

GÖTEBORGS UNIVERSITET
PSYKOLOGISKA INSTITUTIONEN

Känsiors inverkan på fördelningsbeslut

Tuomo Caprali

Uppsats 10 p
Psykologi Fördjupningskurs 1
Höstterminen 2004

Handledare: Lars-Olof Johansson

Känsloers inverkan på fördelningsbeslut

Tuomo Caprali

Sammanfattning. Syftet med undersökningen var att visa känsloers inverkan på fördelningsbeslut. 51 försökspersoner, som i vardagslag arbetar som chefer på olika nivåer, deltog i denna enkätstudie. Första delen av enkäten gick ut på att testa om och hur människor reagerade känsломässigt på beslut som hade orättvisa konsekvenser. Försökspersonerna skattade 26 olika känsloadjektiv på en 9-gradig skala. Resultatet visade en positiv effekt av orättvisa, operationaliserat som skillnad i tilldelning mellan två individer, på skattningar av negativa känslor samt en negativ effekt av orättvisa på skattningar av positiva känslor. I den andra delen valde försökspersonerna mellan rättvisa och orättvisa kontra effektivitet. Resultatet visade en positiv effekt av rättvisedifferens på andelen rättvisa val vid både låg och hög effektivitetsnivå dvs. ju större rättvisedifferensen var desto fler valde det rättvisa valet, oavsett hur stor effektivitetsvinsten var.

Vår föreställning om att vi människor är rationella i våra val och överväganden har varit mycket omdiskuterad. Bedömningar av sannolikheter och värdet eller nyttan av det vi bedömt, har oftast styrt våra val (Gilovich, Griffin, Kahneman, 2002). Studier om beslutsprocesser har ofta varit inriktade på kognitiva och rationella aspekter snarare än på affektiva. Det är inte så konstigt eftersom affektiva responser uppkommer snabbt och automatiskt och till sin natur inte är så självklara att förstå. Noggranna och omsorgsfulla analyser leder inte alltid till bättre beslut. I själva verket finns risken att beslut försämrats av långa och försiktiga överväganden (McMackin & Slovic, 2000). Omedveten informationsbearbetning kan oftare vara effektivare än medveten analys. Medvetna tankar om motiven till besluten kan till och med störa beslutsprocessen och göra att resultatet blir sämre, speciellt i uppgifter av "intuitiv" karaktär (Wilson & Schooler, 1991). Å andra sidan fann McMackin och Slovic (2000) att explicita resonemang och övervägande i analytiska uppgifter förstärkte/ökade kvalitén i beslut. Hur mycket känslor påverkar vår informationsbearbetning och vårt beslutsfattande är en viktig fråga inte minst för att den spänner över många områden inom psykologin och över områden som t.ex. neurofysiologi.

Kahneman och Tversky (1979) lade fram en teori om hur människors beslutsfattande styrs av psykologiska faktorer som attityder och känslor t.ex. i sammanhang där vi värderar ekonomiska utfall. Vi betar oss annorlunda gentemot vinster än förluster och vi är mer rädda för förluster än vi uppskattar vinster. Dessutom är många benägna att spela om förluster men inte om vinster, där vill man vara mer på den säkra sidan. Exempelvis så föredrar man en säker vinst på 100 kr framför en 50 % chans att vinna 200 kr. När det gäller förluster reagerar man helt tvärtom, då föredrar man en 50 % chans att förlora 200 kr mot en säker förlust på 100 kr. Dualprocessmodellen används ofta som en förklaringsmodell till detta. Teorin beskriver två skilda typer av system inom människan som arbetar parallellt och behandlar information inför ett beslut eller när man har ett problem att lösa eller beslut att fatta. Den ena delen av modellen, System 1, beskriver att människor har ett förvalt system som man använder i första hand. Detta förvalda system

är utformat så att man automatiskt och relativt snabbt skapar intryck och drar slutsatser genom att använda scheman, stereotyper och strukturerade förväntningar. System 1 är implicit och associativt samt bygger på underförstådda tankeprocesser i sin konstruktion. Informationshanteringen sker med hjälp av enkla tumregler och genvägar (Stanovich & West, 2000). Ofta i vardagen har vi inte tillräcklig information till förfogande när vi ska fatta beslut utan då har vi att lita på vår intuitiva förmåga, som har sin bas i detta. Inom moralpsykologin har studier av bl.a. Björklund (2000) visat att i moraliska dilemman som handlade om sociala tabun, är det vanligt att man fattar snabba och intuitiva beslut utan att man i efterhand kan ge hållbara argument för sina ställningstaganden. I den andra delen, System 2, gör man noggrannare bedömningar och detaljerade värderingar och överväganden på data som man känner till. System 2 har en informationsbearbetningen som är rationell och baserad på explicita och medvetna tankeprocesser. Detta system är en kontrollerad process som kräver kognitiv kapacitet och är relativt långsamt. Det kan hantera problem som inte är beroende av något socialt samband eller sammanhang och är mer regelstyrt och tekniskt. System 1 kallas också för top-down processing, därför att individer använder sig av mallar från tidigare erfarenheter och generella teorier som man "lägger på" situationen man befinner sig i. System 2 kallas för bottom-up processing, därför att man bygger från grunden, utifrån observerbara fakta (Moskowitz, 2005).

Det som motiverar individer att frånga top-down processing dvs. den enkla vägen, är när det blir tillräckligt stor skillnad mellan erfarenheter och scheman som man skapat sedan tidigare och aktuell ny information. Människor strävar efter att använda så lite mental energi som möjligt i situationer och sammanhang de befinner sig i. I System 1 behöver man inte anstränga sig, frågan kan vara oviktig och motivationen kan vara låg (Gilovich et al., 2002). Människor vill känna sig bekväma och tillfreds med de bedömningar man gör och känner man inte så, uppstår ett glapp mellan de tidigare erfarenheterna och scheman man utvecklat och den nya situationen. Det försöker människor reducera genom att göra noggrannare bedömningar och bygga bearbetningen mer utifrån bottom-up processing. Människan har, om man vill, en förmåga att slå sig fri från enkla och automatiska tankeprocesser och använda viljan att vara mer objektiv (Moskowitz, 2005). Motivationen påverkar alltså beslutsfattandet genom att ju mer man har att vinna desto mer satsar man i form av att man tänker och överväger. Det vill säga att individer som är högre motiverade tenderar att använda mer av System 2 - processing, men det kräver större arbetsinsats (Gilovich et al., 2002). Men, vad man använder för system är också avhängt av vad man känner är det lämpligaste (Kuhberger, 2000).

Det har riktats kritik mot uppfattningen om att System 2 skulle vara överordnat System 1 och mot att man överskattat System 2. I experiment där man fått bra resultat på problemlösningsförmåga, har man dragit slutsatsen att det är ett resultat av System 2-tänkande. Det kan i själva verket vara en biprodukt av System 1:s påverkan. Människan försöker medvetet förstå och rättfärdiga (System 2) sina uppfattningar och preferenser trots att de förefaller vara något otydliga och det kan man tolka som att det är en effekt av System 1 processen (Friedrich, 2000). Det har riktats kritik mot dual-process indelningen, att vissa saker skulle vara varandras motpoler som t.ex. att System 1 är omedvetet och System 2 är medvetet eller dimensionerna automatisk resp. kontrollerad. De utgör snarare ett kontinuum än om att det är det eller det andra, därför att det rör sig om grader av t.ex. automatisk och kontrollerad eller av snabb och långsam informationsbearbetning. Ett vanligt sätt att åskådliggöra att det är frågan om ett kontinuum är att jämföra med en person som lär sig att köra bil. Till en början är

rörelserna mycket medvetna och kontrollerade men efter hand man utvecklas som förare, ju mer omedvetet och automatiskt blir det (Newstead, 2000).

I en studie av Smith och Ellsworth, (1987) var man intresserad av att identifiera vilka känslor som var associerade med olika sätt att kognitivt värdera en situation. I studien användes studenter, före och efter en tentamen. De studenter som hade presterat mindre bra resultat på tentamen uppfattade situationen som både otillfredsställande och orättvis samt kände ilska, skuld och apati i olika grader. De som både kände ilska och skuld förklarade det antingen genom att tycka att de inte förberett sig tillräckligt väl inför tentamen och/eller att det var fel på tentamen och att den var orättvis till sin konstruktion. I analysen av undersökningen fann man svar på i vilken omfattning man kunde predicera känslor utifrån vilken kognitiv belastning försökspersonerna hade upplevt. Uppfattade man situationen som trevlig, berättigad och säker kunde man predicera lyckokänsla. I den motsatta otrevliga situationen var det predicerande för rädsla. Ilska predicerades utifrån vad man uppfattade som orättvist. Man konstaterade att de 60 % av försökspersonerna som kände skuld också kände både ilska och apati. Med andra ord så krävs det att människan uppfattar och värderar situationen kognitivt innan den känslomässiga reaktionen kommer och bestämmer vad människan kommer att uppleva (Smith & Ellsworth, 1987).

Ovanstående exempel kan också förklaras i termer av attributionsstil och självtjänande bias dvs. att attribuera positiva händelser till egenskaper hos sig själv och negativa händelser till yttre faktorer och andra. Syftet är bl.a. att skydda sin positiva självuppfattning. Anstränger man sin empatiska förmåga kan detta påverka denna bias genom att den andres handlande förklaras mer utifrån situationsfaktorer. Handlar man emot sin bild av sig själv uppkommer dissonans och den kan således reduceras genom olika attributionsprocesser.

I en annan studie av Smith och Ellsworth, (1985) skulle försökspersonerna erinra sig en situation då de kände en viss känsla (15 olika känslor) och därefter beskriva situationen så noggrant som möjligt dvs., hur man uppfattade situationerna när man upplevde olika känslor. Syftet var att visa att människors känslor är starkt förknippade med hur man kognitivt värderat situationerna. Resultatet visade att man kunde identifiera sex olika kognitiva dimensioner som var associerade med olika känslor. Bl.a. var ilska var associerat med orättvisa och förväntad insats (ansträngning). Frustration var associerad med situationer där man var på väg att misslyckas utan att man visste varför.

En annan aspekt av beslutsfattande och informationsbearbetning är kognitiv dissonans som enligt Festinger (1957) innebär en konflikt mellan olika kognitiva element. Det kan röra sig om motstridiga tankar eller känslor, attityder eller värderingar. Dissonansen upplevs som obehaglig och ibland görs jämförelser med fysiska behov som hunger och törst. Individerna försöker på olika sätt att reducera eller eliminera obehagskänslorna och därmed dissonansen. Två huvudstrategier för att ta bort detta obehag brukar beskrivas. Dels försöker man ta bort eller hålla undan det som orsakar dissonansen och dels förändrar man tänkandet om det som ger upphov till dissonansen. När man t.ex. upplever orättvisa kan man reducera dissonansen genom att t.ex. tänka att världen inte är rättvis. Detta kallas rationalisering (Moskowitz, 2005). Genom att trivialisera orsaken till dissonansen, t.ex. negativ feedback, kan jag bestämma mig för att betrakta det som dumt och irrelevant. Denna mekanism utgör även ett skydd för individens självbild och självförtroende. Människor med bättre självförtroende kommer att uppleva större dissonans än människor med lägre självförtroende, eftersom de har förväntningar på att positiva saker ska inträffa för dem själva.

Beslutssituationer där det är svårt att välja innebär en stor dissonans. Argumenten som står emot varandra utgör en kognitiv konflikt. Men när väl beslutet är fattat har vi en tendens att öka avståndet mellan det alternativ vi valt och det vi förkastat samt att börja se mer fördelar med det vi valt, allt för att minska dissonans. Detta gör också att vi känner oss bättre till mods. Å andra sidan, ju större risk att beslutet blir dåligt för individen och ju mer alternativerna liknar varandra desto större dissonans (Festinger, 1957). Ett tillstånd av kognitiv dissonans uppkommer alltså när två kognitioner inte är konsistenta med varandra. Denna process utgör även ett skydd av individens åsikter och värderingar. Även om vi fattar ett från början orättvist beslut, minskar dissonansen genom att vi har ändrat vår attityd till nästa beslut. Detta fenomen kan förklaras med hindsight bias, att man efter ett beslut känner sig mer säker på sin bedömning än man faktiskt var vid tillfället för beslutet. Man omkonstruerar sin minnesbild efteråt utifrån den erfarenhet och feedback man fått dvs. en form av uppdatering av sin kunskap (Hoffrage, Hertwig, Gigerenzer, 2000). Teorin om självperception förklarar detta med att man drar slutsatser om sin attityd utifrån det egna beteendet t.ex. jag åker skidor för att jag har en positiv inställning till idrott. Dessutom, om man säger ja till en liten begäran ökas sannolikheten att man säger ja till nästa större begäran (Sharkin, Mahalik, Claiborn, 1989).

Hur människor betar sig vid fördelning av olika resurser t.ex. pengar har studerats av en rad forskare (Fehr & Schmidt, 1999; Johansson, Gustafsson, Olsson & Gärling, 2004; Kahneman & Tversky, 1979). Få studier har dock undersökt sambandet mellan känslor och fördelningsbeslut. I en studie med ultimatumspel¹ av Pillutla och Murnighan (1996) fick person A en summa pengar att fördela mellan sig och person B. Resultatet visade att man förkastade nästan 50 % av de erbjudanden där båda parter kände till hur mycket pengar som fanns att dela och att parterna hade kännedom om att den andra parten också hade tillgång till all information. Man kom fram till att ilska och orättvisa var förklaringar till varför man förkastade förslag. Det fanns också en korrelation mellan ilska, orättvisa och i vilken omfattning man förkastade anbud. Försökspersonerna upplevde mest ilska i de fall båda parterna hade kännedom om hur mycket pengar som fanns att dela. När man visste att den andra parten inte kände till hur mycket man själv hade att vinna blev inte reaktionerna lika starka. Hade man ingen kännedom kunde man inte heller bedöma och avgöra om anbuden var rättvisa eller inte. Detta kan innebära att försökspersonerna inte var ute efter att uppnå rättvisa för båda parter utan bara rättvisa från sin egen utgångspunkt. Undersökningen visade att ilska påverkade besluten.

Vid moraliska dilemman har känslor sannolikt en påverkan på vilka bedömningar och beslut människor fattar. I en studie om vårt sätt att resonera om moral fann man att tidspress ledde det till mer rättvisetänkande än omsorgstänkande. Dessutom fann man att vi människor låter oss styras av känslor i stället för att göra noggranna överväganden, när vi står inför ett moraliskt problem (Björklund, 2000). I en undersökning av Greene, Sommerville, Nystrom, Darley och Cohen (2001), mättes hjärnaktiviteten med hjälp av s.k. fMRI-mätning. Man fann att de emotionellt associerade delarna av hjärnan aktiverades vid svårare former av moraliska dilemman. Det fanns en skillnad mellan personliga och opersonliga moraliska dilemman och den

¹ Ultimatumspelet går ut på att Person A erbjuder person B en del av en summa pengar, men om inte person B accepterar förslaget får varken person A eller B någonting och pengarna försvinner. Person A kan få behålla stora delar av summan om B accepterar en liten summa framför att riskera att inte få någonting alls.

största reaktionen påvisades i personligt orienterade problem. Dessa emotionella reaktioner påverkade vilket beslut som försökspersonerna fattade. I de fall där försökspersonerna var fysiskt nära den person som skulle bli påverkad av beslutet, var det svårare att fatta beslut som innebar negativa konsekvenser för den personen. Det var lättare att fatta ett sådant beslut om man befann sig på ett längre avstånd (Greene et al., 2001).

Det finns likheter mellan konflikter i moraliska dilemman och fördelningsbeslut. Dessa konflikter kan beskrivas i termer av dual-processing. Konflikten består av rationella överväganden och de intuitiva och känslorienterade aspekterna. Beslut om fördelning av t.ex. pengar påverkas av de känslor som aktiveras när en beslutsfattare upplever en konflikt mellan rationalitet och känsla. Denna typ av beslutssituation är mycket vanlig vid fördelningsbeslut inom företag, kommun och landsting. Chefer ställs ofta inför situationer där de ska fatta beslut om fördelning av resurser t.ex. lön. Ett annat exempel är beslut om effektivisering som kan leda till orättvisa. Denna typ av orättvisa bedöms mellan tredje part och det är viktigt att skilja mellan det och egocentrisk orättvisa, som bedöms mellan sig själv och andra. Människor bedömer ofta rättvisa vid fördelningsbeslut genom att jämföra vad man själv får med vad andra får. När beslutsfattaren inte har någon möjlighet till egen förtjänst minskar betydelsen av jämförelser mellan sig själv och andra (Bewley, 1998; Fehr & Schmidt, 1999). Rättvisa kan också bedömas genom jämförelser mellan vad andra får sinsemellan, oberoende av vad beslutsfattaren själv får (Johansson et al., 2004). Denna studie handlar om konflikten mellan sådan tredje parts rättvisa och effektivitet, en vanlig konflikt i organisationer.

Problemställning

Det övergripande syftet med denna studie är att undersöka hur känslor inverkar på fördelningsbeslut. Specifikt, vilka känslor skapas när fördelningsrättvisan minskar genom att differenser i tilldelning mellan tredje part dvs. mellan andra individer än beslutsfattaren ökar? Vilken effekt har sådana differenser på fördelningsbeslut? Är man som beslutsfattare villig att upprätthålla rättvisa på bekostnad av ekonomisk effektivitet eller försakar man rättvisa för att åstadkomma en bättre ekonomi?

Hypoteser

Följande hypoteser testas:

Hypotes 1: Ju större rättvisedifferens desto starkare emotionell respons av negativa känslor.

Hypotes 2: Ju mindre rättvisedifferens desto starkare emotionell respons av positiva känslor.

Hypotes 3: En positiv effekt av rättvisedifferens på andelen rättvisa val förväntas vid både låg och hög effektivitetsvinst .

Metod

Försökspersoner

De personerna som deltagit i enkäten arbetar i 10 olika organisationer. Den minsta organisationen har några få och den största ca 500 anställda. Av dem som svarade var 41 % var kvinnor och 59 % män med medelåldern 45 år. 42.7 % var verksamma inom offentlig verksamhet, företrädesvis läkare i chefsbefattning och chefer inom facklig verksamhet. 57.3 % av försökspersonerna återfanns inom privat näringsliv t.ex. VD, avdelningschefer och produktionsledare. 51 % av samtliga försökspersoner hade mer än 20 underställda medarbetare. 64.7 % hade utbildning motsvarande högskola/universitet. Organisationerna har valts ut utifrån att de fanns tillgängliga vid den aktuella tidpunkten och att det fanns en etablerad kontakt med de flesta av dessa organisationer.

Material

Enkäten bestod av 3 delar (se appendix). Del 1 bestod av ett scenario där försökspersonerna skulle ta ställning till olika fördelningar av ersättning till två medarbetare som utfört samma arbetsuppgifter. Följande förutsättning gavs:

”Två medarbetare, Arne och Bertil, på din avdelning, har under ett års tid arbetat med ett omfattande utvecklingsprojekt. Arbetet har varit komplicerat och krävt en stor arbetsinsats. Privat har det inneburit ganska stora uppoffringar. Båda två har delat på bördorna dvs. de har haft i stort sett samma ansvar och arbetsbelastning. Förutom månadslönen (Arne och Bertil har lika hög lön) utgår som en engångssumma ett extra lönetillägg./.../ I avtalet mellan fack och arbetsgivare har man kommit fram till en fördelning av ett speciellt lönetillägg för extraordinära arbetsuppgifter. Lönetillägget består av s.k. ”pinnar”. Varje pinne är värd 10 000 kr. Pinnarna kan inte delas. Det finns tio pinnar att fördela. Att få en pinne innebär för många, förutom pengarna, ett erkännande för ett väl utfört arbete. Du sitter som medlem i ledningsgruppen och det är nu din uppgift att vid nästa möte lämna ett förslag på fördelning av lönetillägget. Ledningsgruppen kommer att följa din rekommendation.”

I var och en av fyra scenarion hade försökspersonerna att ta ställning om hur man upplevde en fördelning mellan två individer. Scenariot var konstruerat som ett praktikfall om lönesättning och belöning av personal (se citat ovan). I det första scenariot var fördelningen av lönen rättvis (Arne 5 pinnar och Bertil 5 pinnar). I det andra scenariot var fördelningen orättvis (Arne 4 pinnar och Bertil 6 pinnar). I det tredje scenariot var mer orättvis (Arne 8 pinnar och Bertil 2 pinnar). I det fjärde scenariot var fördelningen mest orättvis (Arne 0 pinnar och Bertil 10 pinnar). Efter varje sådant scenario följde en lista med 26 känsladjektiv. Man svarade genom att markera på en 9-gradig skala från ”inte alls” (0) och ”i liten utsträckning” (1) till ”i stor utsträckning” (9), för 26 olika känslor (se figur 1).

Den andra delen bestod av två delar med tre delfrågor i varje del, där man skulle välja mellan två alternativ som handlade om en fördelning av lön mellan två personer, som i del 1. Varje delfråga hade ett alternativ som innebar att personerna fick lika stor lön dvs.

en rättvis fördelning av lönen och det andra alternativet var orättvist (rättvisedifferens). I den första delfrågan var rättvisedifferensen 2 pinnar och skillnaden i besparing mellan alternativen 19 000 kr. I den andra delfrågan var rättvisedifferensen 6 pinnar och skillnaden i besparing mellan alternativen 19 000 kr. I den tredje delfrågan var rättvisedifferensen 10 pinnar och skillnaden i besparing mellan alternativen 19 000 kr. I den andra delen var delfrågornas rättvisedifferenser samma som i den första delen men besparingen skillnaden i besparing mellan alternativen var 99 000 kr i varje delfråga (se tabell 1). Med andra ord ställdes rättvisa mot effektivitet en design med 3 (rättvisa) x 2 (effektivitet), med upprepad mätning (se tabell 1). Denna del följdes av 7 följdfrågor om hur försökspersonerna hade tänkt om besluten de fattade (se tabell 3). För att reducera risken för s.k. carry-over och positionseffekter har ordningen av delarna utbalanserats och frågornas inbördes ordning randomiserats. Enkätdata har bearbetats med hjälp av SPSS version 12.0.1.

Tabell 1

Utfall av två alternativ (A och B) i låg, medel och hög differens (mellan två individer) samt låg och hög effektivitetsnivå

Effektivitets- vinst vid ojämlikt val	Differens (Arne- Bertil) vid ojämlikt val					
	Låg		Medel		Hög	
	A	B	A	B	A	B
Låg (19 000)	5,5 ¹ 1 000 ²	6,4 20 000	5,5 1 000	8,2 20 000	5,5 1 000	10,0 20 000
Hög (99 000)	5,5 1 000	6,4 100 000	5,5 1 000	8,2 100 000	5,5 1 000	10,0 100 000

¹ Fördelning av 5 pinnar till Arne och 5 till Bertil.

² Kronor

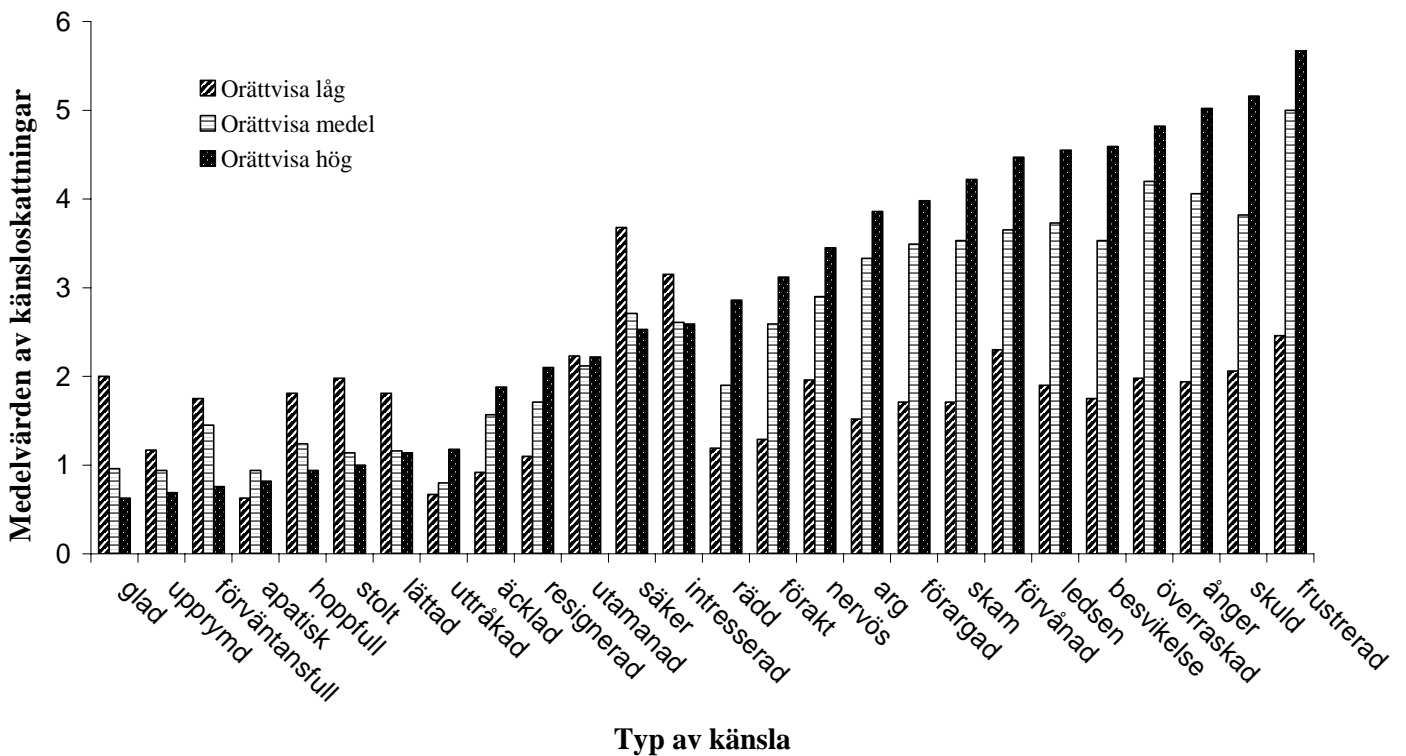
Procedur

Innan enkäterna skickades ut togs telefonkontakt med personer i respektive organisation för att fråga om de var villiga att ställa upp. Ingen information om syftet med studien gavs vid de tillfällena. Enkäterna skickades till kontaktpersonerna som vidarebefordrade enkäterna i sin tur till lämpliga befattningshavare. Efter ca 2-3 veckor skickades en påminnelse via e-post och även genom telefonsamtal. Den totala svarsfrekvensen blev 42,5 %.

Resultat

Känsloskattning

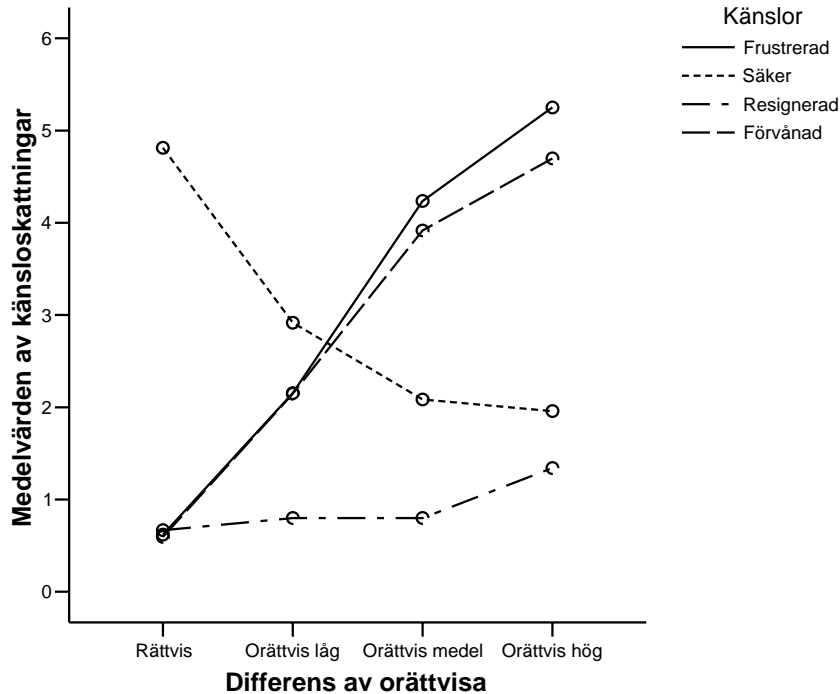
Del 1 i enkäten bestod att ta ställning till vad och hur mycket man kände i respektive orättvisenivå. Man hade att ta ställning till 26 olika känslor (adjektiv) i respektive differensnivå (se figur 1). Figuren redovisar en sammanställning av medelvärden på samtliga känslor i stigande ordning. Man kan tydligt se att känslor som frustrerad, ilska och skuld har de högsta medelvärdena i den högsta orättvisenivån. I den lägsta orättvisenivån, skattas känslor som intresserad, säker, glad, stolt högst.



Figur 1. Skattningar av känslor från del 1.

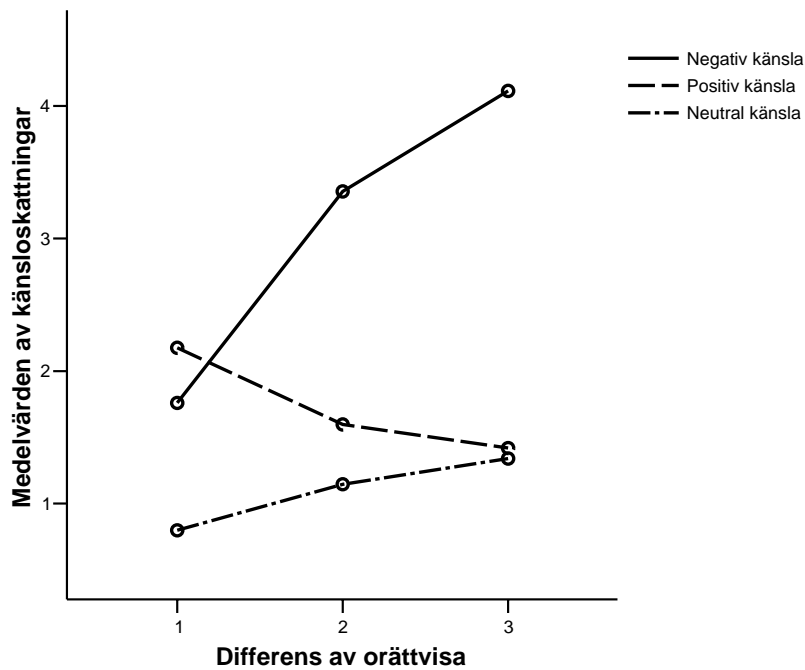
För att reducera antalet variabler genomfördes en faktoranalys. Efter extraktion och rotation (Varimax) förklarade 4 faktorer 72,1 % av den totala variansen. Faktorladdningar med egenvärden över 0,5 slogs ihop. Enligt Hair m.fl. (refererad till i Aronsson, 1999) kan faktorladdningar på $> 0,5$ anses vara "praktiskt signifikanta". Faktor 1, namngavs till "frustrerad" (innehöll även variablerna skuld, ånger, skam, rädd, nervös, förakt, besvikelse, ledsen och äcklad), förklarade 43,4 % av variansen. Faktor 2, namngavs till "säker" (innehöll även variablerna glad, lättad, stolt, hoppfull, förväntansfull, upprymd, intresserad och utmanad), förklarade 16,5 % av variansen. Faktor 3, namngavs till "resignerad" (innehöll även variablerna apatisk och uttråkad), förklarade 7,4 % och faktor 4, namngavs till "förvånad" (innehöll även variabeln överraskad, arg och förargad), förklarade 4,9 % av variansen. En 3(differens: 2 vs. 6 vs. 10) x 4(känsla: frustrerad vs. säker vs. resignerad vs. förvånad) ANOVA med upprep

mätning användes och man kunde påvisa signifikanta huvudeffekter av känsla, $F(3,141) = 18.24$, $p < .01$ och rättvisa, $F(2,94) = 35.79$, $p < .01$ samt interaktionseffekt mellan faktorerna, $F(6,282) = 22.71$, $p < .01$ (se figur 2). ANOVAN testade inte den rättvisa kontrollbetingelsen.



Figur 2. Rättvisedifferensens påverkan på olika känslor.

De 26 känslorna delades också in i negativa, positiva och neutrala dvs. i tre grupper med negativa, positiva och neutrala känslor. I kategorin negativa känslor ingick nervös, rädd, skuld, ånger, skam, förakt, besvikelse, ledsen, frustrerad, äcklad, förvånad, överraskad, arg och förargad. I kategorin neutrala känslor ingick apatisk, uttråkad och resignerad, och i kategorin positiva känslor ingick stolt, lättad, upprymd, glad, intresserad, säker och utmanad. De negativa känslorna ökade när orättvisan ökade och de positiva känslorna minskade när orättvisan minskade. De högsta skattningarna på positiva känslor erhöles vid den helt rättvisa nivån, vilket bekräftar hypotes 2. En 3(differens: 2 vs. 6 vs. 10) x 3(känslotyp: negativ vs. positiv vs. neutral) ANOVA med upprepad mätning användes för att testa hypotes 1: ju större rättvisedifferens desto starkare emotionell respons av negativa känslor och hypotes 2: ju mindre rättvisedifferens desto starkare emotionell respons av positiva känslor. Signifikanta huvudeffekter av känsla, $F(2,94) = 18.78$, $p < .01$ och rättvisa, $F(2,94) = 15.78$, $p < .01$ samt interaktionseffekt mellan faktorerna, $F(4,188) = 26.64$, $p < .01$, påvisades. Beroende samples t-test (two-tailed) genomfördes och det fanns signifikanta skillnader mellan negativa känslor resp. positiva känslor i samtliga rättvisedifferenser. Ingen signifikant skillnad mellan positiva känslor i medel och hög rättvisedifferens, $t = 1.38$, $p = .17$, och neutrala känslor i medel och hög rättvisedifferens, $t = -0.74$, $p = .47$, kunde påvisas (se figur 3).



Figur 3. Rättvisedifferensens påverkan på olika känslor.

Fördelningsbeslut

Enkätens del 2 var utformad så att försökspersonerna kunde reagera på olika grader av orättvisa i en situation där rättvisa hade ställts mot effektivitet. Varje delfråga bestod av ett val mellan ett rättvist och ett orättvist alternativ. Tabell 2 visar i vilken utsträckning försökspersonerna valde rättvisa. Resultatet visade att ju större rättvisedifferensen, oavsett effektivitetsnivå, desto fler valde det rättvisa alternativet.

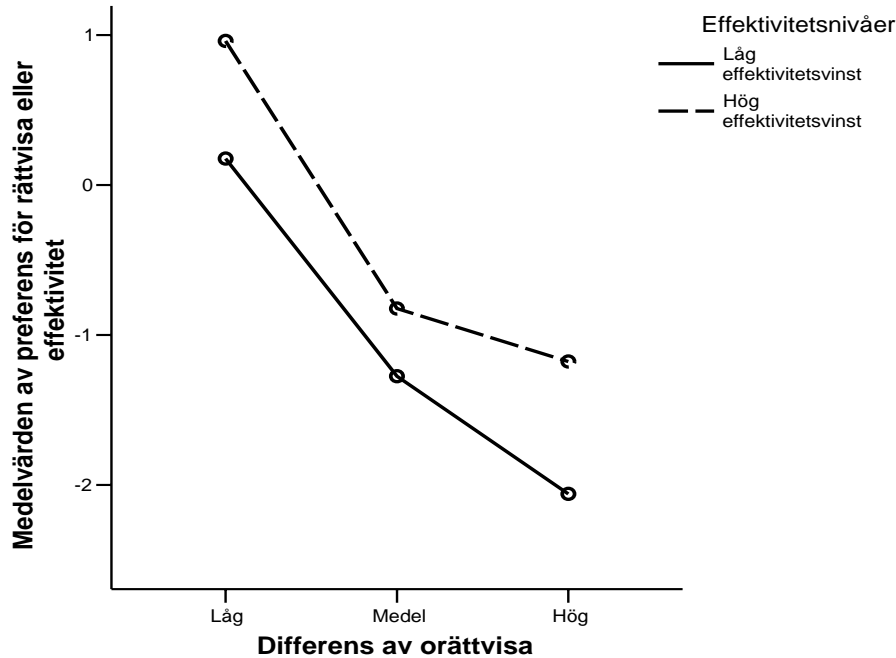
Tabell 2

Relativa frekvenser av rättvisa alternativ (%) i låg, medel och hög rättvisedifferens samt låg och hög effektivitetsdifferens.

Effektivitetsdifferens	Differens rättvisa		
	Låg	Medel	Hög
Låg (19 000)	38.5	28.8	78.8
Hög (99 000)	26.9	61.5	69.2

Val av det rättvisa alternativet kodades till -1 och val av det effektiva alternativet till +1. Varje försöksperson angav också hur mycket bättre man ansåg att det alternativ som man valt var, jämfört med det alternativ som man inte valt. Man svarade genom att markera på en 5-gradig skala från "lika bra" (0) till "extremt mycket bättre" (4). Därefter multiplicerades dessa värden med valvariabeln för att erhålla en kontinuerlig

variabel att användas i variansanalysen. Denna variabel uttrycker alltså grad av preferens för rättvisa eller effektivitet och kan variera från -4 (max preferens för rättvisa) till +4 (max preferens för effektivitet). Figur 3 visar hur denna variabls medelvärden varierade med rättvisedifferens och effektivitetsvinst.



Figur 4. Medelvärden av preferens för rättvisa eller effektivitet vid låg, medel och hög rättvisedifferens för resp. nivå av effektivitetsvinst skattade på en skala varierande från max preferens för rättvisa (-4) till max preferens för effektivitet (+4).

Resultatet variansanalysen visade att rättvisemanipulationen (rättvisedifferensen) hade effekt, vilket bekräftade hypotes 3. En 3 (differens: 2 vs. 6 vs. 10) x 2 (effektivitet: låg vs. hög) ANOVA med upprepad mätning användes för att testa hypotesen. Signifikanta huvudeffekter av rättvisa, $F(1,50) = 45,54, p < .01$ och effektivitet, $F(1,50) = 15,43, p < .01$ påvisades. Det fanns dock ingen interaktionseffekt mellan faktorerna (se figur 4). För att få reda var de signifikanta skillnaderna fanns, genomfördes parvisa post-hoc jämförelser (Bonferroni) mellan medelvärdena i resp. rättvisedifferens. Testet visade en signifikant skillnad mellan medelvärdena i samtliga rättvisedifferenser, $p < .05$.

Följdfrågor

Som kan ses i tabell 3 upplevde försökspersonerna att de inte i hög grad vare sig kunde känna igen sig i de beslutssituationer som beskrivits i enkäten, $M = 2.6, s = 1.9$ eller att de ansåg att de hade erfarenhet av situationer som beskrivits, $M = 2.8, s = 2.0$. Medelvärdet i fråga 3, "I hur stor grad styrdes dina beslut av rättvisa?" var hög, $M = 5.0, s = 1.8$ och även fråga 4, "Ange i vilken grad som dina beslut överensstämmer med dina värderingar?" var medelvärdet högt, $M = 5.2, s = 1.9$.

Tabell 3

Medelvärden, standardavvikelse och korrelationer (r) mellan följdfrågorna och rättvisedifferenserna inom respektive effektivitetsnivå (n=51)

Följdfråga	Rättvisedifferenser inom resp. effektivitetsnivå							
	M	s	Le ¹	Le	Le	He ²	He	He
			Hrd ³	Mrd ⁴	Lrd ⁵	Hrd	Mrd	Lrd
			r	r	r	r	r	r
1. I hur stor utsträckning kunde Du känna igen dig i de beslutssituationer som beskrivits här?	2.6	1.9	0.01	-0.01	0.00	0.11	0.17	0.10
2. I hur stor grad har Du själv fattat eller varit med om att fatta, beslut som liknar de som beskrivits här?	2.8	2.0	0.07	0.14	0.19	0.29**	0.24	0.18
3. I hur stor grad styrdes dina beslut av rättvisa?	5.0	1.8	-0.42**	-0.47**	-0.56**	-0.48**	-0.46**	-0.41**
4. Ange i vilken grad som Dina beslut överensstämmer med dina värderingar?	5.2	1.9	-0.30**	-0.44**	-0.45**	-0.44**	-0.49**	-0.38**
5. Ange i vilken grad som Dina beslut var rationella?	4.7	1.4	0.07	-0.04	-0.03	-0.01	0.03	-0.05
6. Ange i vilken grad som Dina beslut var effektivitetshöjande?	5.0	1.4	-0.27	-0.34**	-0.12	-0.20	-0.25	-0.20
7. Ange i vilken grad som Dina beslut kändes rätt?	4.9	1.9	-0.31*	-0.42**	-0.29*	-0.38**	-0.31*	-0.27
8. Ange i vilken grad som Dina beslut styrdes av behovet av att uppfattas som en god medmänniska?	3.8	1.9	0.08	0.05	-0.21	-0.01	0.05	-0.21

** Signifikant på .01-nivån (2-tailed).

* Signifikant på .05-nivån (2-tailed).

¹ Hög effektivitetsnivå

² Låg effektivitetsnivå

³ Låg rättvisedifferens

⁴ Medel rättvisedifferens

⁵ Hög rättvisedifferens

Det fanns en signifikant negativ korrelation (Pearsons) mellan fråga 3, "I hur stor grad som dina beslut styrdes av rättvisa?" och samtliga differensnivåer av rättvisa, se tabell 3. Det fanns också en signifikant negativ korrelation mellan fråga 4, "Ange i vilken grad dina beslut överensstämmer med dina värderingar?" och samtliga differensnivåer, se tabell 3. Dessutom fanns även en korrelation mellan fråga 2, "I hur stor grad har du själv fattat eller varit med om att fatta beslut som liknar de som beskrivits här?" och hög rättvisedifferens vid hög effektivitetsnivå, $r = 0.29, p < .05$.

Det fanns en korrelation mellan ju fler underställda medarbetare man hade och fråga 5, "Ange i vilken grad som dina beslut var rationella?", $r = 0.38, p < .01$. Dessutom fanns en signifikant positiv korrelation mellan fråga 6, "Ange i vilken grad som dina beslut var effektivitetshöjande?" och fråga 7, "Ange i vilken grad som dina beslut kändes rätt?", $r = 0.66, p > .01$.

Diskussion

Undersökningens första del bestod i att försökspersonerna skulle ta ställning till vad och hur mycket man kände, i fyra olika differensnivåer av rättvisa. Den första nivån var rättvis och den skapade positiva känslor såsom glädje, hoppfullhet och upprymdhet. Därefter ökades rättvisedifferensen successivt och försökspersonerna upplevde negativa känslor såsom ilska, skam och skuld. Slutsatsen man kan dra är att rättvisa och orättvisa utlöser olika känslomässiga reaktioner. Hypotes 1, som predicerade att ju större rättvisedifferens desto starkare emotionell respons av negativa känslor, kunde bekräftas, och även hypotes 2, som predicerade att ju mindre rättvisedifferens desto starkare emotionell respons av positiva känslor, kunde också bekräftas. Undersökningar av Pillutla och Brown (1996) och Smith och Ellsworth (1987) fann också samband mellan orättvisa och negativa känslor och då särskilt ilska.

Undersökningens andra del var utformad så att försökspersonerna kunde reagera på olika grader av orättvisa i en situation där rättvisa ställts mot effektivitet. Det framgick att när man ställdes inför ett val mellan rättvisa och effektivitet så valde man hellre rättvisa än effektivitet (se tabell 2). Resultatet visade en positiv effekt på andelen rättvisa val vid båda effektivitetsnivåerna, dvs. hypotes 3 bekräftades (se figur 3). Rationellt sett, borde valet av effektivitet framför rättvisa ha varit ganska givet. De negativa känslor som orättvisa verkar ge upphov till, vill man helst undvika. Konsekvensen blir att man hellre väljer alternativ som ger upphov till positiva känslor eller minskar de negativa känslorna.

Försökspersonerna ansåg generellt att deras beslut kändes rätt och var rättvisa (se tabell 3). Detta kan vara något motsägelsefullt i och med att medelvärdet frågan "i vilken utsträckning som dina beslut var rationella?" var ganska hög, $M = 4.7, s = 1.4$, (se tabell 3). Ordet rationell kan tolkas som, grundad på förnuftet och avsaknad av känslor. Det är möjligt att försökspersonerna har tolkat ordet rationell 'som det bästa tänkbara' eller dylik tolkning. Om människor tror att deras bedömning är tillräckligt bra så lutar de sig emot enkla heuristiska principer som får dem att känna sig tillfreds med beslutet. Man kanske anser att man varit rationell, trots allt.

Som synes i tabell 3, har fråga 4, "I vilken utsträckning som dina beslut överensstämmer med dina värderingar?" och fråga 3, "I hur stor grad styrdes dina beslut av rättvisa?", likartade spridnings- och korrelationsvärden. Troligen har rättvisa motsvarat den värdering som man har fattat beslut utifrån. Dessutom stöds slutsatsen av

teorin om att vi har en tendens att se fördelarna med det beslutet som vi har valt jämfört med det vi inte valt och att vi sedan bedömer vårt eget beslut som "rätt" (Festinger, 1957).

Undersökningen ställer tredjeparts rättvisa mot ett effektivitetsmål och utfallet kan tolkas utifrån Greenes et al. (2001) undersökning hur vi reagerar på moraliska dilemman. Den största känslomässiga reaktionen fick man i de situationer där försökspersonerna själva var involverade och när det inte handlade om tredje part. I den här studien behövde man inte direkt konfronteras med personer och ändå valde försökspersonerna oftast rättvisa istället för effektivitet. Orättvisan verkar ha en personlig och känslomässig innebörd för människor. De flesta deltagare valde rättvisa vid hög rättvisedifferens trots att det motsatta valet innebar hög effektivitet (se tabell 2). Ur rationell synvinkel skulle detta resultat medföra negativa ekonomiska konsekvenser för organisationen men däremot vet vi inte något om vilka psykosociala konsekvenser rättvisa alternativt orättvisa val skulle kunna medföra för organisationen.

Ju fler underställda medarbetare en chef (försöksperson) hade desto mer rationell upplevde man att man varit i besluten ($r = 0.38, p < .01$). En möjlig förklaring till detta är att med större erfarenhet och fler antal underställda medarbetare följer också längre avstånd till de människor som berörs av besluten. Det verkar som att om man kände igen situationerna och/eller hade varit med om att fatta beslut som liknar de situationer som beskrivits i enkäten, så bidrog detta till att man medvetet och förnuftsmässigt blev bättre på att hantera dessa beslutssituationer trots att resultatet inte visade någon korrelation mellan erfarenhet av liknande situationer och andelen rättvisa val.

Av den här undersökningen kan man dra slutsatsen att andra faktorer än analytiska och logiska bidrog till att man i högre utsträckning valde rättvisa istället för effektivitet, vilket inte var överraskande (se tabell 2). Dual-process teorierna kan ge en del förklaringar till detta. System 1 tänkande definieras som affektivt, associativt och bidrar med "vibrationer" från tidigare erfarenheter. System 2-processing definieras som medvetet och rationellt tänkande (Gilovich et al., 2002). Slovic, Finucane, Peters, MacGregor (2004) menar att det finns rationalitet i båda systemen men uttryckt på olika sätt. Ur ett evolutionärt perspektiv är intuition och instinkter en självklar och nödvändig överlevnadsstrategi som existerade innan vi uppfann sannolikhetsläran och analysmetoder. I efterhand har dock det analytiska tänkandet fått en allt framträdande roll och är något som vi lyft fram som det viktigaste i det rationella tänkandet (Slovic et al., 2004).

Man kan spekulera utifrån att rättvisa verkar vara en viktig princip för många människor. Är det så att man har lärt sig att världen ska vara rättvis och att det har blivit en normativ tumregel att använda? Om man hypotetiskt tänker sig rättvisa utifrån ett helt rationellt perspektiv, dvs. utan känslor, så kan man likställa rättvisepincipen med effektiviteten genom att betrakta de båda ur ett rationellt perspektiv. Detta medför att beslutsprocessen blir "matematisk" och då väljer man troligtvis det alternativ som är rationellt mest fördelaktigt. Dock, när man ställs inför ett orättviseproblem innebär det att andra icke rationella funktioner startar igång. Orättvisan är kopplat till en rad negativa känslor och det verkar som att dessa känslor är så starka att man är beredd att betala ett relativt högt pris för att undvika dem. Graden av motivation kan också tänkas spela en roll dvs. ju mindre motiverad man känner sig desto större är tendensen att använda oss av top-down processing (Gilovich et al., 2002). Utifrån detta resonemang är det inte så konstigt om det blir konflikter, medvetna eller omedvetna, mellan rationella och känslomässiga aspekter på fördelningsbeslut.

Frågan är vilken påverkan andra faktorer som t.ex. kulturella har på oss t.ex. om vad som är det rätta sättet att tänka. Är det möjligt att man över huvudtaget kan tänka sig beslut som helt igenom är rationella och analytiska? Knappast! Känslor påverkar oss redan i vår varseblivning och genom hela beslutsprocessen. Emotioners påverkan är viktig och endast i integreringen av tanke och känsla har vi möjligheter att se och förstå helheter (Ahrenfeldt, 1995).

Känslor är sällan inblandade i rationella och ekonomiska modeller som ofta bygger på vad man monetärt kan få ut av t.ex. en förhandling. Det sägs ofta att känslor förstör bra förhandlingar. Rationella överväganden vid problemlösning kan tänkas orsaka olika former av kognitiva konflikter. Det kan vara så att orättvisa, motstridiga attityder och värderingar ger upphov till emotionella reaktioner, som vi i viss mån kan förutsäga (Smith & Ellsworth, 1987). Människor använder oftast och helst top-down processing i beslutsfattande. När denna top-down processing inte fungerar tvingas vi använda mer mental energi för att fatta ett bra beslut dvs. man använder sig av bottom-up processing istället. Detta kan utgöra en konflikt i sig och skapa känslomässiga reaktioner. Sedan kan vi försöka att rättfärdiga de beslut vi tagit utifrån heuristiska tumregler. Genom att göra noggrannare överväganden kan negativa känslomässiga reaktioner eventuellt reduceras. Vi kanske har ett behov av att rättfärdiga dessa intuitiva beslut för att det värderingsmässigt inte är acceptabelt att fatta beslut utifrån icke rationella aspekter. Klarar vi inte av detta kan vi ju, oavsett resultatet, alltid hävda att beslutet ändå var hyfsat rationellt och kändes ganska bra, allt för att reducera den kognitiva dissonansen.

En faktor som inte fanns med i denna undersökning var hur viktiga frågorna var för försökspersonerna och hur pass motiverad man kände sig. Det skulle ha varit givande att undersöka hur försökspersonerna hade reagerat känslomässigt under varje fråga i del 2, där man hade att välja mellan rättvisa och effektivitet. Nu blev också bortfallet ca 58 %, man bör överväga om inte en sådan här studie kan genomföras under mer kontrollerade former som t.ex. ett laboratorieexperiment. Sammanfattningsvis har undersökningen bekräftat hypoteserna att rättvisa skapar positiva känslor och orättvisa skapar negativa känslor. Dessutom har undersökningen visat en positiv effekt av rättvisedifferens på andelen rättvisa val. Ju större rättvisedifferensen var desto fler valde det rättvisa alternativet, oavsett hur stor effektivitetsvinsten var. För att det ska bli mer accepterat att använda intuitiv och känslomässig beslutsmetodik krävs det mer kunskap om hur vi faktiskt fattar beslut. Det blir för enkelt att indela processer i rationella och känslomässiga, snarare bör man se problematiken utifrån att det handlar om två nödvändiga perspektiv (minst) av samma fenomen.

Referenser

- Ahrenfeldt, B. (1995). *Förändring som tillstånd*. Lund: Studentlitteratur.
- Aronsson, Å. (1999). *SPSS; En introduktion till basmodulen*. Lund: Studentlitteratur.
- Aronson, E. & Mills, J. (1959). The effect of severity of initiation on liking for a group. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 59, 177-181.
- Björklund, F. (2000). Differences in the justification of choices in moral dilemmas: Effects of gender, time pressure and dilemma seriousness. *Scandinavian Journal of Psychology*, 44, 459-466.
- Bewley, T. (1998). Why not cut pay? *European Economic Review*, 42, 459-490.

- Fehr, E., Schmidt, K. (1999). A theory of fairness, competition and cooperation. *Quarterly Journal of Economics*, 114, 817-851.
- Festinger, L. (1957). *A Theory of Cognitive Dissonance*. USA: Stanford University Press.
- Friedrich, J. (2000). Open Peer Commentary: Fleshing out a dual-system solution. *Behavioral and Brain Sciences*, 23:5.
- Gilovich, T., Griffin, D., Kahneman, D. (2002). *Heuristics and Biases*. Cambridge University Press.
- Greene, J., Sommerville, R.B., Nystrom, L.E., Darley, J.M., Cohen, J.D. (2001). An fMRI Investigation of Emotional Engagement in Moral Judgement. *Science*, 293, 2105-2108.
- Hoffrage, U., Hertwig, R., Gigerenzer, G. (2000). Hindsight Bias: A By-Product of Knowledge Updating?. *Journal of Experimental Psychology*, 26, 566-581.
- Johansson, L.-O., Gustafsson, M., Olsson, L. & Gärling T. (2005). Weighing Self-interest, Fairness, and Efficiency When Imposing Sanctions in a Social Dilemma. Working paper.
- Kahneman, D. Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. *Econometrica*, 47, 263-291.
- Kuhberger, A. (2000). Open Peer Commentary: What about motivation?. *Behavioral and Brain Sciences*, 23:5.
- McMackin, J., Slovic, P. (2000). When Does Justification Impair Decision Making? *Applied Cognitive Psychology*, 14, 527-541.
- Moskowitz, G. (2005). *Social Cognition*. USA: Guilford Press.
- Newstead, S. (2000). Open Peer Commentary: Are there two different types of thinking?. *Behavioral and Brain Sciences*, 23:5.
- Pillutla, M., Murnighan, K. (1996). Unfairness, Anger and Spite: Emotional Rejections of Ultimatum Offers. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. 68, 208-224.
- Sharkin, S. Mahalik, J. Claiborn, C. (1989). Application of the Foot-in-the-Door Effect to Counseling. *Journal of Counseling Psychology*, 36, 248-251.
- Slovic, P., Finucane, M., Peters, E., MacGregor, D. (2004). Risk as Analysis and Risk as Feelings: Some Thoughts about Affect, Reason, Risk, and Rationality. *Risk Analysis*. 24, 311-322.
- Smith, C. A., & Ellsworth, P. C. (1985). Patterns of cognitive appraisal in emotion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 813-838.
- Smith, C. A., & Ellsworth, P. C. (1987). Patterns of appraisal and emotion related to taking an exam. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 474-488.
- Stanovich, K. & West, R. (2000). Individual differences in reasoning: Implications for the rationality debate?. *Behavioral and Brain Sciences*. 23, 645-726.
- Wilson, T. Schooler, J. (1991). Thinking Too Much: Introspection Can Reduce the Quality of Preferences and Decisions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 181-192