

En økonomisk psykologisk metode:

Studiet af individuelle beslutningsprocesser

Flemming Hansen*)

Resumé

Artiklen der er baseret på dele af forfatterens »Familiens og den enkeltes beslutninger« (Nyt Nordisk Forlag 1976) beskriver samspillet mellem beslutningsprocessens enkelte led og den belyser en model til studium af individuelle valg. Endeligt drøftes fremtidige anvendelsesområder for økonomisk psykologi.

*) Professor, ekon.dr., Aalborg Universitetscenter. Artiklen modtaget januar 1976.

En økonomisk psykologisk metode:

Studiet af individuelle beslutningsprocesser

Flemming Hansen*)

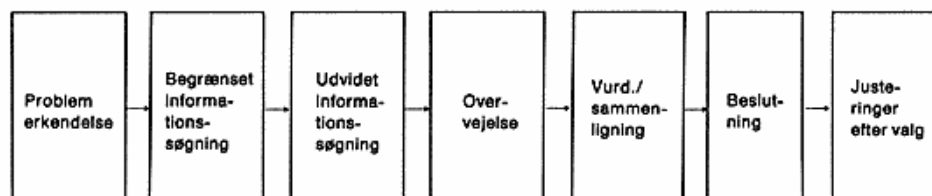
Resumé

Artiklen der er baseret på dele af forfatterens »Familiens og den enkeltes beslutninger« (Nyt Nordisk Forlag 1976) beskriver samspillet mellem beslutningsprocessens enkelte led og den belyser en model til studium af individuelle valg. Endeligt drøftes fremtidige anvendelsesområder for økonomisk psykologi.

*) Professor, ekon.dr., Aalborg Universitetscenter. Artiklen modtaget januar 1976.

Samfundsvidenskaberne beskæftiger sig med menneskers adfærd i de relationer, hvor den forekommer. Det kan være på arbejdspladsen, i familien, i forhold til samfundet, som forbruger, m.v. Traditionelt har man beskæftiget sig med disse problemer på et meget aggregeret plan. F.eks. har økonomer studeret sammenhænge mellem det samlede forbrug i samfundet og den samlede indkomst i samfundet. Sociologer har arbejdet med problemer som sammenhænge mellem miljø og uddannelse, historikere ser på hele samfundets udvikling, og politologer arbejder bl.a. med virkningerne af mere eller mindre centraliseret planlægning i samfundet. Kun sjældent har man spurgt, hvilke beslutninger der foregår på det individuelle plan forud for den adfærd, der er så afgørende for samfundets funktionering i sin helhed. Økonomisk psykologi sætter focus på sådanne individuelle beslutningsprocesser, som foregår på en række af samfundets områder.

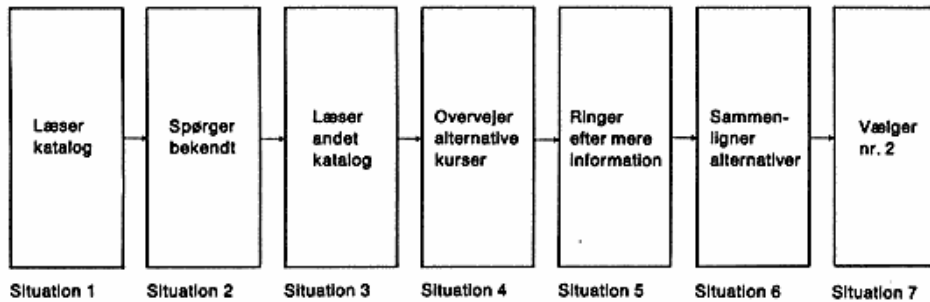
Beslutningsprocesser kan illustreres som vist i figur 1. Personen bevæger sig normalt gennem en række faser, der starter med problem-erkendelse, og som bevæger sig over informationsøgning, informationsbearbejdning, overvejelse, vurdering og sammenligning, for til sidst at træffe en beslutning, som så igen kan føre til ændrede vurderinger og holdninger afhængig af erfaringer m.v. efter udfaldet.



Figur 1. Skitse af beslutningsprocesser.

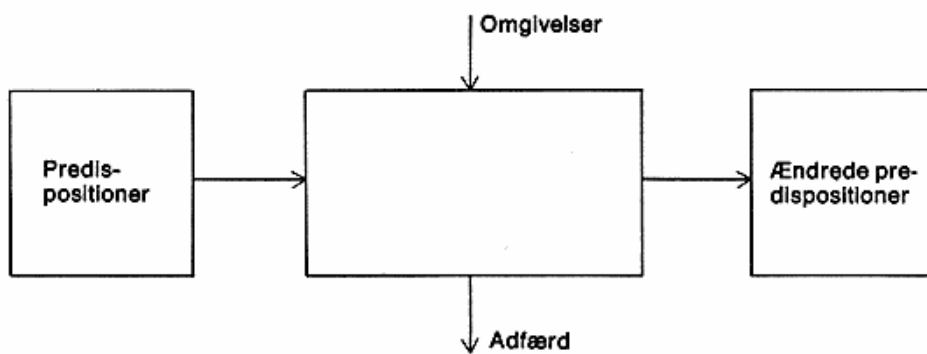
En generel beskrivelse som den vist i figur 1, passer på en lang række forskellige beslutninger. Der er imidlertid betydelige forskelle i omfang og karakter afhængigt af hvilken type af beslutning, der er tale om. Visse beslutninger er meget omfattende, og processen kan vare længe og involvere mange enkelte situationer, hvor individet beskæftiger sig med problemet. Andre er yderst rutineprægede, som gentages hyppigt, og som hver gang indebærer, at kun nogle få trin gennemløbes, før beslutningen træffes. Også beslutningstagerens be-

vidsthedsniveau kan variere. I visse tilfælde kan der være tale om processer, hvor individet er fuldt bevidst om de enkelte faser; i andre tilfælde er det mere ubevidste »uovervejede« beslutninger, der træffes. Under alle omstændigheder kan man dekomponere de fleste beslutningsprocesser til en række enkelte hændelser, der finder sted forud for beslutningen. Forestiller man sig en person, der står over for at vælge et efteruddannelsesprogram, kunne man tænke sig en sekvens af hændelser som vist i figur 2:



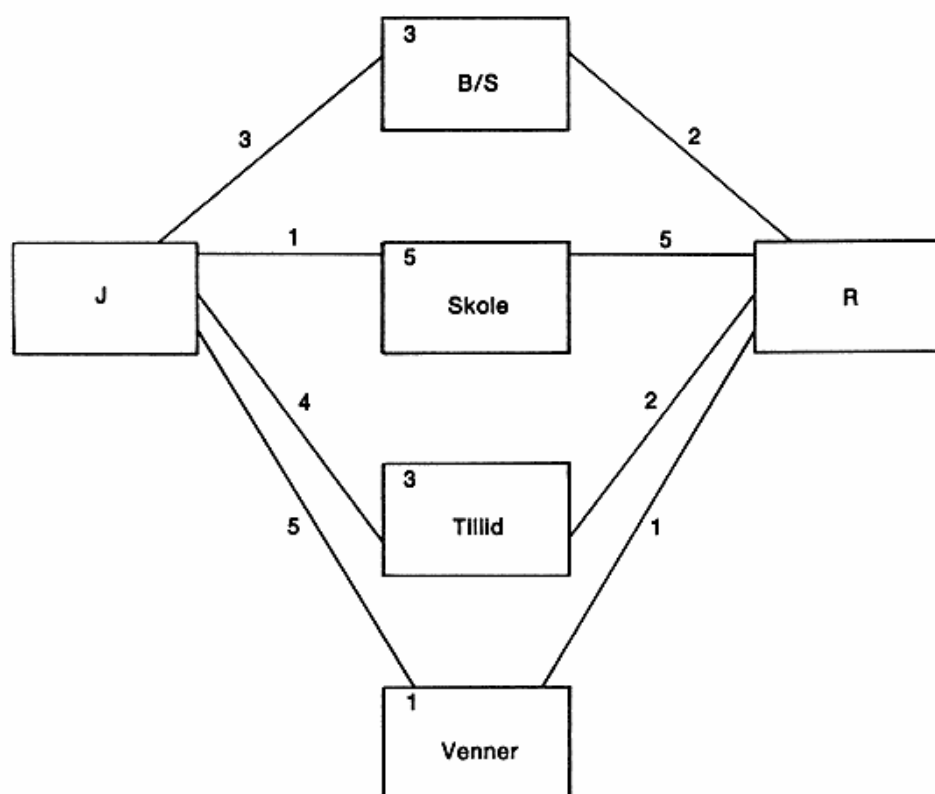
Figur 2. Beslutningsproces forud for valg af efteruddannelse.

Den økonomiske psykologi beskæftiger sig med sådanne sekvenser og med, hvad der sker i hver af de konkrete situationer. Problemstillingen er illustreret i figur 3, hvor en enkelt sådan situation er taget ud af sin sammenhæng.



Figur 3. Typisk (konflikt) situation fra en sekvens af hændelser dannende en beslutningsproces.

Man ser på, hvorledes predispositioner og påvirkninger fra omgivelserne tilsammen bestemmer den adfærd, der udløses i den specifikke situation, såvel som de ændrede holdninger og indstillinger, som individet går videre med, efter at situationen er til ende. Der er altså tale om at se på, hvorledes reaktioner vælges i konkrete situationer. Man studerer dette med udgangspunkt i de påvirkninger, der udgår fra omgivelserne, såvel som med udgangspunkt i de holdninger, værdier, indstillinger m.v., som personen selv bringer ind i beslutningssituationen. En måde at angribe dette på, er illustreret i figur 4:



Figur 4. Kognitiv analyse af valg mellem alternativer.

Her forestiller man sig, at der analyseres en person, der står over for at vælge mellem to kandidater ved et kommunevalg: (J) og (R). Afgørende for, hvilket valg den person træffer, hvis proces studeres, er dels et antal valgkriterier, som her f.eks. kunne være 1) hvorvidt kandidaterne opfattes som overvejende borgerlige eller socialistiske af indstilling, 2) spørgsmålet om, hvorledes kandidaterne stiller sig med hensyn til bygning af en ny skole, 3) hvorvidt han har mere eller mindre tillid til kandidaterne, samt 4) hvorledes ens venner og omgangskreds vil acceptere den ene versus den anden kandidat. Man må forestille sig, at man kvantificerer betydningen af disse valgkriterier. Man kunne f.eks. tænke sig dette gjort (uden i øvrigt her at komme ind på de meget komplicerede måle-problemer, der knytter sig hertil) på en slags skala, hvor 5 står for, at kriteriet anses for mest vigtigt, 1 står for, at det anses for at være uden betydning.

I figur 4 illustrerer de fire kasser midt i figuren de fire valgkriterier, og tallene i kasserne angiver, hvor vigtige disse anses for at være. Det fremgår således, at den her studerede vælger anser skolespørgsmålet som værende allermest betydende.

Hvilken kandidat, der vælges, afhænger imidlertid ikke alene af valgkriteriernes vigtighed, men også af, hvorledes kandidaterne opleves i forhold til de kriterier, der indgår i overvejelserne. Også dette kunne man tænke sig, at man kan måle på 5-punkts-skalaer af samme type som de, der blev diskuteret i forbindelse med vigtigheden af kriterierne. Man kunne f.eks. måle, i hvilken udstrækning beslutningstageren vurderer, at den ene af kandidaterne er mere eller mindre tillidsvækkende. Hvis skalaen går fra 1-5, kan 1 stå for, at personen vurderer, at kandidaten slet ikke har den pågældende egenskab, mens 5 kan betyde, at beslutningstageren vurderer, at kandidaten har egenskaben til fulde. Eksemplet antyder således, at i den foreliggende situation vurderes J som værende væsentligt mere tillidsvækkende end R. På tilsvarende måde kvantificeres de øvrige vurderinger af kandidaterne.

En oversigt over de samlede målinger er vist i figur 5. Her angiver den første kolonne den vigtighed, som den person, der undersøges, tillægger kriterierne. I de to næste kolonner angives, hvorledes alternativerne vurderes. Med udgangspunkt heri kan man forsøge at beregne et udtryk for den samlede attraktivitet – eller vurdering – af kandidaterne. For hver kandidat er valgkriteriernes vigtighed multipliceret

	I Valgkriteriets vigtighed ¹⁾	II a Vurdering af alternativer ²⁾		I+II a Samlet aktivitet	I+II b
		J	R		
B/S	3	3	2	9	6
Skole	5	1	5	5	25
Tillid	3	4	2	12	6
Venner	1	5	1	5	1
		(13)	(10)	31	38

¹⁾ 5 = allermest vigtig, 1 = uden betydning.

²⁾ 5 = »har egenskaben til fulde«, 1 = »har slet ikke egenskaben«.

Figur 5. Beregning af kandidaternes attraktivitet.

med kandidatens vurdering, og de således fremkomne tal er dernæst adderet til et mål for den samlede attraktivitet. I eksemplet, der er diskuteret her, fremtræder kandidaten »R« således som mere positivt vurderet end kandidaten »J«, og forudsigelsen skulle så være, at han vil blive valgt.

Undersøgelser byggende på en metode som den, der er beskrevet her, har været gennemført på en lang række beslutningsområder, og det gennemgående resultat har været, at man med stor sandsynlighed kan forudsige valgets udfald. Der er naturligvis en række praktiske og andre problemer knyttet hertil. For det første er det et væsentligt problem at få klarlagt, hvilke kriterier der egentlig indgår i overvejelserne. Her blev det antaget, at det er en af de 4 i forspalten i tabel 5, og ingen andre. Man kunne imidlertid godt tænke sig, at andre beslutningstagere lagde vægt på andre kriterier.

Væsentlige problemer knytter sig også til kvantificering af såvel valgkriteriernes vigtighed som vurderingen af alternativerne. Det er langt fra altid, at dette kan gøres ved direkte udspørgning. Ofte må andre teknikker tages i anvendelse. Årsagerne hertil kan være, at personerne ikke ønsker at oplyse om de pågældende forhold – der kan være tabu knyttet til dem – men de kan også være, at personerne er ude af stand til at informere om deres opfattelse på en så kontant måde, som skaleringen forudsætter. Grunden hertil kan f.eks. være, at et eller flere af valgkriterierne virker på et mindre bevidst plan end andre.

Eksemplet, der er til belysning af analysemetoden er benyttet her, er hentet fra området vælgeradfærd. På helt tilsvarende måde kan man studere beslutninger på en lang række andre områder. Det gælder forbrugeradfærd, beslutninger vedrørende familien, fritidsadfærd, m.v. Figur 6 er en oversigt over nogle af de hovedområder, man har arbejdet med.

Figur 6. Eksempler på økonomisk adfærd hentet fra forskellige områder.

Økonomisk adfærd

Forbrugeradfærd

Informationssøgning
Kommunikation
Køb
Lejebeslutninger
Forbrug
Affaldsdisponering

Job adfærd

Job valg
Trivsel
Arbejdsrutiner
Beslutningsadfærd
Kommunikation

Familieadfærd

Ægteskab
Familieplanlægning
Børneopdragelse
Bolig
Fritid
Ægteskabsopløsning
Arveforhold

Samfundsadfærd

Valgadfærd
Forbrug af kollektive goder
Informationssøgning
Kommunikation
Frivillige ydelser
Protest tilkendegivelse

Formålet med at studere adfærd efter retningslinier som de, der er beskrevet her, er naturligvis ikke alene at opnå øget forståelse af adfærdens karakter. Det er snarere et spørgsmål om at give forskellige beslutningstagere indblik i beslutningsprocessernes forløb, for at gøre det muligt for disse at tilpasse deres aktiviteter. Typiske aftagere af information af den art, som den økonomiske psykologi leverer, er erhvervslivet, der såvel i relation til personale spørgsmål som afsætningsproblemer er interesseret i en afdækning af de faktorer, der er

kritiske for de enkelte beslutninger. Regering, amt og andre offentlige organer kan imidlertid også være interesseret i en sådan information. Studier af f.eks. trafikplanlægning og trafikbeslutninger kan øve afgørende indflydelse på udformningen af trafikforhold.

Figur 7. Nogle brugergrupper interesseret i den økonomiske psykologis resultater.

- Erhvervsliv
- Regering, Amt og Kommune
 Politiske partier
- Forbruger-Organisationer
- Uddannelsesinstitutioner
- Internationale organisationer
- Sociale- og økonomiske
 forskningsinstitutioner

Også politiske partier har betydelig interesse i forudsigelser af, hvilke partier, vælgerne foretrækker, og af de motiver der er afgørende for bevægelser i vælgermasserne. Tilsvarende forbrugerorganisationer og uddannelsesinstitutioner kan være interesseret i at få kortlagt de beslutninger, som de søger at rådgive om eller at påvirke. I de senere år er også en række internationale organisationer begyndt at interessere sig for problemer af denne art. F.eks. foregår der for øjeblikket et stort inter-europæisk analyseprojekt vedrørende massekommunikationspåvirkning af voldelig adfærd.

Erkendelse af, at den enkeltes adfærd må ses i relation til de valgkriterier, værdier, attituder m.v. som han har, og på baggrund af den måde, hvorpå alternativerne opfattes, har ført til en omfattende forskning i, hvad man sammenfatter under betegnelsen Life Style. Man beskæftiger sig her med målinger af personers indstillinger, adfærd og interesser. I de senere år er en lang række sammenlignelige undersøgelser af denne art gennemført i forskellige lande, og de har i mange år været grundlag for forsøg på gruppering af forbrugere i homogene segmenter.