
        close(unit=20)
        goto 10
c
c      -----
c
7000  continue
c
c      skriver ut Ideal-ait for a og b
c
        open(unit=6,file='bsl.ldl',status='new')
        j1=arml+(8*(rmt-1))
        j2=brml+(8*(rmt-1))
        write(6,7004)enr
7004  format(//,5x,'ENR: ',i3,//,5x,'IDEAL FOR AKTØRENE')
        write(6,7008)
7008  format(//,25X,' ',10x,' ')
        write(6,7001)txt(j1),txt(j2)
7001  format(//,25x,a10,3x,a10)

```

```

write(6,7001)txt2(arti-8),txt2(brti-8)
do 7010 l=3,12
  if(al(l).eq.0.and.bl(l).eq.0)write(6,7002)
  if(al(l).eq.0.and.bl(l).eq.1)write(6,7007)
  if(al(l).eq.1.and.bl(l).eq.1)write(6,7003)
  if(al(l).eq.1.and.bl(l).eq.0)write(6,7006)
7010  continue
7002  format(//,25x,'Nel',10x,'Nel')
7003  format(//,25x,'Ja ',10x,'ja')
7007  format(//,25x,'Nel',10x,'Ja')
7006  format(//,25x,'Ja ',10x,'Nel')
c
  close(unit=6) .
  goto 2045

c
c *****
c
8000  continue
c
c  her skal vi presentere de valgte alternativene fra c(k,i)
c
  open(unit=3,file='ut.lst',status='old')
c
  do 8010 l=1,k
    write(3,8001)enr,rmt,(c(l,j),j=1,14)
8001  format(1x,16i3)
8010  continue
  close(unit=3)

c
c  skriv ut alternativene
c
  write(*,8012)p2345
8012  format(1x,a8,'Utskrift (j/n): ',)$
  read(*,2758)svar
  if(svar.eq.'n'.or.svar.eq.'N')goto 9000
c
  open(unit=4,file='bsl.lst',status='new')
  do 8020 l=1,10
    if(c(l,1).eq.0)then
      crm(l)=armi
    else
      crm(l)=brmi
    endif
    j1=crm(l)+(8*(rmt-1))
    crmc(l)=txt(j1)
    if(c(l,2).eq.0)then
      crt(l)=arti-8
    else
      crt(l)=brti-8
    endif
    crtc(l)=txt2(crt(l))
8020  continue
c
  write(4,8022)enr,(crmc(l),l=1,k)

```

```

8022  format(/1x,'ID: ',l3,/1x,70('-'),//,1x,' ',10a12)
      write(4,8024)(crtc(l),l=1,k)
8024  format(/,1x,' ',10a12)
c
      do 8030 l=3,12
        do 8040 j=1,k
          if(c(j,l).eq.0)then
            cae(j)='Nel'
          else
            cae(j)='Ja'
          endif
8040  continue
      write(4,8042)(cae(j),j=1,k)
8042  format(/,1x,10a12)
8030  continue
c
      close(unit=4)
c
c *****
c
c  SLUTT-RUTINE
c
9000  continue
      close(unit=5)
      write(*,9001)p2501
9001  format(1x,a8,'.. stopper ..',$)
9999  end
c *****
c
c  subroutine sub1
c
c  integer a(12),n(12),al(12),bl(12),max,z,y1
c
c  common a,n,al,bl,l1,l2,l3,l4,l5,l6,l7,l8,l9,l10,l11,l12
c  common max,z,y1,rmx,rtx
c
c  do 1 l=1,12
1    a(l)=0
c
c  a(l1)=1
c  a(l2)=1
c  a(l3)=1
c  a(l4)=1
c  a(l5)=1
c  a(l6)=1
c  a(l7)=1
c  a(l8)=1
c  a(l9)=1
c  a(l10)=1
c  a(l11)=1
c  a(l12)=1
c
c  nb=0

```

```

c
  if(max.eq.12)then
    do 8 l=1,2
      if(a(l).eq.0)then
        n(l)=0
        nb=nb+1
      else
        n(l)=1
      endif
    continue
8
c
    do 10 l=3,12
      if(a(l).eq.0)then
        n(l)=a1(l)
      else
        n(l)=1-a1(l)
      endif
10
c
    if(n(l).ne.bl(l))nb=nb+1
c
    write(*,3)nb
c3
    format(1x,'sub1, nb=',l2)
    goto 18
  endif
c
  if(max.eq.10)then
    n(1)=a1(1)
    n(2)=a1(2)
    do 11 l=1,10
      if(a(l).eq.0)then
        n(l+2)=a1(l+2)
      else
        n(l+2)=1-a1(l+2)
      endif
11
    if(n(l+2).ne.bl(l+2))nb=nb+1
    goto 18
  endif
c
  if(max.ne.11)then
    write(*,4)p2501
4
    format(1x,a8,'.. sub1: max er fell..',$)
    call sub2
    goto 19
  endif
c
  her er max=11 og enten er rm eller rt lik for aktørene
c
  først hvls rm er likt
c
  if(rmx.eq.0)then
    n(1)=0
    if(a(1).eq.0)then
      n(2)=0
      nb=nb+1
    else
      n(2)=1
    endif
  endif

```

```

                endif
                do 100 l=2,11
                    if(a(l).eq.0)then
                        n(l+1)=a(l+1)
                    else
                        n(l+1)=1-a(l+1)
                    endif
                write(*,50)l,nb,n(l),a(l)
c50          format(1x,'l,nb,n(l),a(l): ',4I3)
100         if(n(l+1).ne.bl(i+1))nb=nb+1
                goto 18
c
c          endif
c
c          så hvis rt er like (og rm er ulike)
c
c          if(rtx.eq.0)then
                if(a(1).eq.0)then
                    n(1)=0
                    nb=nb+1
                else
                    n(1)=1
                endif
                n(2)=0
                do 120 l=2,11
                    if(a(l).eq.0)then
                        n(l+1)=a(l+1)
                    else
                        n(l+1)=1-a(l+1)
                    endif
                endif
120         if(n(l+1).ne.bl(i+1))nb=nb+1
                goto 18
c          endif
c
c          write(*,5)p2501
c          call sub2
5          format(1x,a8,'..sub1: fell utgang!..',$)
c
c          write(*,12)nb,y1,z,max
12         format(1x,'nb,y1,z,max: ',4I2)
c
18         if(nb.eq.y1)then
                z=1
                goto 30
            endif
19         do 20 l=1,max
20         a(l)=0
c
c          return
30         end
c
c          *****
c
c          subroutine sub2

```



```
c
c   stopper programmet etter at det har lagt ut en melding på
c   linje 25. Fortsetter etter en tilfeldig tast.
c
c   character*1 tast
c   character*8 p2501
c   character*8 p2345
c
c   p2501='^ [[25;01f'
c   p2345='^ [[23;45f'
c
c   write(*,1)p2345
1   format(1x,a8,'Trykk en tast for å fortsette',)$)
c
c   read(*,2)tast
2   format(a1)
c
c   blank ut linje 25 og 23
c
c   write(*,3)p2501
3   format(1x,a8,70(' '),$)
c
c   write(*,4)p2345
4   format(1x,a8,30(' '),$)
c
c   return
c   end
```

KOL 1: KONFLIKTTYPE:
TKS: TVUNGEN KONFLIKT SYMMETRISK
TKA: TVUNGEN KONFLIKT ASYMMETRISK
FKS: FRIVILLIG KONFLIKT SYMMETRISK
FKA: FRIVILLIG KONFLIKT ASYMMETRISK
IKS: IKKE-KONFLIKT SYMMETRISK
IKA: IKKE-KONFLIKT ASYMMETRISK
KOL 2: ANTALL AVVIK MELLOM IDEAL-ALTERNATIVENE
KOL 3-8: GENERERTE ALTERNATIV. DE TO FØRSTE SIFFER ER ANTALL AVVIK FRA
AKTØR A'S IDEAL, OG DE TO NESTE ER ANTALL AVVIK FRA AKTØR B'S
IDEAL.

TKS 00 0000 0101 0202 0303 0404 0505
TKS 01 0001 0100 0102 0201 0203 0302
TKS 02 0002 0200 0103 0301 0204 0402
TKS 03 0003 0300 0104 0401 0205 0502
TKS 04 0004 0400 0105 0501 0206 0602
TKS 05 0005 0500 0106 0601 0207 0702
TKS 06 0006 0600 0107 0701 0208 0802
TKS 07 0007 0700 0108 0801 0209 0902
TKS 08 0008 0800 0109 0901 0210 1002
TKS 09 0009 0900 0110 1001 0211 1102
TKS 10 0010 1000 0111 1101 0212 1202
TKS 11 0011 1100 0112 1201 0212 1202
TKS 12 0012 1200 0112 1201 0212 1202

TKA 00 0200 0301 0402 0503 0604 0705
TKA 01 0001 0100 0102 0201 0203 0302
TKA 02 0101 0200 0202 0301 0303 0402
TKA 03 0102 0203 0304 0400 0501 0602
TKA 04 0103 0204 0305 0400 0501 0602
TKA 05 0104 0205 0306 0500 0601 0702
TKA 06 0204 0305 0406 0600 0701 0802
TKA 07 0205 0306 0407 0700 0801 0902
TKA 08 0206 0307 0408 0800 0901 1002
TKA 09 0207 0308 0409 0900 1001 1102
TKA 10 0208 0309 0410 1000 1101 1202
TKA 11 0308 0409 0510 1100 1201 1202
TKA 12 0210 0311 0412 1200 1201 1202

FKS 00 0000 0101 0202 0303 0404 0505
FKS 01 0001 0102 0203 0100 0201 0302
FKS 02 0002 0103 0101 0202 0200 0301
FKS 03 0003 0104 0201 0302 0300 0104
FKS 04 0004 0105 0202 0303 0400 0501
FKS 05 0005 0106 0302 0403 0500 0601
FKS 06 0006 0107 0303 0404 0600 0701
FKS 07 0007 0108 0403 0504 0700 0801
FKS 08 0008 0109 0404 0505 0800 0901
FKS 09 0009 0110 0504 0605 0900 1001
FKS 10 0010 0111 0505 0606 1000 1101
FKS 11 0011 0112 0605 0706 1100 1201
FKS 12 0012 0112 0606 0707 1200 1201

FKA	00	0001	0102	0203	0304	0405	0506
FKA	01	0001	0100	0102	0201	0203	0302
FKA	02	0002	0200	0103	0301	0101	0202
FKA	03	0003	0300	0104	0401	0102	0203
FKA	04	0004	0400	0105	0501	0103	0204
FKA	05	0005	0500	0106	0601	0203	0304
FKA	06	0006	0600	0107	0701	0204	0305
FKA	07	0007	0700	0108	0801	0304	0405
FKA	08	0008	0800	0109	0901	0206	0307
FKA	09	0009	0900	0110	1001	0306	0407
FKA	10	0010	1000	0111	1101	0307	0508
FKA	11	0011	1100	0112	1201	0407	0508
FKA	12	0012	1200	0111	1101	0408	0509

IKS	00	0000	0101	0202	0303	0404	0505
IKS	01	0001	0102	0203	0304	0405	0506
IKS	02	0101	0202	0303	0404	0505	0606
IKS	03	0102	0203	0304	0405	0506	0607
IKS	04	0202	0303	0404	0505	0606	0707
IKS	05	0203	0304	0405	0506	0607	0708
IKS	06	0303	0404	0505	0606	0707	0808
IKS	07	0304	0405	0506	0607	0708	0809
IKS	08	0404	0505	0606	0707	0808	0909
IKS	09	0405	0506	0607	0708	0809	0910
IKS	10	0505	0606	0707	0808	0909	1010
IKS	11	0506	0607	0708	0809	0910	1011
IKS	12	0606	0707	0808	0909	1010	1111

IKA	00	0000	0101	0202	0303	0404	0505
IKA	01	0100	0201	0302	0403	0504	0605
IKA	02	0101	0202	0303	0404	0505	0606
IKA	03	0100	0201	0302	0403	0504	0605
IKA	04	0301	0402	0503	0604	0705	0806
IKA	05	0401	0502	0603	0704	0805	0906
IKA	06	0501	0602	0703	0804	0905	1006
IKA	07	0502	0603	0704	0805	0906	1007
IKA	08	0602	0703	0804	0905	1006	1107
IKA	09	0702	0803	0904	1005	1106	1207
IKA	10	0703	0804	0905	1006	1107	1208
IKA	11	0803	0904	1005	1106	1207	1208
IKA	12	0804	0905	1006	1107	1208	1209

VEDLEGG 3

Spørreskjema for beslutningsscenario

EKTEPAR
KJØNN

1 MANN

TENK DEG AT DERE SKAL DELTA I ETT LOTTERI OM EN GRATIS FERIE
TIL EN VERDI AV 8000,- KRONER OG AT DU KAN VELGE MELLOM
SYDENFERIE, STORBYFERIE OG HØYFJELLSFERIE. HVOR ØNSKELIG
ANSER DU HVER AV DE ULIKE FERIETYPENE Å VÆRE:

	SVÆRT LITE ØNSKELIG			LIKE- GYLDIG		SVÆRT ØNSKELIG	
<u>SYDENFERIE</u>	①	2	3	4	5	6	7
	<----->						
<u>STORBYFERIE</u>	1	2	3	4	5	⑥	7
	<----->						
<u>HØYFJELLSFERIE</u>	①	2	3	4	5	6	7
	<----->						

EKTEPAR
KJØNN

2 KVINNE

TENK DEG AT DERE SKAL DELTA I ETT LOTTERI OM EN GRATIS FERIE
TIL EN VERDI AV 8000,- KRONER OG AT DU KAN VELGE MELLOM
SYDENFERIE, STORBYFERIE OG HØYFJELLSFERIE. HVOR ØNSKELIG
ANSER DU HVER AV DE ULIKE FERIETYPENE Å VÆRE:

	SVÆRT LITE ØNSKELIG			LIKE- GYLDIG			SVÆRT ØNSKELIG
<u>SYDENFERIE</u>	1 2	3	4	5	6	7	(7)
	<----->						
<u>STORBYFERIE</u>	1	2	3	(4)	5	6	7
	<----->						
<u>HØYFJELLSFERIE</u>	1	(2)	3	4	5	6	7
	<----->						

EKTEPAR
KJØNN 1 mann

I.

DU ER NÅ MED I ET LOTTERI HVOR DU SAMMEN MED DIN EKTEFELLE KAN VINNE EN FERIE TIL EN VERDI AV KR.8.000,-. LOTTERIET GJELDER TRE TYPER FERIER: SYDENFERIE, STORBYFERIE ELLER HØYFJELLSFERIE. DU HAR HER 100 LODD. DISSE SKAL DU FORDELE PÅ DE ULIKE TYPENE FERIER ETTER HVILKEN TYPE FERIE DU FORETREKKER.

ANTALL LODD

- | | |
|--|----------|
| 1.HVOR MANGE LODD VIL DU BRUKE PÅ EN SYDENFERIE? | ...10... |
| 2.HVOR MANGE LODD VIL DU BRUKE PÅ EN STORBYFERIE I EUROPA? (EKS:LONDON,PARIS,WIEN,ROMA O.L.) | ...80... |
| 3.HVOR MANGE LODD VIL DU BRUKE PÅ EN HØYFJELLSFERIE? (NORGE ELLER EUROPA) | ...10... |

EKTEPAR
KJØNN

2 kvinne

I.

DU ER NÅ MED I ET LOTTERI HVOR DU SAMMEN MED DIN EKTEFELLE KAN VINNE EN FERIE TIL EN VERDI AV KR.8.000,-. LOTTERIET GJELDER TRE TYPER FERIER: SYDENFERIE, STORBYFERIE ELLER HØYFJELLSFERIE. DU HAR HER 100 LODD. DISSE SKAL DU FORDELE PÅ DE ULIKE TYPENE FERIER ETTER HVILKEN TYPE FERIE DU FORETREKKER.

ANTALL LODD

1.HVOR MANGE LODD VIL DU BRUKE PÅ EN SYDENFERIE?

65
.....

2.HVOR MANGE LODD VIL DU BRUKE PÅ EN STORBYFERIE I EUROPA? (EKS:LONDON,PARIS,WIEN,ROMA O.L.)

25
.....

3.HVOR MANGE LODD VIL DU BRUKE PÅ EN HØYFJELLSFERIE? (NORGE ELLER EUROPA)

10
.....

EKTEPAR

II.

NÅ SKAL DU SAMMEN MED DIN EKTEFELLE/SAMBOER FORDELE DE LODDENE DERE HAR FÅTT TILSAMMEN PÅ DE ULIKE FERIETYPENE. POENGET ER AT DERE NÅ SKAL KOMME FRAM TIL EN FELLES FORDELING AV LODDENE.

ANTALL LODD

- 1.HVOR MANGE LODD VIL DERE BRUKE PÅ SYDENFERIE? 0
- 2.HVOR MANGE LODD VIL DERE BRUKE PÅ STORBYFERIE? 100
- 3.HVOR MANGE LODD VIL DERE BRUKE PÅ HØYFJELLSFERIE?..... 0

EKTEPAR
KJØNN

1 MANN

DERE HAR NÅ BESTEMT DERE FOR HVORDAN DERE VILLE FORDELE
LODDENE MELLOM DE ULIKE FERIEFORMENE. HVORDAN OPPLEVDE DU
AT INNFLYTELSEN PÅ DENNE BESLUTNINGEN VAR FORDELT MELLOM
DEG OG DIN EKTEFELLE? KAN DU ANGI DETTE PÅ FØLGENDE SKALA?

"Jeg opplevde at....

JEG HADDE MEST
INNFLYTELSE

VI HADDE LIKE
MYE INNFLYTELSE
BEGGE TO

MIN EKTEFELLE
HADDE MEST
INNFLYTELSE

1 2 3 4 5 6 7
←----->

EKTEPAR
KJØNN

2 KVINNE

DERE HAR NÅ BESTEMT DERE FOR HVORDAN DERE VILLE FORDELE
LODDENE MELLOM DE ULIKE FERIEFORMENE. HVORDAN OPPLEVDE DU
AT INNFLYTELSEN PÅ DENNE BESLUTNINGEN VAR FORDELT MELLOM
DEG OG DIN EKTEFELLE? KAN DU ANGI DETTE PÅ FØLGENDE SKALA?

"Jeg opplevde at....

JEG HADDE MEST
INNFLYTELSE

VI HADDE LIKE
MYE INNFLYTELSE
BEGGE TO

MIN EKTEFELLE
HADDE MEST
INNFLYTELSE

1 2 3 (4) 5 6 7
←----->

EKTEPAR
KJØNN 1 mann

STORBYFERIE I EUROPA

<u>EGENSKAPER:</u>	<u>SVÆRT LITE</u> <u>ØNSKELIG</u>	<u>VERKEN</u> <u>ØNSKELIG EL.</u> <u>UØNSKELIG</u>	<u>SVÆRT</u> <u>ØNSKELIG</u>
--------------------	--------------------------------------	--	---------------------------------

1. REISEMÅL:

1. LONDON SOM REISEMÅL ER.....	1	2	3	4	5	6	7
2. PARIS SOM REISEMÅL ER.....	1	2	3	4	5	6	7
3. BERLIN SOM REISEMÅL ER.....	1	2	3	4	5	6	7
4. BRYSSEL SOM REISEMÅL ER.....	1	2	3	4	5	6	7
5. ROMA SOM REISEMÅL ER.....	1	2	3	4	5	6	7
6. MADRID SOM REISEMÅL ER.....	1	2	3	4	5	6	7
7. KØBENHAVN SOM REISEMÅL ER.....	1	2	3	4	5	6	7
8. STOCKHOLM SOM REISEMÅL ER.....	1	2	3	4	5	6	7

2. REISETIDSPUNKT

1. AT FERIE SKAL FINNE STED I TIDSROMMET DESEMBER-FEBRUAR ER	1	2	3	4	5	6	7
2. AT FERIE SKAL FINNE STED I TIDSROMMET MARS-MAI ER.....	1	2	3	4	5	6	7
3. AT FERIE SKAL FINNE STED I TIDSROMMET JUNI-AUGUST ER.....	1	2	3	4	5	6	7
4. AT FERIE SKAL FINNE STED I TIDSROMMET SEPTEMBER-NOVEMBER ER	1	2	3	4	5	6	7

EGENSKAPER:	SVÆRT LITE ØNSKELIG		VERKEN ØNSKELIG EL. UØNSKELIG			SVÆRT ØNSKELIG	
3. AT FERIEEN SKAL VARE MER ENN EN UKE ER	1	2	3	4	5	6	7
4. Å REISE PÅ FERDIG OPPLAGT PAKKETUR ER...	1	2	3	4	5	6	7
5. Å BO PÅ INTIMT HOTELL MED ENKEL STANDARD, FRAMFOR STORT MODERNE HOTELL ER.....	1	2	3	4	5	6	7
6. AT OPPLEGGET INKLUDERER MATKUPONGER TIL ALLE MÅLTIDER, SOM GJELDER HOTELLET DERE BOR PÅ OG 4 ANDRE HOTELL/RESTAURANTER ER...	1	2	3	4	5	6	7
7. AT OPPLEGGET INKLUDERER FORHÅNDS- BESTILTE TEATER- BILLETTER ER.....	1	2	3	4	5	6	7
8. AT OPPLEGGET INKLUDERER FORHÅNDS- BESTILTE SIGHT-SEEING TURER ER.....	1	2	3	4	5	6	7
9. AT OPPLEGGET INKLUDERER FORHÅNDS- BESTILTE BILLETTER TIL SPORTSBEGIVENHETER (EKS. FOTBALL) ER....	1	2	3	4	5	6	7
10. AT HOTELLET LIGGER I SENTRAL FORRETNINGS- GATE ER.....	1	2	3	4	5	6	7
11. AT ROMMET HAR ALTAN MED UTSIKT OVER BYEN MOT 10% HØYERE PRIS ER	1	2	3	4	5	6	7
12. AT HOTELLET HAR EGET UNDERHOLDNINGSTILBUD ER	1	2	3	4	5	6	7

EKTEPAR
KJØNN

2 kvinne

STORBYFERIE I EUROPA

EGENSKAPER:	SVÆRT LITE		VERKEN			SVÆRT	
	ØNSKELIG		ØNSKELIG EL.			ØNSKELIG	
				UØNSKELIG			

1. REISEMÅL:

1. LONDON SOM REISEMÅL ER.....	1	2	3	4	5	6	7
2. PARIS SOM REISEMÅL ER.....	1	2	3	4	5	6	7
3. BERLIN SOM REISEMÅL ER.....	1	2	3	4	5	6	7
4. BRYSSEL SOM REISEMÅL ER.....	1	2	3	4	5	6	7
5. ROMA SOM REISEMÅL ER.....	1	2	3	4	5	6	7
6. MADRID SOM REISEMÅL ER.....	1	2	3	4	5	6	7
7. KØBENHAVN SOM REISEMÅL ER.....	1	2	3	4	5	6	7
8. STOCKHOLM SOM REISEMÅL ER.....	1	2	3	4	5	6	7

2. REISETIDSPUNKT

1. AT FERIE SKAL FINNE STED I TIDSROMMET DESEMBER-FEBRUAR ER	1	2	3	4	5	6	7
2. AT FERIE SKAL FINNE STED I TIDSROMMET MARS-MAI ER.....	1	2	3	4	5	6	7
3. AT FERIE SKAL FINNE STED I TIDSROMMET JUNI-AUGUST ER.....	1	2	3	4	5	6	7
4. AT FERIE SKAL FINNE STED I TIDSROMMET SEPTEMBER-NOVEMBER ER	1	2	3	4	5	6	7

EGENSKAPER:	SVÆRT LITE		VERKEN			SVÆRT	
	ØNSKELIG		ØNSKELIG EL.	ØNSKELIG	ØNSKELIG		
3. AT FERIEEN SKAL VARE MER ENN EN UKE ER	1	2	3	4	5	6	7
4. Å REISE PÅ FERDIG OPPLAGT PAKKETUR ER...	1	2	3	4	5	6	7
5. Å BO PÅ INTIMT HOTELL MED ENKEL STANDARD, FRAMFOR STORT MODERNE HOTELL ER.....	1	2	3	4	5	6	7
6. AT OPPLEGGET INKLUDERER MATKUPONGER TIL ALLE MÅLTIDER, SOM GJELDER HOTELLET DERE BOR PÅ OG 4 ANDRE HOTELL/RESTAURANTER ER...	1	2	3	4	5	6	7
7. AT OPPLEGGET INKLUDERER FORHÅNDS- BESTILTE TEATER- BILLETTER ER.....	1	2	3	4	5	6	7
8. AT OPPLEGGET INKLUDERER FORHÅNDS- BESTILTE SIGHT-SEEING TURER ER.....	1	2	3	4	5	6	7
9. AT OPPLEGGET INKLUDERER FORHÅNDS- BESTILTE BILLETTER TIL SPORTSBEGIVENHETER (EKS. FOTBALL) ER....	1	2	3	4	5	6	7
10. AT HOTELLET LIGGER I SENTRAL FORRETNINGS- GATE ER.....	1	2	3	4	5	6	7
11. AT ROMMET HAR ALTAN MED UTSIKT OVER BYEN MOT 10% HØYERE PRIS ER	1	2	3	4	5	6	7
12. AT HOTELLET HAR EGET UNDERHOLDNINGSTILBUD ER	1	2	3	4	5	6	7

STORBYFERIE

ALTERNATIVER

EGENSKAPER

ID: 30 1

2

3

4

5

6

	1	2	3	4	5	6
1. Reisemål	London	London	Bryssel	Bryssel	Bryssel	Bryssel
2. Reisetidspunkt	Jun-Aug	Jun-Aug	Jun-Aug	Jun-Aug	Jun-Aug	Jun-Aug
3. Ferien varer mer enn en uke	Ja	Nei	Ja	Nei	Ja	Nei
4. Reisen foregår på ferdig opplagt pakkeur	Ja	Ja	Nei	Nei	Nei	Nei
5. Oppholdet er på intimt hotell med enkel standard	Ja	Ja	Nei	Nei	Nei	Nei
6. Oppholdet inkluderer mat-kuponger til alle måltider som gjelder deres hotell pluss 4 andre	Ja	Ja	Ja	Ja	Nei	Nei
7. Opplegget inkluderer forhånds-besitte teaterbilletter	Nei	Nei	Nei	Nei	Nei	Nei
8. Opplegget inkluderer forhånds-besitte sightseeingturer	Ja	Ja	Ja	Ja	Nei	Nei
9. Opplegget inkluderer forhånds-besitte billetter til sports-begevenheter (f.eks fotball)	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
10. Hotellet ligger i sentral forretningsgate	Nei	Nei	Nei	Nei	Nei	Nei
11. Rommet har alan med utsikt mot 10% høyere pris	Nei	Nei	Nei	Nei	Nei	Nei
12. Hotellet har eget underholdningsstilbud	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja

EKTEPAR
KJØNN 1 Mann

HVILKET AV DE PRESENTERTE ALTERNATIV VELGER DU?

ALTERNATIV NUMMER.....1.....

KAN DU RANGERE DE PRESENTERTE ALTERNATIV ETTER GRAD AV
ØNSKELIGHET.

ALTERNATIV NR.	SVÆRT LITE ØNSKELIG		VERKEN ØNSKELIG EL UØNSKELIG			SVÆRT ØNSKELIG	
	1	2	3	4	5	6	7
ALTERNATIV NR. 1.....	1	2	3	4	5	6	⑦
ALTERNATIV NR. 2.....	1	2	3	4	5	6	⑦
ALTERNATIV NR. 3.....	1	2	3	④	5	6	7
ALTERNATIV NR. 4.....	1	2	3	④	5	6	7
ALTERNATIV NR. 5.....	1	2	3	4	⑤	6	7
ALTERNATIV NR. 6.....	①	2	3	4	5	6	7

EKTEPAR
KJØNN

2 Kvinne

HVILKET AV DE PRESENTERTE ALTERNATIV VELGER DU?

ALTERNATIV NUMMER.....6.....

KAN DU RANGERE DE PRESENTERTE ALTERNATIV ETTER GRAD AV
ØNSKELIGHET.

ALTERNATIV NR.	SVÆRT LITE ØNSKELIG		VERKEN ØNSKELIG EL UØNSKELIG			SVÆRT ØNSKELIG	
ALTERNATIV NR. 1.....	①	2	3	4	5	6	7
ALTERNATIV NR. 2.....	1	2	③	4	5	6	7
ALTERNATIV NR. 3.....	1	2	3	④	5	6	7
ALTERNATIV NR. 4.....	1	2	3	4	5	⑥	⑤
ALTERNATIV NR. 5.....	1	2	3	4	5	⑥	⑥
ALTERNATIV NR. 6.....	1	2	3	4	5	6	⑦

EKTEPAR

HVILKET AV DE PRESENTERTE ALTERNATIV VELGER DERE SAMMEN?

ALTERNATIV NR...⁵.....

EKTEPAR
KJØNN 1 MANN

DERE HAR NÅ SAMMEN VALGT ETT AV DE PRESENTERTE ALTERNATIV.
HVORDAN OPPLEVDE DU AT INNFLYTELSEN VAR FORDELT MELLOM DEG
OG DIN EKTEFELLE? KAN DU ANGI DETTE PÅ FØLGENDE SKALA?

JEG OPPLEVDE AT:

JEG HADDE MEST
INNFLYTELSE

VI HADDE LIKE
MYE INNFLYTELSE
BEGGE TO

MIN EKTEFELLE
HADDE MEST
INNFLYTELSE

1 2 3 4 5 6 7
←----->

EKTEPAR
KJØNN

2 KVINNE

DERE HAR NÅ SAMMEN VALGT ETT AV DE PRESENTERTE ALTERNATIV.
HVORDAN OPPLEVDE DU AT INNFLYTELSEN VAR FORDELT MELLOM DEG
OG DIN EKTEFELLE? KAN DU ANGI DETTE PÅ FØLGENDE SKALA?

JEG OPPLEVDE AT:

JEG HADDE MEST
INNFLYTELSE

VI HADDE LIKE
MYE INNFLYTELSE
BEGGE TO

MIN EKTEFELLE
HADDE MEST
INNFLYTELSE

1 2 ③ 4 5 6 7
←----->

EKTEPAR
KJØNN 1 MANN

HVORDAN OPPFATTET DU DE PRESENTERTE ALTERNATIV I FORHOLD TIL
DINE EGNE OG DIN EKTEFELLES/SAMBOERS ØNSKER?

ALTERNATIVENE:

FAVORISERTE
MINE PREFERANSER

LIKE GUNSTIG/
UGUNSTIG FOR
BEGGE PARTER

FAVORISERTE
MIN EKTEFELLES
PREFERANSER

1 2 3 4 5 6 7
←-----→

EKTEPAR
KJØNN

2 KVINNE

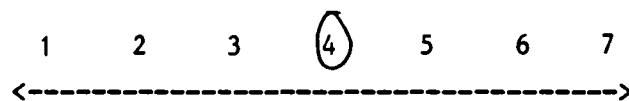
HVORDAN OPPFATTET DU DE PRESENTERTE ALTERNATIV I FORHOLD TIL
DINE EGNE OG DIN EKTEFELLES/SAMBOERS ØNSKER?

ALTERNATIVENE:

FAVORISERTE
MINE PREFERANSER

LIKE GUNSTIG/
UGUNSTIG FOR
BEGGE PARTER

FAVORISERTE
MIN EKTEFELLES
PREFERANSER



HVORDAN VEKTLA DU DE ENKELTE EGENSKAPER DA DU VURDERTE ALTERNATIVENE OPP MOT HVERANDRE?

EGENSKAP	SVÆRT LITE VIKTIG		VERKEN VIKTIG ELLER UVIKTIG			SVÆRT VIKTIG	
1. REISEMÅL	1	2	3	4	5	6	7
2. REISETIDSPUNKT	1	2	3	4	5	6	7
3. AT FERIEEN SKAL VARE MER ENN EN UKE ER	1	2	3	4	5	6	7
4. Å REISE PÅ FERDIG OPPLAGT PAKKETUR ER...	1	2	3	4	5	6	7
5. Å BO PÅ INTIMT HOTELL MED ENKEL STANDARD, FRAMFOR STORT MODERNE HOTELL ER.....	1	2	3	4	5	6	7
6. AT OPPEGGET INKLUDEERER MATKUPONGER TIL ALLE MÅLTIDER, SOM GJELDER HOTELET DERE BOR PÅ OG 4 ANDRE HOTELL/RESTAURANTER ER...	1	2	3	4	5	6	7
7. AT OPPEGGET INKLUDEERER FORHÅNDS- BESTILTE TEATER- BILLETTER ER.....	1	2	3	4	5	6	7
8. AT OPPEGGET INKLUDEERER FORHÅNDS- BESTILTE SIGHT-SEEING TURER ER.....	1	2	3	4	5	6	7
9. AT OPPEGGET INKLUDEERER FORHÅNDS- BESTILTE BILLETTER TIL SPORTSBEGIVENHETER (EKS. FOTBALL) ER....	1	2	3	4	5	6	7
10. AT HOTELET LIGGER I SENTRAL FORRETNINGS- GATE ER.....	1	2	3	4	5	6	7
11. AT ROMMET HAR ALTAN MED UTSIKT OVER BYEN MOT 10% HØYERE PRIS ER	1	2	3	4	5	6	7
12. AT HOTELET HAR EGET UNDERHOLDNINGSTILBUD ER	1	2	3	4	5	6	7

HVORDAN VEKTLA DU DE ENKELTE EGENSKAPER DA DU VURDERTE ALTERNATIVENE
OPP MOT HVERANDRE?

EGENSKAP	SVÆRT LITE		VERKEN VIKTIG			SVÆRT VIKTIG	
	VIKTIG		ELLER	VIKTIG	ELLER	VIKTIG	
1. REISEMÅL	1	2	3	4	5	6	7
2. REISETIDSPUNKT	1	2	3	4	5	6	7
3. AT FERIEEN SKAL VARE MER ENN EN UKE ER	1	2	3	4	5	6	7
4. Å REISE PÅ FERDIG OPPLAGT PAKKETUR ER...	1	2	3	4	5	6	7
5. Å BO PÅ INTIMT HOTELL MED ENKEL STANDARD, FRAMFOR STORT MODERNE HOTELL ER.....	1	2	3	4	5	6	7
6. AT OPPLEGGET INKLUDERER MATKUPONGER TIL ALLE MÅLTIDER, SOM GJELDER HOTELLET DERE BOR PÅ OG 4 ANDRE HOTELL/RESTAURANTER ER...	1	2	3	4	5	6	7
7. AT OPPLEGGET INKLUDERER FORHÅNDS- BESTILTE TEATER- BILLETTER ER.....	1	2	3	4	5	6	7
8. AT OPPLEGGET INKLUDERER FORHÅNDS- BESTILTE SIGHT-SEEING TURER ER.....	1	2	3	4	5	6	7
9. AT OPPLEGGET INKLUDERER FORHÅNDS- BESTILTE BILLETTER TIL SPORTSBEGIVENHETER (EKS. FOTBALL) ER....	1	2	3	4	5	6	7
10. AT HOTELLET LIGGER I SENTRAL FORRETNINGS- GATE ER.....	1	2	3	4	5	6	7
11. AT ROMMET HAR ALTAN MED UTSIKT OVER BYEN MOT 10% HØYERE PRIS ER	1	2	3	4	5	6	7
12. AT HOTELLET HAR EGET UNDERHOLDNINGSTILBUD ER	1	2	3	4	5	6	7

EKTEPAR 30

I DENNE UNDERSØKELSEN VIL DU BLI SIKRET ANONYMITET.
DIN IDENTITET BLIR DERFOR NOTERT I FORM AV ET NUMMER.

VI TRENGER LITT INFORMASJON FRA DEG OG DIN EKTEFELLE/SAMBOER.
VI BER DEG FYLLE UT DETTE SKJEMAET. PÅ FORHÅND TAKK, OG
LYKKE TIL I LOTTERIET!

KJØNN

- 1 MANN
- 2 KVINNE

NASJONALITET:

1. NÅR BLE DU FØDT?

1 958 (FØDSELSÅR)

2. NÅR BLE DERE GIFT/EVT. FLYTTET SAMMEN?

1987 (ÅR)

3. HVA ER DIN YRKESSTATUS?

- 1 HELTIDS LØNNET ARBEID
- 2 DELTIDS LØNNET ARBEID
- ③ HELTIDSSTUDENT
- 4 DELTIDSSTUDENT
- 5 HUS- OG OMSORGSARBEID

4. HVA ER DIN HØYESTE FULLFØRTE UTDANNING/ELLER
PLANLAGTE FULLFØRTE UTD.?

GRAD: ... CAND. POL.
PLANLAGT FERDIG: ... 1991

5. HVEM HAR HØYEST INNTEKT AV DEG ELLER DIN EKTEFELLE/SAMBOER?

- 1 MANNEN
- 2 KVINNEN
- ③ BEGGE LIKE MYE
- ④ UAKTUELT
- 5 VET IKKE

6. HAR DERE BARN?

- ① JA
- 2 NEI

7. HVUR MANGE BARN HAR DU/DERE?

ANTALL: ...!.....

8. HVA ER BARNAS FØDSELSÅR?

- 1. BARN 1987 (FØDSELSÅR)
- 2. BARN _____
- 3. BARN _____
- 4. BARN _____

9. NÅR HADDE DU/DERE SIST FERIE?

SVAR: 1986

10. HVOR VAR DU/DERE PÅ DENNE FERIE?

SVAR: OSLO

11. HVEM TILBRAKTE DU DENNE FERIE SAMMEN MED?

SAMMEN MED:

- 1 EKTEFELLE OG BARN
- 2 BARE MED EKTEFELLE/SAMBOER
- ③ ALENE
- 4 VENN/VENNER
- 5 ANDRE

12. ER DET SLIK DU VANLIGVIS FERIERER?

- 1 JA
- 2 NEI

13. REISER DU/DERE VANLIGVIS BORT I FERIENE?

HVOR: NEI

KAN DU ANGI HVOR ENIG/UEINIG DU ER I DE UTSAGN SOM ER LISTET OPP NEDENFOR. SETT EN RING RUNDT DET TALLET SOM PASSER BÆST TIL DIN MENING. VI SKAL GI ET EKSEMPEL SLIK AT DU FÅR DEMONSTRERT FRAMGANGSMÅTEN.

BARNA BØR FÅ STØRRE MAKT I VÅRT SAMFUNN.

1	2	3	4	5	6	7
STERKT UEINIG	UEINIG	MILDT UEINIG	VERKEN ENIG EL. UEINIG	MILDT ENIG	ENIG	STERKT ENIG

EKSEMPELET VISER AT VEDKOMMENDE ER ENIG I EN SLIK UTTAELSE.

ANGI DIN MENING OM FØLGENDE UTTAELSER:

	1	2	3	4	5	6	7
	STERKT UEINIG	UEINIG	MILDT UEINIG	VERKEN ENIG EL. UEINIG	MILDT ENIG	ENIG	STERK ENIG
1. DET VIKTIGSTE MED FERIE ER Å KOMME BORT FRA HVERDAGENS PLIKTER.	1	2	3	4	5	6	7
2. SKAL MAN OPPLEVE NOE NYTT MÅ EN REISE PÅ FERIE.	1	2	3	4	5	6	7
3. FERIE ER VIKTIG FOR Å LÆRE OM ANDRE MENNESKER OG STEDER.	1	2	3	4	5	6	7

	1	2	3	4	5	6	7
	STERKT UENIG	UENIG	MILDT UENIG	VERKEN ENIG EL. UENIG	MILDT ENIG	ENIG	STERKT ENIG
4. JEG KAN BARE SLAPPE VIRKELIG AV NÅR JEG ER PÅ FERIE.	1	2	3	4	5	6	7
5. FERIER ER VIKTIG FOR Å PLEIE KONTAKTEN MED BARNA.	1	2	3	4	5	6	7
6. DET VIKTIGSTE MED FERIER ER Å PLEIE KONTAKTEN MED EKTEFELLEN/SAMBOEREN	1	2	3	4	5	6	7
7. FERIER KAN MED FORDEL BRUKES TIL Å KOMME BORT FRA FAMILIEN EN STUND.	1	2	3	4	5	6	7
8. JEG LEGGER SVÆRT MYE VEKT PÅ AT HELE FAMILIEN SKAL VÆRE SAMMEN I FERIEEN.	1	2	3	4	5	6	7
9. JEG OVERLATER STORT SETT FERIEAVGJØRELSENE TIL MIN EKTEFELLE/SAMBOER JEG BARE FØLGER MED	1	2	3	4	5	6	7
10. JEG ENGASJERER MEG ALLTID I FERIE- AVGJØRELSE.	1	2	3	4	5	6	7

	1	2	3	4	5	6	7
	STERKT UENIG	UENIG	MILDT UENIG	VERKEN ENIG EL. UENIG	MILDT ENIG	ENIG	STERK ENI
11. DET ER VIKTIG Å VURDERE <u>MANGE</u> FERIEALTERNATIV FOR Å KOMME FREM TIL DEN FERIEN SOM GIR STØRST MULIG UTBYTTE TIL LAVEST MULIG PRIS.	1	2	3	4	5	6	7
12. NÅR VI SKAL REISE BORT I FERIEINNHENTER JEG INFORMASJON OM FLERE TILGJENGELIGE ALTERNATIV.	1	2	3	4	5	6	7
13. JEG HAR STOR GLEDE AV Å DISKUTERE OG VURDERE ULIKE FERIEALTERNATIV.	1	2	3	4	5	6	7
14. DET ER MYE Å VINNE VED Å BRUKE SKIKKELIG TID PÅ VALG AV FERIE.	1	2	3	4	5	6	7
15. DE FLESTE FERIEILBUD ER LIKE, OG DET ER DERFOR LITE Å VINNE PÅ Å BRUKE LANG TID PÅ Å BESTEMME SEG.	1	2	3	4	5	6	7
16. GENERELT SETT HAR JEG LITE GREIE PÅ HVILKE FERIETILBUD SOM ER GODE OG DÅRLIGE.	1	2	3	4	5	6	7

	1	2	3	4	5	6	7
	STERKT UENIG	UENIG	MILDT UENIG	VERKEN ENIG EL. UENIG	MILDT ENIG	ENIG	STERKT ENIG
17. MIN EKTEFELLE/SAMBOER OG JEG ER SÅ OG SI ALLTID ENIG OM HVOR OG HVORDAN VI SKAL TILBRINGE VÅRE FERIER.	1	2	3	4	5	6	7
18. MIN EKTEFELLE/SAMBOER OG JEG HAR SOM REGEL SVÆRT ULIKE FERIEØNSKER.	1	2	3	4	5	6	7
19. MIN EKTEFELLE/SAMBOER OG JEG HAR VANSKELIG FOR Å BLI ENIG OM HVOR OG HVORDAN VI SKAL TIL- BRINGE FERIENE.	1	2	3	4	5	6	7
20. MIN EKTEFELLE/SAMBOER OG JEG HAR EN FAST AVTALE OM AT VI SKAL FÅ BESTEMME FERIETYPE HVER VÅR GANG.	1	2	3	4	5	6	7
21. NÅR VI IKKE BLIR ENIGE, FERIERER VI HVER FOR OSS.	1	2	3	4	5	6	7
22. HENSynet TIL BARNA BEGRENSER VÅRE FERIE- MULIGHETER.	1	2	3	4	5	6	7

	1	2	3	4	5	6	7
	STERKT UENIG	UENIG	MILDT UENIG	VERKEN ENIG EL. UENIG	MILDT ENIG	ENIG	STERKT ENIG
23. ØKONOMISKE HENSYN GJØR DET SVÆRT VANSKELIG Å FINNE FRAM TIL EN FERIE VI BØGGE ØNSKER.	1	2	3	4	5	6	7
24. FERIER HAR ALDRI VÆRT ET DISKUSJONSTEMA HOS OSS, FØRDI VI IKKE HAR HATT ØKONOMI TIL Å REISE PÅ FERIE.	1	2	3	4	5	6	7
25. DET VIKTIGSTE FOR OSS NÅR VI SKAL VELGE FERIE ER AT BØGGE FØLER DE FÅR TILFREDSSTILT SINE ØNSKER.	1	2	3	4	5	6	7
26. JEG TROR MIN EKTEFELLE/SAMBOER GENERELT SETT STOLER PÅ MINE EVNER TIL Å TA BE- SLUTNINGER PÅ VEGNE AV FAMILIEN.	1	2	3	4	5	6	7
27. JEG STOLER IKKE NOK PÅ MIN EKTEFELLE/SAMBOER TIL Å OVERLATE VIKTIGE AVGJØR- ELSER TIL HAM/HENNE.	1	2	3	4	5	6	7

	1	2	3	4	5	6	7
	STERKT UENIG	UENIG	MILDT UENIG	VERKEN ENIG EL. UENIG	MILDT ENIG	ENIG	STERKT ENIG
28. JEG MENER AT GJENSIDIG KRITIKK ER NØDVENDIG I ALLE PARFORHOLD.	1	2	3	4	5	6	7
29. NÅR JEG HAR PROBLEMER ER MIN EKTEFELLE/SAMBOER DEN FØRSTE JEG VILLE BETRO MEG TIL.	1	2	3	4	5	6	7
30. JEG SYNES MIN EKTE- FELLE/SAMBOER GENERELT SETT FÅR BESTEMME FOR MYE I FORHOLD TIL MEG.	1	2	3	4	5	6	7
31. I KONFLIKTSITUASJONER STREKKER JEG MEG SÅ LANGT SOM MULIG FOR AT VI SKAL BLI ENIGE.	1	2	3	4	5	6	7
32. DET ER SOM REGEL JEG SOM MÅ GI MEG NÅR VI HAR KONFLIKTER.	1	2	3	4	5	6	7
33. JEG HAR LETT FOR Å TIL- GI MIN EKTEFELLE/SAMBOER NÅR VI HAR HATT KONFLIKT	1	2	3	4	5	6	7

EKTEPAR 30

I DENNE UNDERSØKELSEN VIL DU BLI SIKRET ANONYMITET.
DIN IDENTITET BLIR DERFOR NOTERT I FORM AV ET NUMMER.

VI TRENGER LITT INFORMASJON FRA DEG OG DIN EKTEFELLE/SAMBOER.
VI BER DEG FYLLE UT DETTE SKJEMAET. PÅ FORHÅND TAKK, OG
LYKKE TIL I LOTTERIET!

KJØNN

- 1 MANN
- ② KVINNE

NASJONALITET: NorSK

1. NÅR BLE DU FØDT?

1964 (FØDSELSÅR)

2. NÅR BLE DERE GIFT/EVT. FLYTTET SAMMEN?

1987 (ÅR)

3. HVA ER DIN YRKESSTATUS?

- 1 HELTIDS LØNNET ARBEID
- 2 DELTIDS LØNNET ARBEID
- 3 HELTIDSSTUDENT
- 4 DELTIDSSTUDENT
- 5 HUS- OG OMSORGSARBEID

4. HVA ER DIN HØYESTE FULLFØRTE UTDANNING/ELLER
PLANLAGTE FULLFØRTE UTD.?

GRAD:

PLANLAGT FERDIG:

5. HVEM HAR HØYEST INNTEKT AV DEG ELLER DIN EKTEFELLE/SAMBOER?

- 1 MANNEN
- 2 KVINNEN
- 3 BEGGE LIKE MYE
- 4 UAKTUELT
- 5 VET IKKE

6. HAR DERE BARN?

- ① JA
- 2 NEI

7. HVOR MANGE BARN HAR DU/DERE?

ANTALL:1.....

8. HVA ER BARNAS FØDSELSÅR?

- 1. BARN 1987 (FØDSELSÅR)
- 2. BARN _____
- 3. BARN _____
- 4. BARN _____

9. NÅR HADDE DU/DERE SIST FERIE?

SVAR: 1986 (sommerterie)

10. HVOR VAR DU/DERE PÅ DENNE FERIE?

SVAR: Sovjet

11. HVEM TILBRAKTE DU DENNE FERIE SAMMEN MED?

SAMMEN MED:

- 1 EKTEFELLE OG BARN
- 2 BARE MED EKTEFELLE/SAMBOER
- 3 ALENE
- ④ VENN/VENNER
- 5 ANDRE

12. ER DET SLIK DU VANLIGVIS FERIERER?

- 1 JA
- ② NEI

13. REISER DU/DERE VANLIGVIS BORT I FERIEENE?

Ja

HVOR:

Utlandet

KAN DU ANGI HVOR ENIG/UENIG DU ER I DE UTSAGN SOM ER LISTET OPP NEDENFOR. SETT EN RING RUNDT DET TALLET SOM PASSER BEST TIL DIN MENING. VI SKAL GI ET EKSEMPEL SLIK AT DU FÅR DEMONSTRERT FRAMGANGSMÅTEN.

BARNA BØR FÅ STØRRE MAKT I VÅRT SAMFUNN.

1	2	3	4	5	6	7
STERKT UENIG	UENIG	MILDT UENIG	VERKEN ENIG EL. UENIG	MILDT ENIG	ENIG	STERKT ENIG

EKSEMPELET VISER AT VEDKOMMENDE ER ENIG I EN SLIK UTTAELSE.

ANGI DIN MENING OM FØLGENDE UTTALELSER:

	1	2	3	4	5	6	7
	STERKT UENIG	UENIG	MILDT UENIG	VERKEN ENIG EL. UENIG	MILDT ENIG	ENIG	STERKT ENIG
1. DET VIKTIGSTE MED FERIE ER Å KOMME BORT FRA HVERDAGENS PLIKTER.	1	2	3	4	5	6	7
2. SKAL MAN OPPLEVE NOE NYTT MÅ EN REISE PÅ FERIE.	1	2	3	4	5	6	7
3. FERIE ER VIKTIG FOR Å LÆRE OM ANDRE MENNESKER OG STEDER.	1	2	3	4	5	6	7

	1	2	3	4	5	6	7
	STERKT UENIG	UENIG	MILDT UENIG	VERKEN ENIG EL. UENIG	MILDT ENIG	ENIG	STERKT ENIG
4. JEG KAN BARE SLAPPE VIRKELIG AV NÅR JEG ER PÅ FERIE.	①	2	3	4	5	6	7
5. FERIER ER VIKTIG FOR Å PLEIE KONTAKTEN MED BARNA.	1	②	3	4	5	6	7
6. DET VIKTIGSTE MED FERIER ER Å PLEIE KONTAKTEN MED EKTEFELLEN/SAMBOEREN	1	2	3	4	⑤	6	7
7. FERIER KAN MED FORDEL BRUKES TIL Å KOMME BORT FRA FAMILIEN EN STUND.	1	②	3	4	5	6	7
8. JEG LEGGER SVÆRT MYE VEKT PÅ AT HELE FAMILIEN SKAL VÆRE SAMMEN I FERIEEN.	1	2	3	4	5	6	⑦
9. JEG OVERLATER STORT SETT FERIEAVGJØRELSENE TIL MIN EKTEFELLE/SAMBOER JEG BARE FØLGER MED	1	②	3	4	5	6	7
10. JEG ENGASJERER MEG ALLTID I FERIE- AVGJØRELSER.	1	2	3	4	5	⑥	7

	1	2	3	4	5	6	7
	STERKT UENIG	UENIG	MILDT UENIG	VERKEN ENIG EL. UENIG	MILDT ENIG	ENIG	STEI EN
11. DET ER VIKTIG Å VURDERE <u>MANGE</u> FERIEALTERNATIV FOR Å KOMME FREM TIL DEN FERIEN SOM GIR STØRST MULIG UTBYTTE TIL LAVEST MULIG PRIS.	1	2	3	(4)	5	6	7
12. NÅR VI SKAL REISE BORT I FERIEEN INNHENTER JEG INFORMASJON OM FLEKE TILGJENGELIGE ALTERNATIV.	1	2	3	4	5	(6)	7
13. JEG HAR STOR GLEDE AV Å DISKUTERE OG VURDERE ULIKE FERIEALTERNATIV.	1	2	3	4	(5)	6	7
14. DET ER MYE Å VINNE VED Å BRUKE SKIKKELIG TID PÅ VALG AV FERIE.	1	2	3	4	(5)	6	7
15. DE FLESTE FERIETILBUD ER LIKE, OG DET ER DERFOR LITE Å VINNE PÅ Å BRUKE LANG TID PÅ Å BESTEMME SEG.	1	(2)	3	4	5	6	7
16. GENERELT SETT HAR JEG LITE GREIE PÅ HVILKE FERIETILBUD SOM ER GODE OG DÅRLIGE.	1	2	3	(4)	5	6	7

	1	2	3	4	5	6	7
	STERKT UENIG	UENIG	MILDT UENIG	VERKEN ENIG EL. UENIG	MILDT ENIG	ENIG	STERKT ENIG
17. MIN EKTEFELLE/SAMBOER OG JEG ER SÅ OG SI ALLTID ENIG OM HVOR OG HVORDAN VI SKAL TILBRINGE VÅRE FERIER.	1	2	3	4	5	6	7
18. MIN EKTEFELLE/SAMBOER OG JEG HAR SOM REGEL SVÆRT ULIKE FERIEØNSKER.	1	2	3	4	5	6	7
19. MIN EKTEFELLE/SAMBOER OG JEG HAR VANSKELIG FOR Å BLI ENIG OM HVOR OG HVORDAN VI SKAL TIL- BRINGE FERIEENE.	1	2	3	4	5	6	7
20. MIN EKTEFELLE/SAMBOER OG JEG HAR EN FAST AVTALE OM AT VI SKAL FÅ BESTEMME FERIETYPE HVER VÅR GANG.	1	2	3	4	5	6	7
21. NÅR VI IKKE BLIR ENIGE, FERIERER VI HVER FOR OSS.	1	2	3	4	5	6	7
22. HENSynet TIL BARNA BEGRENSER VÅRE FERIE- MULIGHETER.	1	2	3	4	5	6	7

	1	2	3	4	5	6	7
	STERKT UENIG	UENIG	MILDT UENIG	VERKEN ENIG EL. UENIG	MILDT ENIG	ENIG	STERK ENIG
23. ØKONOMISKE HENSYN GJØR DET SVÆRT VANSKELIG Å FINNE FRAM TIL EN FERIE VI BEGGE ØNSKER.	1	2	3	4	5	6	7
24. FERIER HAR ALDRI VÆRT ET DISKUSJONSTEMA HOS OSS, FØRDI VI IKKE HAR HATT ØKONOMI TIL Å REISE PÅ FERIE.	1	2	3	4	5	6	7
25. DET VIKTIGSTE FOR OSS NÅR VI SKAL VELGE FERIE ER AT BEGGE FØLER DE FÅR TILFREDSSTILT SINE ØNSKER.	1	2	3	4	5	6	7
26. JEG TROR MIN EKTEFELLE/SAMBOER GENERELT SETT STOLER PÅ MINE EVNER TIL Å TA BE- SLUTNINGER PÅ VEGNE AV FAMILIEN.	1	2	3	4	5	6	7
27. JEG STOLER IKKE NOK PÅ MIN EKTEFELLE/SAMBOER TIL Å OVERLATE VIKTIGE AVGJØR- ELSER TIL HAM/HENNE.	1	2	3	4	5	6	7

	1	2	3	4	5	6	7
	STERKT UENIG	UENIG	MILDT UENIG	VERKEN ENIG EL. UENIG	MILDT ENIG	ENIG	STERKT ENIG
28. JEG MENER AT GJENSIDIG KRITIKK ER NØDVENDIG I ALLE PARFORHOLD.	1	2	3	4	5	6	7
29. NÅR JEG HAR PROBLEMER ER MIN EKTEFELLE/SAMBOER DEN FØRSTE JEG VILLE BËTRO MEG TIL.	1	2	3	4	5	6	7
30. JEG SYNES MIN EKTE- FELLE/SAMBOER GENERELT SETT FÅR BESTEMME FOR MYE I FORHOLD TIL MEG.	1	2	3	4	5	6	7
31. I KONFLIKTSITUASJONER STREKKER JEG MEG SÅ LANGT SOM MULIG FOR AT VI SKAL BLI ENIGE.	1	2	3	4	5	6	7
32. DET ER SOM REGEL JEG SOM MÅ GI MEG NÅR VI HAR KONFLIKTER.	1	2	3	4	5	6	7
33. JEG HAR LETT FOR Å TIL- GI MIN EKTEFELLE/SAMBOER NÅR VI HAR HATT KONFLIKT	1	2	3	4	5	6	7

ALTERNATIVER

SYDENFERIE

	1	2	3	4	5	6
1. Reisemål						
2. Reisetidspunkt						
3. Ferien varer mer enn ti dager						
4. Oppholdet er på et lite og intimt hotell						
5. Ferien er ferdig opplagt pakketur						
6. Hotellet / leiligheten ligger i nærheten av stedets mest benyttede strand						
7. Hotellet / leiligheten ligger i sentrum / tettsted						
8. Rommet / leiligheten har terrasse med havutsikt mot 15% høyere pris						
9. Ferien foregår på et rolig sted						
10. Det er naturiststrand i nærheten						
11. Opplegget inkluderer organiserte utflukter						
12. Ferien gir gode shoppingmuligheter						

EGENSKAPER:

RETTRELLSPØRSE **MAKERNES** **KVÆRNENS**
BEGRÆNSNINGER **ØNSKER** **ØNSKER**

1. Reisetidspunkt		
2. Reisetidspunkt		
3. Ferien varer mer enn en uke		
4. Reisen er ferdig opplagt fra turoperatør		
5. Opplegget inkluderer organiserte utfarter		
6. Opplegget inkluderer skatole		
7. Opplegget inkluderer leie av nødvendig skistyr		
8. Opplegget inkluderer daglig adgang til sauna, bading og prisrom mot 20% høyere pris		
9. Stedet har flest krevende skiløyper og få tursejersmuligheter		
10. Opplegget er på hotell/motell som ligger nær tur/sejersmuligheter, men med lite service		
11. Hotellet har eget diskotek el. nattklubb, men ligger langt fra sentrum med lite tilbud		
12. Alle matid er på det hotellet dere bor på.		

VEDLEGG 4

SKJEMA FOR DATA GITT I SEKVENNS 2 AV BESLUTNINGSSCENARIET*

EKSEMPEL PÅ INFORMASJON FOR ET PAR I FRIVILLIG KONFLIKT GRUPPEN										
EGENSKAPER	SKÅRER		IDEAL FOR A	IDEAL FOR B	ALTERNATIVER					
	A	B								
1. REISEMÅL										
Bryssel	4	7	Bryssel		0	0	1	1	1	1
London	6	6		London	1	1	0	0	0	0
2. REISETIDSP.										
Juni - Aug	6	7	Juni-A.	Juni-A.	1	1	1	1	1	1
Sept - Nov	5	5			0	0	0	0	0	0
3. Mer enn 1 uke	6	5	1	1	1	0	1	0	1	0
4. Pakketur	7	1	1	0	1	1	0	0	0	0
5. Enkelt hotell	5	4	1	0	1	1	0	0	0	0
6. Matkupper	6	3	1	0	1	1	1	1	0	0
7. Teaterbilletter	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0
8. Sightseeing-turer	6	1	1	0	1	1	1	1	0	0
9. Sportsbilletter	6	5	1	1	1	1	1	1	1	1
10. Hotell i sentrum	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0
11. Altan mot 10% høyere pris	4	4	0	0	0	0	0	0	0	0
12. Hotellet har egen underholdning	7	5	1	1	1	1	1	1	1	1
Antall avvik fra A's ideal			0	5	0	1	3	4	5	6
Antall avvik fra B's ideal			5	0	5	6	2	3	0	1
A's subjektive evaluering av alternativene					7	7	4	4	5	1
B's subjektive evaluering av alternativene					1	3	4	6	6	7
Individuelle valg av alternativ					A					B
X=Felles valg									X	
Subjektiv innflytelse vurdert av A			2		Symboler: 1=har denne egenskapen 0=mangler denne egenskapen 8 reisemål og 4 reisetidspunkt ble presentert					
Subjektiv innflytelse vurdert av B			3							
Definisjon 1			-5							
Definisjon 2			-6							
Definisjon 3			-1							

Subjektiv beslutningsinnflytelse: Verdier < 4 = B har mest innflytelse
 Definert innflytelse: Negative verdier = B har mest innflytelse

* Dataene er hentet fra caset i vedlegg 2

VEDLEGG 5

- Tabell 1.** Frekvensfordelinger for de tre definisjonene på relativ innflytelse
- Tabell 2.** Korrelasjonsmatrise mellom de tre definisjonene på relativ beslutningsinnflytelse
- Tabell 3.** Rangkorrelasjoner for samsvar mellom teoretisk og subjektiv rangering av alternativene

DEFINISJON	VERDI	FREKVENS
DEFINISJON 1	-6	4
	-5	2
	-4	6
	-3	4
	-2	6
	-1	1
	0	18
	1	2
	2	6
	3	1
	4	2
	5	3
	6	2
7	2	N=59
DEFINISJON 2	-6	4
	-5	2
	-4	4
	-3	1
	-2	6
	-1	6
	0	17
	1	6
	2	3
	3	1
	4	2
	5	3
	7	3
12	1	N=59
DEFINISJON 3	-5	1
	-4	3
	-3	4
	-2	4
	-1	13
	0	20
	1	6
	2	3
	3	1
	4	2
	5	1
6	1	N=59

Tabell 1
Frekvensfordelinger for de tre definisjonene på relativ innflytelse

	Def. 1	Def.2	Def.3
Def.1	1		
Def.2	.89	1	
Def.3	.68	.63	1

(Alle koeffisientene er signifikant: p=0.000)

Tabell 2
Korrelasjonsmatrise mellom de tre definisjonene på relativ beslutningsinnflytelse

