

**SPARANDE
OCH
EFFEKTER AV ÖKAD KUNSKAP
OM INKOMSTENS ANVÄNDNING**



Ekonomiska Forskningsinstitutet vid Handelshögskolan i Stockholm
Adress: Sveavägen 65, Box 6501, 113 83 Stockholm

grundades år 1929

är en vetenskaplig forskningsinstitution vid Handelshögskolan i Stockholm

arbetar helt oberoende av politiska och ekonomiska gruppintressen

bedriver teoretisk och empirisk forskning inom företagsekonomin och samhällsekonomin olika områden och ger i samband därmed avancerad utbildning

söker välja forskningsprojekt efter forskningsområdenas behov av teoretisk och praktisk vidareutveckling, projektens metodologiska intresse samt problemställningarnas generalitet

utför inte konsultuppdrag

offentliggör alla sina forskningsresultat; detta sker i institutets tryckta eller stencilerade skriftserier samt ofta också i artikelform

består av ett 80-tal forskare, främst ekonomer men också psykologer, sociologer och statistiker

har organiserat sin forskningsverksamhet i följande sektioner och fristående program

- A Personaladministration och företagsorganisation
 - B Redovisning och finansiering
 - C Kostnadsintäktsanalys och administrativ ekonomi
 - D Distributionsekonomi, strukturekonomi och marknadspolitik
 - F Förvaltningsekonomi
 - G Ekonomisk geografi
 - I Ekonomisk informationsbehandling
 - P Ekonomisk psykologi
 - S Samhällsekonomi
 - MI Programmet för medinflytande och organisationsutveckling
-

Ytterligare information om EFI:s pågående forskning och publicerade forskningsrapporter återfinns i institutets projektkatalog, som kan rekvireras direkt från EFI.

Claes-Robert Julander

Sparande

och

effekter av ökad kunskap
om inkomstens användning

En beteendevetenskaplig studie av
individers inkomstanvändning

Ekonomiska Forskningsinstitutet
vid Handelshögskolan i Stockholm 1975

© EFI 1975

UDK 659.4 (485)

336.72(485)

339.4 (485)

ISBN 91-7258-042-9

LiberTryck Stockholm 1975

Innehållsförteckning

	<u>Sid</u>
FÖRETAL	viii
FÖRORD	ix
KAPITEL 1	BETEENDEVETENSKAP OCH STUDIET AV INKOMSTENS ANVÄNDNING
1.1	Inledning
1.2	Varför studera hushållens inkomstanvändning
1.2.1	Inkomstanvändning och mål
1.2.1.1	Bristande måluppfyllelse?
1.3	Hur studera inkomstens användning?
1.4	Motiv för val av studieområden
1.4.1	Sparande
1.4.2	Effektiv användning av inkomsten
1.5	Några ord om den genomförda undersökningen
KAPITEL 2	REFERENSRAM
2.1	Beslutsprocessen
2.1.1	Effektivt beteende
2.1.2	Realismen i betraktelsesättet
2.2	S-O-R-modellen
2.2.1	S-O-R-modellen som klassificeringsschema
2.3	Beslutsprocessen och S-O-R-modellen
KAPITEL 3	UNDERSÖKNINGENS SYFTEN
3.1	Undersökningens principiella uppläggning
3.1.1	Syfte 1
3.1.2	Syfte 2
3.1.3	Syfte 3
3.2	Motiv för undersökningens uppläggning
3.2.1	Syfte 1: Sparande
3.2.2	Återföringens betydelse
3.2.2.1	Test av modellen
3.2.2.2	Förutsättningar för effekter av kassaboksförande
3.2.2.3	Kassabok som återföringsinstrument
3.2.2.4	Test av en modell eller test av förande av kassabok?
3.2.2.5	Planering
3.2.2.6	Modellens komponenter och deras samband med beteende
3.2.2.7	Sammanfattning av syfte 2
3.3	Sammanfattning av undersökningens uppläggning
KAPITEL 4	BESKRIVNING AV UNDERSÖKNINGENS UPPLÄGGNING OCH GENOMFÖRANDE
4.1	Mätperioder
4.2	Val av intervjupersoner
4.3	Mätinstrumentens utformning
4.3.1	Frågeformulären
4.3.2	Den experimentella behandlingen

	<u>Sid</u>
4.4 Undersökningens genomförande	39
4.4.1 Intervjuerna	39
4.4.2 Den experimentella behandlingen	40
4.5 Bortfallsredovisning av föremätningen	41
4.5.1 Beräkning av bortfallsprocent	43
KAPITEL 5 GENOMGÅNG AV DE VARIABLER SOM INGÅR I UNDERSÖKNINGEN	44
5.1 Summering av frågor	44
5.1.1 Principer för summering av inkomster, utgifter och sparande	45
5.1.2 Principer för bildande av index	45
5.2 Responsvariabler	47
5.2.1 Sparande	47
5.2.1.1 Tidigare undersökningar av sparande	47
5.2.1.2 Resonerande avsnitt om tänkbara förklaringsfaktorer till sparande	49
5.2.1.3 Operationalisering av sparande	51
5.2.2 Rörliga utgifter	55
5.2.3 Extrainkomster	56
5.2.4 Planeringsbeteende	57
5.2.4.1 Tidigare studier av planering	57
5.2.4.2 Konstruktion av måttet på planeringsbeteende	58
5.3 Stimulusvariabler	59
5.3.1 Inkomst efter skatt	59
5.3.2 Fasta utgifter	59
5.3.3 Disponibla medel	60
5.3.4 Bostadsförhållanden	60
5.3.5 Vänner och bekanta	60
5.3.6 Förmögenhet i antal ägda föremål	60
5.3.7 Bakgrundsvariabler	61
5.4 Organismvariabler	61
5.4.1 Attityder	61
5.4.1.1 Attityd till arbetet	62
5.4.1.2 Attityder vad gäller planering och förande av kassabok	62
5.4.1.3 Inkomstens påverkbarhet	63
5.4.1.4 Attityd till ökad fritid	63
5.4.1.5 Ekonomi i barndomen	63
5.4.1.6 Attityd till ägande	63
5.4.1.7 Attityd till sparande	64
5.4.2 Personlighetsdrag	65
5.4.2.1 Prestationsbehov/säkerhetsbehov	65
5.4.2.2 Innovativitet (benägenhet att skaffa nya saker)	65
5.4.2.3 Förmåga att skjuta upp tillfredsställelse	66
5.4.2.4 Intern-extern kontroll av belöningar	67
5.4.2.5 Framtidsperspektiv	70
5.4.2.6 Impulsivitet	70
5.4.3 Upplevd kunskap om inkomstens användning	71

	<u>Sid</u>
5.4.4 Grad av måluppfyllelse genom inkomstens användning	71
5.4.5 Övriga organismvariabler	72
5.5 Den andra intervjuvägens intervjuformulär	72
KAPITEL 6 RESULTATREDOVISNING AV SYFTE 1: SPARANDE	74
6.1 Inledning	74
6.2 Analysproblem vid surveyundersökningar	74
6.2.1 Skalnivåer	75
6.2.2 Bestämning av signifikansnivå	75
6.3 Jämförelse mellan olika mått på sparande	78
6.3.1 Samband mellan måtten på sparande	78
6.3.2 Jämförelse mellan olika sparandemåtts medelvärden och standardavvikelser	81
6.3.3 Slutsatser	82
6.4 Redovisning av signifikanta samband mellan måtten på sparande och övriga variabler i undersökningen	82
6.4.1 Konstanthållande av disponibla medel	83
6.4.1.1 Resultat av konstanthållningar	83
6.4.2 Kalkylerad förmögenhetsförändring	84
6.4.2.1 Deskriptiv statistik	84
6.4.2.2 Variabler som korrelerar signifikant med "Kalkylerad förmögenhetsförändring"	84
6.4.2.3 Sammanfattning	88
6.4.3 Förmögenhetsförändring	89
6.4.3.1 Deskriptiv statistik	89
6.4.3.2 Variabler som korrelerar signifikant med "Förmögenhetsförändring"	89
6.4.4 Förmögenhetsförändring senaste kalendermånad	90
6.4.4.1 Deskriptiv statistik	90
6.4.4.2 Variabler som korrelerar signifikant med "Förmögenhetsförändring senaste kalendermånad"	91
6.4.4.3 Sammanfattning	93
6.4.5 Förmögenhetsförändring 1970	93
6.4.5.1 Deskriptiv statistik	93
6.4.5.2 Variabler som korrelerar signifikant med "Förmögenhetsförändring 1970"	94
6.4.6 Genomsnittligt kvar av lönen	96
6.4.6.1 Deskriptiv statistik	96
6.4.6.2 Variabler som korrelerar signifikant med "Genomsnittligt kvar av lönen"	96
6.4.6.3 Sammanfattning	99
6.4.7 Index sparbeteende	99
6.4.7.1 Deskriptiv statistik	99
6.4.7.2 Variabler som korrelerar signifikant med "Index sparbeteende"	101
6.4.7.3 Sammanfattning	104
6.4.8 Institutionellt sparande	104
6.4.8.1 Deskriptiv statistik	104
6.4.8.2 Variabler som korrelerar signifikant med "Institutionellt sparande"	104

	<u>Sid</u>
6.4.9 Hur mycket pengar man har på banken	106
6.4.9.1 Deskriptiv statistik	106
6.4.9.2 Variabler som korrelerar signifikant med "Hur mycket pengar man har på banken"	107
6.4.9.3 Sammanfattning	109
6.4.10 Sammanfattande redovisning av vilka variabler som korrelerar signifikant med sparande	110
6.5 Fördjupad analys av resultaten vad gäller sparande	115
6.5.1 Några typmodeller för tänkbara samband mellan S-, O- och R-variabler	116
6.5.2 Samband mellan de organismvariabler som korrelerar signifikant med minst två av sparandevariablerna	118
6.5.2.1 Ett försök att bygga en kausal modell över organismvariablernas samband med sparande	122
6.5.3 Samband mellan stimulus- och organismvariabler som korrelerar signifikant med minst två sparandevariabler	127
6.5.3.1 Sammanfattning	131
6.5.4 Samband mellan organismvariabler och responsvariabler som korrelerar signifikant med minst två av sparandevariablerna	131
6.5.5 Samband mellan stimulusvariabler och responsvariabler som korrelerar signifikant med minst två av sparandevariablerna	133
6.5.6 Sammanfattning av den fördjupade analysen av sparande	135
6.7 Jämförelse med resultaten i "Inkomstundersökningen"	138
6.8 Sparande - ett viktigt mål	139
6.9 Diskussion av resultaten vad gäller sparande	141
KAPITEL 7 RESULTATREDOVISNING AV SYFTE 2: ÅTERFÖRINGENS BETYDELSE FÖR EN EFFEKTIV ANVÄNDNING AV INKOMSTEN	146
7.1 Inledning	146
7.2 Resultat från surveydelen	146
7.2.1 Förväntade samband	146
7.2.2 Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar	148
7.2.2.1 Deskriptiv statistik	148
7.2.2.2 Variabler som korrelerar signifikant med "Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar"	148
7.2.2.3 Sammanfattning	151
7.2.3 Förande av kassabok	152
7.2.3.1 Deskriptiv statistik	152
7.2.3.2 Variabler som korrelerar signifikant med "Förande av kassabok"	153
7.2.4 Index planeringsbeteende	154
7.2.4.1 Deskriptiv statistik	155
7.2.4.2 Variabler som korrelerar signifikant med "Index planeringsbeteende"	155

	<u>Sid</u>
7.2.4.3 Sammanfattning	157
7.2.4.4 Jämförelse med "Inkomstundersökningen"	160
7.2.5 Grad av måluppfyllelse genom inkomstens användning	160
7.2.5.1 Deskriptiv statistik	161
7.2.5.2 Samband mellan måluppfyllelsevariablerna	163
7.2.5.3 Variabler som korrelerar signifikant med måluppfyllelsevariablerna	163
7.2.5.4 Sammanfattning	168
7.2.6 Återföring och måluppfyllelse	168
7.3 Resultat från experimentdelen	170
7.3.1 Redovisning av bortfall i experimentdelen	171
7.3.1.1 Bortfall i eftermätningen	171
7.3.2 Uppläggning av analysen	172
7.3.2.1 Metoder för att uppskatta effekter av experimentella behandlingar	172
7.3.3 Test av skillnader mellan medeltal i eftermätningen	174
7.3.3.1 Ekonomiska variabler	174
7.3.3.2 Organismvariabler	175
7.3.4 Kovariansanalys	176
7.3.4.1 Modell och förutsättningar för kovariansanalys	177
7.3.4.2 Val av kovariat	179
7.3.4.3 Test av interaktionseffekter	180
7.3.4.4 Behovet av kovariansanalys	181
7.3.4.5 Resultat av kovariansanalysen	182
7.3.5 Sammanfattning av de genomförda analyserna	185
7.3.6 Analys av interaktioner	185
7.3.6.1 Val av metod för att studera interaktionseffekter	187
7.3.6.2 Teknisk beskrivning av analysmetoden	188
7.3.6.3 Resultat av interaktionsanalyserna	191
7.3.6.4 Innebörden av trippelinteraktionerna	194
7.3.7 Sammanfattning av experimentets effekter	196
7.3.8 Upplevelse av den experimentella behandlingen	197
7.3.9 Tolkningar av experimentets resultat	199
7.3.10 Felallokering av intervjupersoner	204
7.4 Diskussion av resultaten vad gäller syfte 2	205
KAPITEL 8 RESULTATREDOVISNING AV SYFTE 3: METODOLOGISK UTVÄRDERING AV UNDERSÖKNINGEN	207
8.1 Inledning	207
8.2 Teoretiska utgångspunkter för den metodologiska utvärderingen	207
8.3 Instrumentfel	209
8.3.1 Validitet	209
8.3.2 Reliabilitet	211
8.4 Stabilitetsfel	213
8.5 Urvalsfel	222
8.6 Designfel	223
8.7 Avslutning	224

		<u>Sid</u>
KAPITEL 9	FORTSATT FORSKNING	226
	9.1 Inledning	226
	9.2 Sparande	226
	9.3 Effektiv användning av inkomsten	228
	9.4 Avslutande synpunkter	229
BILAGA 1	Redovisning av de frågor som ställdes i de olika mätningarna	234
BILAGA 2	Kassabok för en sjudagarsperiod	275
BILAGA 3	Redovisning av hur inkomster, utgifter och sparande bildats samt deskriptiv statistik för dessa variabler	277
BILAGA 4	Redovisning av bildade index	280
BILAGA 5	Korrelationer mellan semipartialiserade och icke semipartialiserade variabler	285
BILAGA 6	Interkorrelationsmatris för kalkylerad förmögenhetsförändring	287
BILAGA 7	Interkorrelationsmatris för förmögenhetsförändring	289
BILAGA 8	Interkorrelationsmatris för förmögenhetsförändring senaste kalendermånad	290
BILAGA 9	Interkorrelationsmatris för förmögenhetsförändring 1970	291
BILAGA 10	Interkorrelationsmatris för genomsnittligt kvar av lönen	292
BILAGA 11	Interkorrelationsmatris för index sparbeteende	294
BILAGA 12	Interkorrelationsmatris för institutionellt sparande	296
BILAGA 13	Interkorrelationsmatris för hur mycket pengar man har på banken	297
BILAGA 14	Interkorrelationsmatris för förande av kassabok	299
BILAGA 15	Interkorrelationsmatris för index planeringsbeteende	300
BILAGA 16	Medelvärden, standardavvikelser och test-retest-korrelationer för ekonomiska variabler i före- och eftermätningen	302
BILAGA 17	Medelvärden, standardavvikelser och test-retest-korrelationer för organismvariablerna i före- och eftermätningen	303
BILAGA 18	Kovariansanalysuppställning för de ekonomiska variablerna	304
BILAGA 19	Kovariansanalysuppställning för organismvariablerna	306
BILAGA 20	Signifikanta interaktioner för de ekonomiska variablerna	307
BILAGA 21	Resultat av kovariansanalysen för de ekonomiska variablerna	308
BILAGA 22	Multipel regressionsanalys för test av interaktions-effekter	309

		<u>Sid</u>
BILAGA 23	Experimentgruppens upplevelse av den experimentella behandlingen	315
BILAGA 24	Redovisning av några resultat som erhålls när kontrollgruppen rensas från felallokerade intervjupersoner	317
BILAGA 25	Erhållna Z-värden vid test av skillnader i medelvärden mellan kontrollgruppens före- och eftermätning	318
BILAGA 26	Stabilitetssamband för sparande "efter/efter"	320
BILAGA 27	Stabilitetssamband för sparande "före/efter"	322
BILAGA 28	Stabilitetssamband "före/efter" respektive "efter/efter" för "Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar"	323
BILAGA 29	Samband mellan hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar och måluppfyllelsevariablerna "efter/efter"	324
REFERENSER		325
SUMMARY IN ENGLISH		331

Företal

Föreliggande arbete utgör resultatet av ett forskningsprojekt som bedrivits vid sektionen för ekonomisk psykologi vid Ekonomiska Forskningsinstitutet. Författaren har haft full frihet att självständigt utforma projektets uppläggning och avrapportering.

Institutet är tacksamt för det finansiella stöd som möjliggjort projektets genomförande.

Stockholm i september 1975

EKONOMISKA FORSKNINGSinSTITUTET
vid Handelshögskolan i Stockholm

Karl-Erik Wärneryd
Institutets chef

Förord

Det forskningsprojekt som denna avhandling bygger på, påbörjades i slutet av 1970. Under de år som arbetet med avhandlingen har pågått har jag haft förmånen att arbeta inom den mycket stimulerande forskningsmiljö som sektionen för ekonomisk psykologi vid Ekonomiska Forskningsinstitutet utgör. Jag vill tacka mina kolleger inom sektionen för de goda råd, idéer och den uppmuntran som jag har erhållit under olika stadier av mitt arbete.

Främst vill jag emellertid tacka professor Folke Ölander, som väckte mitt intresse för studiet av individers inkomstanvändning och som under alla skeden av forskningsprocessen med en aldrig sinande entusiasm och idérike-dom ställt sitt stora teoretiska och metodologiska kunnande till mitt förfogande. Jag vill också framföra mitt tack till sektionschefen, Karl-Erik Wärneryd, vars stora erfarenhet och värdefulla råd varit mig till stor hjälp. Vidare är jag tacksam för alla de synpunkter på mitt arbete som framkommit vid många givande diskussioner som jag har haft med docent Kjell Nowak.

Det har också varit till stor hjälp att ha haft tillgång till professionell och mycket kompetent administrativ personal, som jag här vill tacka. Fru Harriet Lundh och fru Ingrid Ekenäs har skrivit frågeformulär och de första avhandlingsutkasterna och de har också hjälpt mig med många praktiska problem. Fru Barbro Orrung har skrivit och haft ansvaret för den slutliga utskriften av avhandlingen och fru Siv Jonsson har skrivit bilagorna.

Dr. William H. Jones har språkgranskat den engelska sammanfattningen.

Utan de forskningsanslag, som jag erhållit från olika anslagsgivande institutioner, hade det inte varit möjligt att bedriva den forskning som ligger bakom denna avhandling. Jag vill därför tacka Sparbankernas Forskningsstiftelse, Svenska Handelsbankens Stiftelse för Samhällsvetenskaplig Forskning och Statistiska Centralbyrån för finansiellt stöd till detta forskningsprojekt.

Stockholm i september 1975

Claes-Robert Julander

Kapitel 1 Beteendevetenskap och studiet av inkomstens användning

1.1 Inledning

I denna avhandling behandlas två kvalitativt olika aspekter av människors användning av sin inkomst: dels sparande, dels effektiv användning av inkomsten. Studiet av sparande syftar till att förklara variationer i sparande mellan individer och studiet av effektiv användning av inkomsten syftar till att undersöka hur kunskap om inkomstens användning under en tidsperiod inverkar på såväl utgifter och sparande som tillfredsställelsen med inkomsten. I detta kapitel skall närmare klargöras varför det är av intresse att med beteendevetenskapliga teorier och metoder studera hushålls eller individers användning av sin inkomst. Vidare skall motiveras varför sparande och effektiv användning av inkomsten studeras.

1.2 Varför studera hushållens inkomstanvändning?

1.2.1 Inkomstanvändning och mål

Det övergripande syftet med vetenskaplig forskning är enligt författarens mening att den skall vara användbar för att lösa praktiska problem. Akademisk forskning är visserligen sällan så utformad att den är direkt användbar för praktisk problemlösning, men det kan hävdas att hur långt från praktisk användning forskningen än ligger så är slutmålet att den skall kunna användas vid problemlösning. Detta utesluter givetvis inte att forskning kan vara inriktad på att identifiera problem, vilket i sin tur kan leda till att problemlösande forskning igångsätts. Problem föreligger i relation till målsättningar och forskning inom ett område syftar enligt detta synsätt endera till att undersöka huruvida målsättningarna

nåatts, dvs om måluppfyllelsen är god eller dålig eller till att öka graden av måluppfyllelse.

För att närmare klargöra behovet av forskning rörande hushållens användning av inkomsten skall följande frågeställningar diskuteras:

1. I vilken relation står hushållens inkomstanvändning till olika mål av samhällsekonomisk, företagsekonomisk, socialpolitisk och hushållsekonomisk art?
2. Är måluppfyllelsen vad gäller målen under punkt 1 god eller dålig?

Vilka mål som forskningen utgår ifrån bestämmer också vilka delar av inkomstanvändningen som blir av intresse att studera.

En huvuduppdelning är i sparande och utgifter (konsumtion), där sparande utgör den del av inkomsten som kvarstår i hushållet efter en given tidsperiod. (En utförligare diskussion av vad som skall menas med sparande ges i kapitel 5). Sparande och utgifter kan i sin tur delas upp i en fast och en rörlig del. Ett exempel på fast sparande är amorteringar på egna hem och hyra är ett exempel på fasta utgifter. De rörliga delarna har hushållet möjlighet att påverka på kort sikt och det kan således i viss utsträckning bestämma att dessa skall förändras inom en given tidsperiod. De fasta är ofta bundna av kontrakt och hushållet har små möjligheter att förändra dem inom en given tidsperiod. Både de fasta och rörliga delarna kan uppdelas i olika former av sparande (bank, aktier etc) och utgifter (mat, kläder etc). Detta utgör endast några exempel på olika delar av inkomstens användning som kan vara av intresse att studera utifrån olika mål, och andra uppdelningar är givetvis tänkbara.

Två olika former av variation föreligger vidare vad gäller dessa olika delar; dels variationer mellan hushåll och mellan individer, dels variation över tiden. Beroende på vilka målsättningar som är aktuella står den ena eller den andra av dessa variationer i fokus för intresset.

Uppfyllelsen vad gäller samhällsekonomiska målsättningar kan starkt påverkas av hushållens användning av sin inkomst. Exempel på sådana målsättningar utgörs av en stabil konjunktur, jämn ekonomisk tillväxt, låg arbetslöshet etc.

Hur hushållen väljer att fördela sin inkomst på sparande och utgifter under givna tidsperioder inverkar starkt på konjunkturutvecklingen. För att uppnå de samhällsekonomiska målsättningarna är det viktigt att kunna förutsäga hushållens sparande och utgifter. Ur samhällsekonomisk synvinkel är det de aggregerade huvudkomponenterna sparande och utgifter som är intressantast, men även inköp av t ex kapitalvaror behöver kunna förutsägas och styras. För samhällsekonomen är det variationer över tiden i hushållens inkomstansvändning som är av intresse att studera.

Hög vinst och ökande marknadsandelar utgör exempel på företagsekonomiska målsättningar som påverkas av hur hushållen väljer att fördela sina inkomster. Bortsett från försäkringsbolag, banker etc är det från företagets synvinkel främst av vikt att studera hur utgiftsdelar av hushållens inkomster strömmar till olika företag (även om fördelningen sparande/konsumtion naturligtvis är viktig också ur företagets synvinkel). Företag som säljer på konsumentmarknaden konkurrerar om hushållens inkomster, och det är av vikt för dessa att förutsäga sin egen och konkurrenternas försäljning och att styra och påverka hushållens användning av inkomsten. Även variationer i företagets försäljning mellan olika hushåll är givetvis betydelsefulla. Kunskap om sådana variationer kan användas för att vidtaga påverkande åtgärder. Utgår man från företagsekonomiska målsättningar är det både av vikt att studera variationer i inkomstens användning över tiden och variationer mellan hushåll.

Hur hushållen fördelar sin inkomst på olika former av sparande och utgifter utgör indikatorer på hur väl vissa socialpolitiska målsättningar uppnås. Socialpolitiska målsättningar som att levnadsstandard och livskvalitet skall vara jämnt fördelade i samhället, en socialt önskvärd konsumtion skall äga rum och att situationen för grupper av människor som har låg levnadsstandard eller låg livskvalitet skall förbättras är ju indirekt förknippade med inkomstens användning. Det antas således att de olika delarna av hushållens användning av inkomsten utgör indikatorer på livskvalitet och levnadsstandard. Den kanske viktigaste indikatorn utgörs av inkomstens höjd, men det är inte utan vidare givet att ökande inkomster leder till mer socialt önskvärd konsumtion. Variationer mellan hushåll är kanske det mest intressanta att studera sett mot bakgrund av de sociala målsättningarna, men också måluppfyllelsen mätt i absoluta mått (och dennas förändringar över tiden) är naturligtvis ofta socialpolitiskt relevant.

Hushållsekonomiska målsättningar är svårare att konkretisera jämfört med de tidigare diskuterade. Allmänt är emellertid frågeställningen: I vad mån uppnår hushållen sina mål vad gäller inkomstens användning? Utgångspunkten tas här i hushållens egna målsättningar och problemet gäller på vilka sätt hushållen kan uppnå en högre grad av uppfyllelse av sina egna målsättningar. I motsats till de socialpolitiska målsättningarna gäller det således här inte att formulera normativa målsättningar för hushållen utan att utgå från hushållens egna mål.

1.2.1.1 Bristande måluppfyllelse?

I föregående avsnitt påvisades att det finns relationer mellan hushållens användning av inkomsten och många olika mål i samhället. I detta avsnitt diskuteras kortfattat huruvida bristande måluppfyllelse föreligger vad gäller de olika målsättningarna. Dessutom anges översiktligt vilka olika typer av forskning som genomförts med utgångspunkt från dessa målsättningar.

Att måluppfyllelsen ofta är låg vad gäller de samhällsekonomiska målsättningarna som ovan angivits kan knappast ställas ifråga. En hel del forskning har också bedrivits av samhällsekonomer med utgångspunkt från dessa målsättningar. Vanligt är att man använt aggregerat sparande och aggregerade utgifter (konsumtion) för att förutsäga sparandets och utgifternas kortsiktiga utveckling (se Backelin, 1970 och Hultcrantz, 1971). I stället för att direkt mäta exempelvis sparande och utgifter på hushållsnivå används data från nationalräkenskaperna. Utvecklingen av aggregerad inkomst och aggregerade utgifter används tillsammans med prognoser över inkomstutvecklingen för att förutsäga framtida variationer i sparkvoter och variationer i den privata konsumtionen. Ofta erhålls à posteriori i tidsserien ett högt förklaringsvärde mätt med hjälp av multipla determinationskoefficienter, men prognosförmågan vad gäller exempelvis den kortsiktiga utvecklingen av de variabler som man är intresserad av att förutsäga är sällan särskilt hög. Hultcrantz (1971) har utvärderat nationalbudgetprognoserna genom att jämföra utfall med prognos. Hultcrantz (1971) menar att "prognoserna notoriskt underskattar konjunkturrörelsernas styrka, de brister ofta i att förutse vändpunkterna och de är bristfälliga just för de poster som är viktigast att förutse". Hultcrantz (1971, sid 162) förordar "... radikalt förbättrade metoder eller modeller...". På detta område synes således graden av måluppfyllelse vara låg.

Statsmakterna har varken modeller eller teorier som kan användas för att förutsäga den kortsiktiga ekonomiska utvecklingen särskilt väl och därmed är det givetvis mycket svårt att kunna styra (påverka) den.

En radikalt annorlunda teknik för att förutsäga kortsiktiga variationer i konjunkturen används av den s k Katonaskolan. (Katona, 1964, Katona et al., 1971). Deras ansats baserar sig på psykologisk metodik och använder sig av frågor till ett slumpmässigt urval av konsumenter som får ange sin grad av optimism respektive pessimism på några enkla skalor. De värden på "optimistskalan" som erhålls i dessa mätningar används för att förutsäga konjunkturen för det närmast kommande halvåret. När optimismen ökar, antas konsumtionsbenägenheten öka och därmed "sätta fart på konjunkturen". Enligt företrädarna för skolan och de data som de redovisat är detta en tämligen effektiv metod för att förutsäga konjunkturutvecklingen. Särskilt effektiv är metoden för att förutsäga vändpunkter i konjunkturen (se Strümpel et al., 1970).

Dessa studier ger emellertid inte bidrag till förklaringar av variationer i inkomstens användning, eftersom de urval som studeras inte följs upp i återkommande intervjuer. Detta innebär att studierna inte ger annat än indirekt kunskap om hur åtgärder skall utformas för att styra (påverka) hushållens användning av inkomsten. Studierna visar dock hur metodik hämtad från psykologin kan användas för att studera hushållens användning av inkomsten.

Frågan om huruvida företag uppnår god eller dålig måluppfyllelse diskuteras ej här. Det kan dock konstateras att det bland företag är vanligt att undersöka fördelningen på branscher och företag av hushållens inkomstanvändning för att få mått exempelvis på marknadsandelar och marknadsandelarnas utveckling över tiden. Därmed erhålls indikationer på det egna företagets - och konkurrenternas - grad av måluppfyllelse. Vid marknadsforskning undersöks hushållens användning av inkomsten och syftet är att få kunskap så att det blir möjligt att förutsäga och påverka denna användning. Beteendevetenskapliga teorier och metoder används inom denna forskning och modeller har utvecklats över hushålls och individers köparbeteende (se exempelvis Nicosia, 1968; Engel, Kollat & Blackwell, 1968; Howard & Sheth, 1969; Ward & Robertson, 1973). Eftersom denna forskning främst är inriktad på att förklara märkesval är emellertid de erhållna

forskningsresultaten av begränsat värde för den som är intresserad av att studera hushållens användning av inkomsten utifrån andra målsättningar än företagsekonomiska. De teorier och metoder som framkommit inom marknadsföringsforskningen kan emellertid ge viss vägledning vid utformning av studier som har andra målsättningar.

För att konstatera att levnadsnivå och livskvalitet mätt i inkomster, förmögenhet, arbetsmiljö etc varierar tämligen starkt mellan individer och hushåll i samhället krävs ingen mer djuplodande forskning. Hur stora variationer i olika utgifter och i sparande och förmögenhet som faktiskt föreligger mellan hushåll är dock inte särskilt väl utforskat. Detta innebär att det är i det närmaste omöjligt att utifrån socialpolitiska målsättningar - bortsett från svårigheterna att specificera eller uppnå enighet om dessa - bedöma kvaliteten i hushållens användning av inkomsten. Därmed blir det också svårt att få en klar bild av huruvida olika former av socialpolitiska åtgärder leder till en ökad grad av måluppfyllelse. I låginkomstutredningens levnadsnivåundersökningar (Johansson, 1970) studerades vissa aspekter av inkomstens användning, men någon detaljerad beskrivning av hur olika utgifter fördelade sig mellan hushållen gjordes inte. Vissa mätningar av hushållens tillgångar gjordes emellertid och det befanns att dessa varierade tämligen kraftigt mellan hushållen. Låginkomstutredningen kan emellertid i viss utsträckning utgöra ett mönster för studier av användning av inkomsten med utgångspunkt från socialpolitiska målsättningar.

Vissa data om hur hushållen använder sin inkomst kan emellertid erhållas från de s k hushållsbudgetundersökningarna (Statistiska meddelanden, 1971). I dessa undersökningar mäts hushållens användning av inkomsten mycket noggrant och det är möjligt att studera hur olika delar av inkomsten användningen fördelar sig på hushåll med olika sociodemografiska karakteristika. Bedömningar av levnadsstandard med utgångspunkt från hushållsbudgetundersökningars resultat synes emellertid sällan göras. Ett skäl för detta kan vara att de inte har som främsta syfte att studera levnadsstandard. Mätningarnas främsta syfte är att utgöra grundval för viktningen av konsumentprisindex. De genomförs vidare endast med långa mellanrum. Huruvida de socialpolitiska målsättningarna uppnås är således svårt att avgöra eftersom det i stor utsträckning saknas data om hur komponenterna i inkomstens användning varierar mellan hushållen.

Än svårare är **det att uttala sig** om hur väl hushållen använder sin inkomst, när utgångspunkten är hushållens egna mål. Någon empirisk forskning som är inriktad på att undersöka hushållens måluppfyllelse vad gäller användningen av inkomsten synes inte föreligga. Kunskaperna inom detta område är för närvarande mycket små och redan detta motiverar empirisk forskning för att åtminstone erhålla kunskap om i vad mån måluppfyllelsen är god eller dålig. Det är inte självklart att hushållen inom de givna ramar som uppställs av inkomster och fasta utgifter använder sin inkomst på bästa möjliga sätt - ens med utgångspunkt från deras egna målsättningar.

1.3 Hur studera inkomstens användning?

Forskning syftar enligt Wärneryd (1967) till att beskriva, förklara, förutsäga och styra (påverka) olika fenomen. Som framgått av föregående avsnitt finns det behov att beskriva, förklara, förutsäga och att styra variationer i hushållens användning av inkomsten över tiden och att beskriva, förklara och styra eller påverka de variationer som föreligger mellan individer. Forskningsresultat som leder till möjligheter att förutsäga och påverka fenomen är mest användbara för praktisk problemlösning. För att kunna förutsäga och styra krävs emellertid också förklaringar och innan förklaringar kan erhållas måste ofta beskrivningar göras. Frågeställningen blir således vilken forskningsstrategi som bör användas för att beskriva, förklara, förutsäga och styra hushållens användning av inkomsten.

Det första som kan konstateras är att studierna bör utföras på individ- eller hushållsnivå. Utan mätningar på hushållsnivå är det ej möjligt att beskriva variationer i hushållens användning av inkomsten över tiden eller variationer mellan hushållen. Detta gör det också svårt att kunna förklara eller förutsäga dessa variationer. Som nämnts utgår exempelvis samhällsekonomer från aggregerade data när de skall förklara och förutsäga hur hushållens användning av inkomsten varierar över tiden. En nackdel med detta förfaringssätt är att det endast är möjligt att använda vissa typer av förklaringsfaktorer - de som också finns på aggregerad nivå (främst ekonomiska faktorer) medan sådana typer av förklaringsfaktorer som kräver insamling av data på individnivå icke beaktas. Studier på aggregerad nivå visar ej heller vilka hushåll som starkt förändrar sitt beteende över tiden och på vad som karakteriserar dessa hushåll.

Studier av variationer i levnadsnivå mellan hushåll kräver också självfallet studier på individnivå. Detsamma är fallet för studier som skall visa huruvida hushållen uppnår sina egna mål.

Det faktum att det oftast är lämpligt att utföra empiriska studier av hushållens inkomstanvändning på hushålls- eller individnivå implicerar att det är lämpligt att utgå från beteendevetenskapliga discipliner (psykologi, sociologi, socialpsykologi). Wärneryd (1967) definierar psykologi som det vetenskapliga studiet av upplevelser och beteende och teorier som hämtas från exempelvis psykologi borde således rimligen också vara lämpliga för studiet av inkomstanvändning. Det är emellertid påfallande att psykologer och andra beteendevetare inte ägnat något större intresse åt att studera inkomstanvändning, trots att en av de viktigaste källorna till behovstillfredsställelse i vårt samhälle utgörs av de resurser som inkomsten ger. Från tidig barndom torde pengar och pengars användning i stor utsträckning genomsyra människors tillvaro. En vuxen människa använder pengar i stort sett dagligen och användning av inkomsten är således ett mycket frekvent och regelbundet förekommande beteende (jämför Ölander, 1967). En stor del av den information som individen träffas av utgörs av uppmaningar till konsumtion. En mycket vanlig källa till konflikter i ett hushåll kan också antas gälla frågor om hur inkomsten skall användas. Problem med den personliga ekonomin torde också många gånger utgöra en orsak till psykiska problem. Det synes som om psykologer och andra beteendevetare här har ett tämligen utforskat område inom vilket fruktbara forskningsresultat skulle kunna erhållas - inte minst för att testa redan utvecklade teorier eller teorifragment.

En viktig orsak till att man inom de beteendevetenskapliga disciplinerna inte ägnat särskilt stort intresse åt att studera inkomstanvändning kan möjligen vara ett antagande om att människors användning av inkomsten främst förklaras av variationer i inkomster och fasta utgifter. Om detta vore fallet skulle försök att finna psykologiska förklaringsfaktorer vara tämligen meningslösa. Särskilt mot bakgrund av de ådagalagda svårigheterna att förklara konsumtion enbart med ekonomiska förklaringsfaktorer blir ett sådant antagande dock tämligen obegripligt. Givetvis utgör inkomst och fasta utgifter viktiga determinanter till variationer i sparande och utgiftsmönster och deras betydelse får inte negligeras, men andra former av förklaringsfaktorer måste också prövas. Ett viktigt syfte med denna avhandling är sålunda att jämföra ekonomiska och psykologiska förklaringsfaktorer med varandra.

Eftersom man inom beteendevetenskaperna oftast genomför sina studier på individnivå kan också beprövade undersökningsmetoder hämtas från dessa discipliner. Med surveyteknik kan exempelvis beskrivningar av variationer i olika former av sparande och utgifter erhållas som kan relateras till sociodemografiska och psykologiska förklaringsfaktorer.

Panelstudier innebär att upprepade mätningar görs på samma hushåll. Denna teknik kan användas för att få kunskap om vilka hushåll som förändrar sitt beteende över tiden samtidigt som förändringar i tänkbara förklaringsfaktorer kan mätas. Denna information skulle kunna användas för att förbättra prognoser och för styrning av hushållens användning av inkomsten.

Experimentella studier är också tänkbara, exempelvis för att pröva hur hushåll reagerar på olika former av information.

Med detta har givits en översiktlig bild av vad ett beteendevetenskapligt studium av hushållens användning av inkomsten kan ge och vilken användbarhet det skulle kunna ha för att lösa praktiska problem. Bilden är emellertid något glättad i den meningen att läsaren kan ha bibringats uppfattningen att det är tämligen oproblematiskt att erhålla kunskap vilken är relevant för de målsättningar som diskuterats. Den diskussion som förts i detta kapitel visar emellertid endast vad som skulle kunna uppnås. Det måste starkt framhållas att det finns många svårlösta teoretiska och metodologiska frågeställningar vid studiet av hushållens användning av inkomsten. Bl a är forskaren hänvisad till att samla in sina data från fältet, eftersom laboratoriestudier av inkomstanvändning inte torde vara särskilt fruktbärande. Att utföra fältstudier innebär emellertid att forskarens kontroll över undersökningssituationen minskar starkt, vilket innebär att många felkällor introduceras. Det återstår ännu att se huruvida det är möjligt att mäta hushållens användning av inkomsten på fältet med valida och reliabla metoder. Av denna anledning är det av vikt att i de empiriska studierna verkligen pröva hur väl de använda mätmetoderna fungerar. En del av denna avhandling kommer sålunda att ägnas åt en kritisk utvärdering av den genomförda undersökningens metodologi.

1.4 Motiv för val av studieområden

I den föreliggande studien har valts att studera sparande respektive effektiv användning av inkomsten. Studiet av sparande har relevans för alla de målsättningar som diskuterats ovan, medan studiet av effektiv användning av inkomsten främst gäller hushållets egna målsättningar. Nedan motiveras varför den genomförda empiriska studien fokuserats på dessa båda aspekter av hushållens användning av inkomsten. Ett viktigt gemensamt skäl har varit att kunskaperna inom båda områdena synes vara tämligen små.

1.4.1 Sparande

I den tidigare diskussionen har i viss mån redan antytts varför det är av vikt att studera sparande och här skall endast några ytterligare synpunkter ges.

Hushållens sparande har konsekvenser för både lång- och kortsiktiga samhälls-ekonomiska målsättningar. I det långsiktiga perspektivet kan hushållens sparande antas förbli en viktig källa för realkapitalbildningen i samhället (Backelin, 1970). Om hushållens sparande väsentligt skulle minska i framtiden skulle betydande svårigheter och problem kunna uppstå vad gäller företagens nyinvesteringar. Det är således av vikt att ha kunskap om hur hushållens sparande kommer att utvecklas på lång sikt. Om indikationer skulle erhållas som tyder på ett vikande intresse för och ett minskande faktiskt sparande i samhället blir det också nödvändigt att kunna påverka sparandet. Det hävdas stundtals att det bland befolkningen inte längre finns lika starka motiv för att spara pengar som tidigare på grund av sociala trygghetsreformer och eftersom sparande på bank inte längre är "lönsamt" på grund av inflationen. Huruvida sociala reformer och/eller inflationen påverkat sparande i en nedåtgående riktning eller kommer att göra det i framtiden finns det i stort ingen systematisk insamlad kunskap om. Det saknas exempelvis undersökningar som beskriver styrkan i olika sparmotiv bland befolkningen. För en bedömning av hur styrkan i olika sparmotiv förändras över tiden skulle också krävas tidsseriedata över sparmotivens utveckling över tiden, men sådana mätningar föreligger inte. Parentetiskt kan nämnas att årliga mätningar av styrkan i olika sparmotiv vore både tämligen enkelt och billigt att göra på representativa urval. Dessa mätningar skulle exempelvis kunna jämföras med sparandet i nationalräkenskaperna för att se om förändringar i motiven och det aggregerade sparandet går i samma

riktning. Mätningar av sparmotiv på individnivå skulle också kunna ge information om vad som karakteriserar de hushåll som har svaga motiv för att spara något som ger underlag för bedömningar av till vilka grupper av hushåll sparstimulerande åtgärder bör riktas.

Långsiktiga förändringar i människors sparvilja eller sparmotiv är inte bara intressanta för deras eventuella samband med sparande, utan också från andra synpunkter. Sparsamhet anses ofta vara förknippat med andra - ur samhällelig synvinkel - positiva egenskaper hos individen som arbetssamhet, punktlighet, flit etc. Minskande intresse för att spara skulle kunna tyda på att befolkningen mer generellt är på väg mot ett mer hedonistiskt levnadssätt.

Att kortsiktiga fluktuationer i inkomstens användning inverkar på konjunkturutvecklingen är redan diskuterat. Kunskapen om vad som betingar fluktuationer i hushållens sparande över tiden är ytterst knapphändig, vilket bl a torde bero på att sparande ej studerats med hjälp av paneltekniker. Det saknas också undersökningar som visar vilka människor som överhuvudtaget sparar pengar och som således också kan förändra sitt sparande över tiden. Kunskap om hur olika typer av tillgångar fördelar sig i samhället skulle vara av intresse i detta sammanhang. I tabell 1:1 redovisas hur bruttotillgångarna fördelade sig i den svenska befolkningen 1965.

Tabell 1:1. Bruttotillgångar relativ fördelning 1966 (försäkringsfordringar ingår ej)
Källa: SOU:1970:34

	0 kr	1 - 10 000 kr	10 001 - 50 000 kr	50 001 100 000 kr	100 001 -
Hushåll med gifta	23	15	28	20	13
Hushåll ensamma	56	13	18	5	9

Procenttalen baseras på självdeklarationer som avgavs av dem som intervjuades i levnadsnivåundersökningen. Andelen hushåll med mindre än 1 000 kr i brutto-tillgångar är tämligen stor och om det i stor utsträckning är samma hushåll som ständigt har så låga tillgångar är det en tämligen stor andel av befolkningen som aldrig sparar pengar och således inte heller förändrar sitt sparande. Det är givetvis av stor vikt att identifiera ett sådant segment - i synnerhet när det gäller att påverka hushållens sparande. Ofta används olika former av ekonomiskt/politiska åtgärder för att påverka hushållens sparande och konsumtion, men kunskaperna om hur dessa åtgärder faktiskt påverkar sparandet är låga. Det finns således stor risk för att dessa åtgärder ej får önskade effekter. Detta är ytterligare ett område inom vilket beteendevetenskapliga studier av hushållens sparande skulle kunna ge ett betydande kunskapstillskott.

Från olika socialpolitiska målsättningar finns det också starka motiv att studera sparande. Det torde vara ett socialt önskvärt mål att de flesta hushåll skall ha en viss summa pengar sparade, bl a genom att det ökar hushållens handlingsfrihet. Tabell 1:1 visar, på ett visserligen grovt sätt, hur väl målsättningar av detta slag uppnåddes 1965. Tidsseriedata över tillgångarnas fördelning i samhället skulle också visa huruvida olika sociala åtgärder leder till en ökande grad av måluppfyllelse.

Från hushållsekonomisk synvinkel är det också motiverat att studera sparande. Frågeställningen i detta fall är vilka medel ett hushåll som önskar spara, kan använda sig av för att lyckas.

Åtskilliga viktiga problemområden föreligger således vad gäller sparande. Bortsett från dessa finns det också några andra skäl varför den genomförda studien inriktades på sparande. Vid den forskningssektion som författaren tillhör har det tidigare genomförts både teoretiska och empiriska studier av sparande och av denna anledning har det varit naturligt att fortsätta på den inslagna vägen. I en första studie vid sektionen genomfördes en omfattande litteraturöversikt över studier som använt beteendevetenskapliga ansatser vid studiet av sparande (Ölander & Seipel, 1970). I en empirisk studie som främst rörde människors benägenhet att skaffa sig extrainkomster (Julander & Ölander, 1970)¹⁾ studerades

1) I det följande refereras tämligen ofta till denna studie varför den i fortsättningen benämns "Inkomstundersökningen".

också sparande. Det visade sig att sparande bl a samvarierade med vissa psykologiska variabler, vilket gjorde det av intresse att åter pröva dessa variablers samband med sparande i en ny studie. Den föreliggande studien av sparande utgör således i viss utsträckning en s k konstruktiv replikation (Lykken, 1968) av "Inkomstundersökningen".

1.4.2 Effektiv användning av inkomsten

Wärneryd (1967) definierar den ekonomiska vetenskapen som det vetenskapliga studiet av hushållning med knappa resurser. Ekonomisk forskning bedrivs främst inom de akademiska disciplinerna nationalekonomi och företagsekonomi. Syftet med studier inom dessa områden är bl a att klarlägga hur samhällen och företag bör använda sina resurser för att uppnå högsta möjliga måluppfyllelse. Motsvarande studier genomförs inte - så vitt denne författare känner till - på hushållsnivå; dvs studier som utgår från frågeställningen hur hushållen bör bete sig för att använda sina ekonomiska resurser på effektivast möjliga sätt, där inkomsten utgör den allra viktigaste ekonomiska resursen. Böcker i hushållsekonomi och hushållsekonomiska experter anger ofta handlingsvägar för hushållen som antas kunna leda till hög grad av måluppfyllelse, men huruvida dessa handlingsvägar verkligen leder till att de hushåll som följer dem också uppnår en hög grad av måluppfyllelse finns det i stort sett ingen empirisk kunskap om. En viktig orsak till detta torde vara att det är ytterst svårt att bestämma hushållens mål. Vad gäller samhällen och företag är det möjligt att ställa upp operationella målsättningar i ekonomiska termer, mot vilka verksamhetens effektivitet kan utvärderas. Vilka mål som hushållen bör ha är det ej möjligt att uttala sig om; det finns ingen konsensus vad gäller hushållens mål mot vilka hushållsekonomisk effektivitet kan utvärderas.

Motivationspsykologer har konstruerat listor över behov (mål), som de på teoretiska grunder anser är viktiga för hushållet att uppnå, men den praktiska användningen av dessa behovslistor synes för närvarande vara begränsad (se exempelvis Wells & Beard, 1973). Johansson (1970) diskuterar nyttan av sådana behovslistor för studiet av levnadsnivå, men finner också att de är av begränsad användbarhet.

Det är således helt klart att det inte är någon enkel uppgift att studera effektiv användning av hushållens inkomst, men det hindrar inte att försök bör göras. Det kan hävdas att det är minst lika viktigt att hushållen använder sin inkomst effektivt, som att företag och samhällen gör det. På senare år har också konsumentens problem alltmer kommit i förgrunden i samhället och många konsumentpolitiska åtgärder har genomförts, vars övergripande syften kan sägas vara att förbättra betingelserna för hushållen att hushålla effektivt med sina inkomster. Även från det konsumentpolitiska perspektivet är det således av vikt att studera effektiv användning av inkomsten.

Intresset för att studera effektiv användning av inkomsten uppstod ursprungligen i samband med "Inkomstundersökningen" i vilken olika aspekter av planeringsbeteende mättes. Det visade sig i den undersökningen att planeringsbeteende samvarierade såväl med sparande som olika former av utgifter.

1.5 Några ord om den genomförda undersökningen

Det bör redan här framhållas att den empiriska studie som genomförts ej ger svar på alla de frågeställningar som dragits upp i detta kapitel. Studien kan uppfattas som ett första steg mot ökade kunskaper rörande hushållens användning av inkomsten. Studien är i långa stycken hypotessökande. Inte minst har intresset varit inriktat på att explorativt pröva användbarheten av olika psykologiska variabler som inte tidigare utnyttjats i studiet av inkomstenanvändning. De slutsatser som dras på grundval av undersökningens resultat vilar på ganska bräcklig grund, eftersom det inte varit möjligt eller meningsfullt att i förväg formulera strikta hypoteser - det har helt enkelt saknats empiriskt grundad teori att stödja hypoteserna på. Studiens hypotessökande karaktär har också lett till att en tämligen stor mängd variabler har mätts och att en mycket detaljerad redovisning av undersökningens resultat görs. Skälet för en detaljredovisning av resultaten är undersökningens hypotessökande och explorativa karaktär. I en sådan undersökning är det enligt författarens mening av stor vikt att andra forskare får möjlighet dels att kontrollera undersökarens slutsatser, dels att dra egna slutsatser på basis av data. Den ingående redovisningen bör också göra det möjligt för den forskare som önskar gå vidare på något delområde av den terräng som kartlagts i denna studie, att själv generera hypoteser med utgångspunkt från de resultat som föreligger.

Kapitel 2 Referensram

Två modeller för studiet av mänskligt beteende har styrt utformningen och tänkandet bakom den empiriska undersökningen. Den ena modellen utgår från att mänskligt beteende är resultatet av en beslutsprocess, och denna modell placeras in i den andra, den så kallade S-O-R-modellen.

2.1 Beslutsprocessen

Under senare år har det inom ekonomiska och beteendevetenskapliga discipliner blivit allt vanligare att studera mänskligt beteende med utgångspunkt från en beslutsprocess. (Se exempelvis Nicosia, 1968; Engel, Kollat & Blackwell, 1968; Ölander & Seipel, 1970.)

Beslutsprocessen kan schematiskt uppdelas i ett antal steg. Den antas starta med att en individ upplever ett mål, som han önskar uppnå. Vidare förutsätts att det föreligger ett antal potentiella handlingsalternativ vilka individen förknippar med konsekvenser som med en viss (subjektiv) sannolikhet kommer att utfalla. Individen förutsätts slutligen välja ett handlingsalternativ som han förväntar sig leder till största möjliga måluppfyllelse.

Beteende förutsätts vara målinriktat. Det nödvändiga i att utgå från att mänskligt beteende är målinriktat diskuteras av Churchman (1948), som argumenterar för denna ståndpunkt. Churchman använder inte beteckningen beslutsprocess, men utgår från att målinriktat beteende (purposive behavior) är problemlösning. Churchman definierar händelsen problemlösning enligt följande:

Thus within a given environment, we can define in methodological terms the event of problem-solving: it is the event in which a teleologically defined individual selects a potential means from among the available means in the environment, for the accomplishment of an end.
(Churchman, 1948, sid 238)

För att uppnå mål väljer individen medel (handlingsalternativ), som definieras utifrån den miljö han befinner sig i. Denna definition är lik beskrivningen av beslutsprocessen. Även Harré och Secord (1972) argumenterar för att mänskligt beteende är målinriktat. De säger bl a:

... in the discussion so far, the unifying principle for a series of actions is the identification of them as the performance of a certain act. A different but logically similar unifying principle is found in the following of a plan or purpose, a special case of rule-following. Both principles involve actions that are meant or intended. In the description of such purposive actions there must be mention of the end or outcome.
(Harré & Secord, 1972, sid 11)

Harré och Secord går längre än Churchman genom att de menar att en stor del av mänskligt beteende utgörs av planlagda handlingar. Miller et al. (1970) använder sig av begreppet "plan" som utgångspunkt för studiet av mänskligt beteende.

Ytterligare ett begrepp ingår i Churchmans modell för studiet av beteende. Detta gäller effektiviteten i valet av handlingsalternativ. Churchman menar att bland alla de handlingsalternativ som är möjliga att använda finns det vissa som är mer effektiva än andra i relation till målet. Effektiviteten definieras som sannolikheten för att ett valt handlingsalternativ leder till måluppfyllelse. Churchman utgår också från att individen väljer handlingsalternativ med varierande grad av effektivitet. Denna förutsättning innebär att individen inte alltid väljer det mest effektiva handlingsalternativet och att det är möjligt att öka effektiviteten i beslutsfattandet eller problemlösningen. Detta utgör en av grundförutsättningarna för denna studie. Den innebär att det är möjligt att studera beteende med utgångspunkt från hur det skall bli mer effektivt. Den modell för beslutsprocessen som studien bygger på kan sammanfattas på följande sätt:

We can now consider the problem-solver with respect to the efficiency of the means he uses to accomplish certain ends.
(Churchman, 1948, sid 240)

2.1.1 Effektivt beteende

På vilket sätt kan en individ effektivisera sitt beteende givet vissa mål? Två huvudtyper av möjligheter är för handen. Det ena sättet utgörs av att erhålla information från andra individer, tidningar, böcker etc, som kan ange att vissa handlingsalternativ är effektivare än andra. Vill en individ förbättra sin hälsa, öka sin förväntade livslängd etc kan han t ex införskaffa information från massmedia om vad som är näringsriktig kost. Myndigheterna söker också propagera för handlingsalternativ som på ett effektivare sätt skall uppfylla mål som god hälsa. Det är här fråga om information från individens miljö.

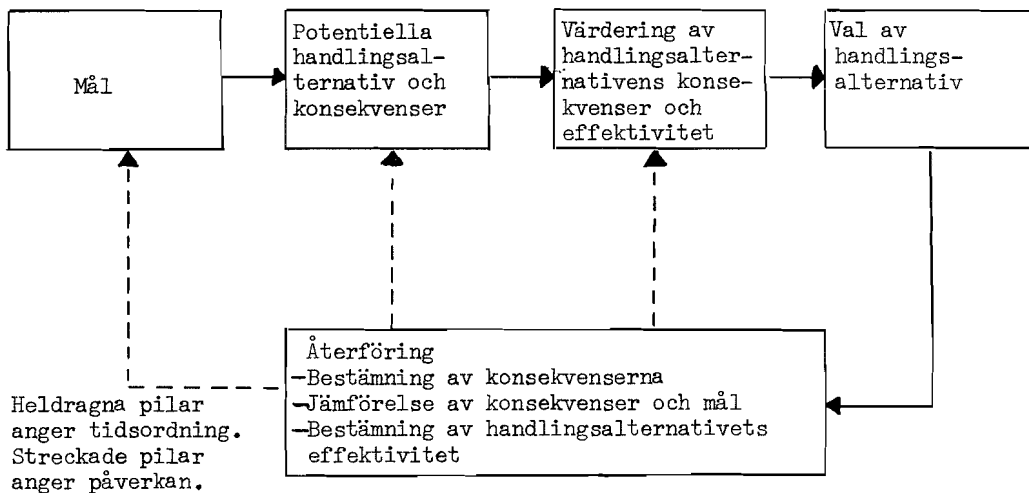
En annan metod som individen kan använda för att över tiden välja effektivare handlingsalternativ är att lära sig av sitt eget beteende. När en handling genomförts är det möjligt att relatera handlingens konsekvenser till målet med handlingen. Detta är liktydigt med att bedöma handlingens effektivitet i relation till det uppställda målet. I den mån handlingen leder till låg grad av måluppfyllelse har individen underlag för att i kommande situationer välja andra handlingsalternativ och pröva om dessa leder till en högre grad av måluppfyllelse.

Det förutsätts alltså att genom att förknippa varje handlingens konsekvenser med målet med handlingen, finns det möjligheter att lära sig vilka handlingar, medel, som är effektiva i en given situation och vilka som inte är effektiva. Över tiden är det möjligt att lära sig att använda allt effektivare handlingsalternativ. Detta kan också ses som att individen i en beslutssituation har vissa hypoteser om de potentiella handlingsalternativens effektivitet, och att valet av ett visst handlingsalternativ innebär en test av hypotesen om handlingsalternativets effektivitet. Bekräftas inte hypotesen eller om den bekräftas endast i liten utsträckning, kan individen i kommande situationer pröva andra hypoteser. (Jämför Miller et al., 1970.)

Denna process innebär återföring från det egna beteendet (feed-back). I denna studie antas att återföring är av stor vikt för att individen skall kunna använda effektiva handlingsalternativ vad gäller sparande och utgifter. I ju större grad en given individ skaffar sig återföring från handlingar vad gäller sparande och

utgifter, i desto större utsträckning kommer han att välja effektiva handlingsalternativ i relation till sina mål. Återföring utgörs av en process som sker efter det att en handling genomförts. Återföringsprocessen innebär exempelvis att bestämma vilka konsekvenser en handling medfört, att jämföra konsekvenserna med handlingens mål och att bedöma handlingens effektivitet, vilket kan leda till att den subjektiva sannolikheten för att en handling skall leda till måluppfyllelse förändras.

I figur 2:1 illustreras beslutsprocessen schematiskt tillsammans med återföringsprocessen. I figuren visas också att återföring kan påverka kommande beslutsprocesser. Pilen som går från "återföringsboxen" till "målboxen" anger att målsättningar (aspirationer) kan påverkas av återföring.



Figur 2:1. Beslutsprocessen med återföring

I den hittills gjorda beskrivningen av beslutsprocessen har utgångspunkten varit att individen haft ett givet mål som han önskar uppnå. Emellertid torde redan valet av vilket mål som skall tillfredställas i en given situation föregås av en beslutsprocess, som gäller val av vilka mål som skall tillfredställas. Ofta

förhåller det sig så att ett visst mål står i konflikt med andra mål i den meningen att om handlingsalternativ väljs för att tillfredsställa ett bestämt mål, kommer möjligheterna att uppnå andra mål att minska. Särskilt kan framhållas konflikten mellan kortsiktiga och långsiktiga mål. Valet att tillfredsställa kortsiktiga mål sker ofta på bekostnad av långsiktiga mål och vice versa. Således är det inte bara nödvändigt att välja effektiva handlingsalternativ i relation till ett visst mål, utan det är också nödvändigt att handla så att möjligheter finns att uppnå flera olika mål; dvs effektiviteten i handlingsalternativen kan inte enbart ses i relation till ett givet mål. Detta kan också innebära att konsekvensen av en given handling inte uppstår förrän efter en längre tidsperiod, vilket kan medföra att den inte tas med i beräkningen av effektiviteten. Individen kan ha glömt den tidigare handlingen. För att återföring av konsekvenser av handlingar skall vara möjlig krävs i många fall att individen har kunskap om vilka handlingar han har utfört under tidigare perioder.

2.1.2 Realismen i betraktelsesättet

Beslutsprocessen är ej generell i den meningen att varje individ vid varje beslut går igenom alla de olika stegen. I vissa situationer torde processen gås igenom, medan det i de andra besluten sker utan några som helst överväganden. Huruvida en handling föregås av en fullständig beslutsprocess torde främst bero på beslutets vikt och på hur pass ovan individen är att fatta beslut av den givna typen. Individuella variationer (mellan individer) torde också föreligga.

En stor mängd handlingar karakteriseras av att individen fattar beslut omedelbart och utan närmare överväganden. Vissa av dessa beslut kan betecknas som vanebeslut och karakteriseras av att individen är säker på att ett handlingsalternativ leder till ett visst mål. Det faktum att många beslut och handlingar inte föregås av någon långvarig beslutsprocess, gör emellertid inte det synsätt, som presenterats tidigare, irrelevant. Även vanehandlingar är ju ofta inte optimala. Dåliga kostvanor är ett gott exempel. Återföring torde också vara ett viktigt medel att bryta sådana vanor.

Återföring gör beslutsprocessen dynamisk och den utgör en viktig förutsättning för beteendeförändring. Det är emellertid mycket troligt att det föreligger

variationer mellan individer och mellan typer av beslut vad gäller i vilken utsträckning återföringsprocessen genomgås. Att återföringsprocessen lagts in i beslutsprocessen innebär således inte att det antas att människor normalt går igenom denna process efter en handling. Säkerligen föreligger variationer i vilken utsträckning konsekvenser av handlingar bestäms, jämförelser görs mellan konsekvenser och mål och i vilken grad handlingars effektivitet utvärderas. Återföring antas endast utgöra ett viktigt medel för individen att förbättra sitt beslutsfattande genom att ge ökad kunskap om använda handlingsalternativs effektivitet. I vilken utsträckning människor normalt går igenom återföringsprocessen utgör således en empirisk fråga som är föga studerad av psykologer. Med utgångspunkt från cybernetik introducerar emellertid Miller et al. (1970) återföring som ett viktigt begrepp för studiet av mänskligt beteende och som en viktig källa för kunskap.

2.2 S-O-R-modellen

Den andra biten av referensramen utgörs av den s k S-O-R-modellen. I detta avsnitt placeras beslutsprocessen in i denna modell. Diskussionen konkretiseras också ytterligare genom att den fokuseras på beteende som gäller användning av inkomsten till sparande och konsumtion.

I beteckningen S-O-R står S för stimuli, O för organismen och R för respons eller beteende. Med stimulus brukar menas varje form av retning som träffar individen. Ofta sägs också att en stimulus innebär en förändring i individens situation eller miljö (Wärneryd, 1967). De variabler som beskriver olika aspekter av individens miljö betecknas i det följande som stimulusvariabler.

Organismvariabler utgörs av egenskaper hos individen (dispositioner). Beroende på olikheter i dispositionerna kan individer reagera olika för en och samma stimulus. Generellt anses stimulusvariablerna tillsammans med organismvariablerna bestämma individens respons. I vissa fall kan beteende förklaras med referens enbart till stimulusvariabler - i andra fall enbart till organismvariabler.

2.2.1 S-O-R-modellen som klassificeringsschema

I studien betraktas faktorer i individens miljö, t ex inkomst och fasta utgifter som stimulusvariabler, medan rörliga utgifter och sparande är responsvariabler. Vid tillämpningen av S-O-R-modellen antas vidare att responsvariabler som sparande och utgifter utgör en funktion av stimulusvariabler (exempelvis inkomst och fasta utgifter) och organismvariabler (exempelvis mål, kunskaper, attityder och personlighet). Det antas att förklaringar av variationer mellan individer i handlingar som sparande och utgifter kräver både stimulus- och organismvariabler. (Jämför Bowers, 1972.)

För att en företeelse skall karakteriseras som en stimulus krävs i denna studie att två kriterier skall vara uppfyllda. Stimulusvariablerna skall dels i princip vara möjliga att mäta utan att direkt fråga individen, dels skall individen ha mycket små möjligheter att påverka dem på kort sikt.

Organismvariabler å andra sidan är i princip endast möjliga att dra slutsatser om utifrån observationer av antingen individens beteende över en lång rad olika situationer eller via "responser" på mätinstrument, speciellt konstruerade för att möjliggöra en uppskattning av egenskapen ifråga.

Uppdelningen av förklaringsvariabler i S- och O-variabler är av särskilt intresse när det gäller att bedöma hur beteende kan påverkas. Om det visar sig att det främst är S-variabler (inkomst, fasta utgifter) som inverkar på ett givet beteende (sparande) blir det meningslöst att via exempelvis upplysning och propaganda försöka påverka beteendet; om det å andra sidan främst är O-variabler (attityder, kunskaper etc) som förklarar skillnader i beteenden, utgör information en väg till beteendepåverkan.

2.3 Beslutsprocessen och S-O-R-modellen

I modellen för beslutsprocessen förutsätts individen ha möjligheter att välja mellan olika medel för att uppnå mål. Ett generellt mycket viktigt medel som kan användas för att uppnå mål är inkomst och förmögenhet. (I den fortsatta diskussionen i detta avsnitt bortses från förmögenhet.) I vårt samhälle utgör

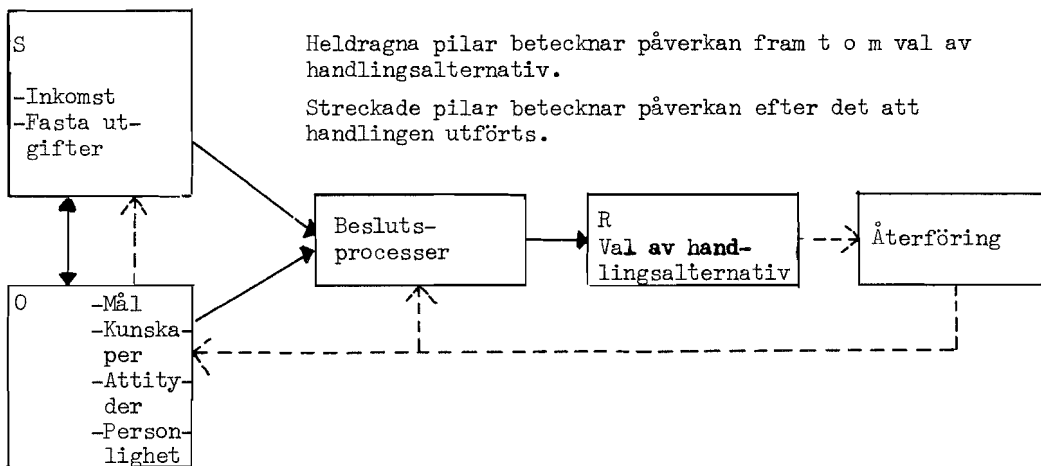
inkomsten en viktig källa till måluppfyllelse och den kan användas för att uppnå en mängd olika mål. I denna avhandling ses användningen av inkomsten för sparande och konsumtion som resultat av beslutsprocesser.

När beteende enbart betraktas som resultatet av en beslutsprocess erhålls lätt intrycket att det föreligger en obegränsad valfrihet. Individen behöver endast välja mellan de olika medel eller handlingar som står till buds för att uppnå olika typer av mål. Uppenbarligen förhåller det sig inte så - varken generellt eller vad gäller användning av inkomst för att uppnå mål. Av denna anledning är det viktigt att placera in beslutsprocessen i S-O-R-modellen. Inkomstens storlek lägger en restriktion på vilka mål som överhuvudtaget är möjliga att uppnå och begränsar handlingsfriheten. Individens frihet vad gäller användning av inkomsten för att uppnå mål begränsas av nivån på inkomsten och även av nivån på utgifter som individen är tvungen att betala i första hand (exempelvis hyra). Om inkomsten är låg och de fasta utgifterna mycket höga, kommer beslutsprocessen att bli satt ur funktion. Beteendet är utifrån givet; individen måste helt enkelt möta de fasta utgifterna och det blir ingen frihet att välja hur inkomsten skall fördelas. I sådana situationer kommer beteendet främst att förklaras av faktorer som ligger utanför individen (stimulusvariabler). I ju större utsträckning individens situation ser ut på detta sätt, i desto mindre grad är det intressant att använda beslutsprocessen för att analysera beteende.

Ju större likvida medel individen har efter det att fasta utgifter är betalda, desto mer intresse får beslutsprocessen som paradigm. Inkomst och fasta utgifter utgör givetvis fortfarande restriktioner inom vilka individen måste prioritera vilka mål inkomsten skall användas till - prioriteringar som innebär att målkonflikter måste lösas. Vid studiet av användningen av inkomsten är det särskilt tydligt hur dessa målkonflikter kan uppstå, eftersom vissa val att använda inkomsten på ett sätt minskar möjligheterna att använda den på ett annat sätt. Detta gäller såväl för användning av inkomsten för olika former av konsumtionsaktiviteter, dvs uppnåendet av kortsiktiga mål, som för användning av inkomsten för konsumtion (kortsiktiga mål) kontra sparande (uppnåendet av mer långsiktiga mål). Detta innebär att för att använda inkomsten på effektivast möjliga sätt måste hänsyn tas till alla mål som gäller inkomsten. Effektiviteten i valet av ett givet handlingsalternativ vad gäller inkomsten kan således inte enbart ses i relation till målet med den

givna handlingen, utan måste också ses i relation till individens "totala" uppsättning mål. Den ekonomiska konsekvensen av "kortsiktig konsumtion" kan således vara att sparande omöjliggörs; en konsekvens som kanske inte blir påtagligt förrän långt efter den ursprungliga utgiftshandlingen.

Resultatet av beslutsprocessen påverkas således både av stimulusvariabler som inkomst och fasta utgifter och av organismvariabler som kunskaper, attityder och personlighet. Figur 2:2 illustrerar beslutsprocessen inom ramen för S-O-R-modellen:



Figur 2:2. S-O-R-modellen och beslutsprocessen

Två heldragna pilar går från S- respektive O-boxen till beslutsprocessen. Detta betyder att beslutsprocessen ses som en funktion av stimulus- och organism-faktorer. Att ett mål aktualiseras beror alltså på S- eller O-faktorer eller på en kombination av dem. Detsamma gäller för vilka handlingsalternativ som blir aktuella, hur handlingsalternativen utvärderas etc. Beslutsprocessen utgör alltså en "black box" i denna modell och för att förklara variationer i beteende mellan individer respektive variationer i beteende över tiden är det tillräckligt att mäta S- och O-faktorer.

Mellan S- och O-faktorerna går en dubbelriktad pil. Riktningen från S till O anger att S-faktorerna inverkar på O-faktorerna; dvs disposition-

nera är i viss utsträckning en funktion av den miljö individen befinner sig i respektive har befunnit sig i. Denna pil visar också att hur en individ uppfattar stimuli är en funktion av hans dispositioner. Identiska stimuli kan av två individer uppfattas helt olika beroende på skillnader i dispositionerna. Riktningen från O till S anger att individen har vissa möjligheter att välja vilka stimuli han skall utsätta sig för.

De streckade pilarna anger återföringens inverkan på komponenterna i modellen. Från återföringsboxen går dels pilar till organismfaktorerna, dels till beslutsprocessen. Pilen från återföring till organismfaktorerna innebär att återföring kan förändra individens dispositioner. Kunskap om handlingsalternativens effektivitet kan påverkas, liksom attityder och personlighet. Förändringar i dispositioner kan i sin tur leda till att individen väljer att utsätta sig för andra stimuli än tidigare och att individen i fortsättningen uppfattar stimuli på ett annorlunda sätt. Återföringsprocessen kan således medföra att andra typer av beslut fattas under kommande perioder.

Återföringsprocessen utgör liksom beslutsprocessen en "black box" i modellen. I vilken utsträckning återföring sker kan således också ses som en funktion av S- och O-faktorer. I den mån indikatorer på återföring mäts, är det möjligt att förklara variationer i sådana indikatorer mellan individer med S- och O-faktorer.

Variationer i beteenden som sparande och utgifter liksom variationer i vilken utsträckning individer genomgår återföringsprocesser kan således i princip förklaras med hjälp av mätning av S- och O-faktorer. Variationer i återföring antas emellertid inverka på hur effektivt individen handlar vad gäller sparande och utgifter och det antas att i ju större utsträckning en individ återför sådana handlingar till målen, desto större grad av måluppfyllelse kommer att uppnås. Variationer i måluppfyllelse liksom variationer mellan individer i vilken utsträckning de återför sina handlingar, behöver emellertid inte samvariera med sparande och utgifter, eftersom variationer i mål kan föreligga.

Med detta har den referensram som styrt den genomförda undersökningen presenterats och i nästa kapitel anges undersökningens syften.

Kapitel 3 Undersökningens syften

Denna undersökning syftar till att:

1. Vad gäller sparande dels pröva olika sätt att mäta (operationalisera) sparande, dels jämföra ett antal tänkbara orsaker till sparande
2. Med utgångspunkt från beslutsprocessen undersöka återföringens betydelse för en effektiv användning av inkomsten
3. Göra en metodologisk utvärdering av använda mät- och undersökningsmetoder

De två första syftena är de viktigaste. Att det tredje syftet tas med beror till stor del på att de två första syftena medför en undersökningsuppläggning, som ger goda möjligheter till en metodologisk utvärdering.

I nästa avsnitt presenteras den principiella uppläggnings av undersökningen. Därefter motiveras närmare prövningen av syfte 1 och 2.

3.1 Undersökningens principiella uppläggning

3.1.1 Syfte 1

Detta syfte nås med en surveyansats. Detta innebär i princip att ett antal individers sparande relateras till ett antal tänkbara förklaringsvariabler.

3.1.2 Syfte 2

Syfte 2 innebär att det tidigare resonemanget rörande återföringens betydelse för en effektiv användning av inkomsten provas. Detta sker både experimentellt

och med hjälp av en surveyansats. Den experimentella ansatsen kräver också en kontrollgrupp, varför följande uppläggning av undersökningen erhålls.

Tabell 3:1. Undersökningens principiella uppläggning

	Föremätning	Experimentell behandling	Eftermätning
Experimentgrupp	Ja	Ja	Ja
Kontrollgrupp	Ja	Nej	Ja

Föremätningen utgör undersökningens surveydel, i vilken syfte 1 och delar av syfte 2 provas. I den experimentella delen genomförs den huvudsakliga prövningen av syfte 2.

3.1.3 Syfte 3

Uppläggningsen av undersökningen ger vidare goda möjligheter till att göra vissa metodologiska prövningar, vilket utgör det tredje syftet. Den experimentella ansatsen för med sig att flera variabler mäts två gånger i tiden, vilket bl a innebär att reliabilitet och stabilitet i de mätta variablerna kan provas. Vidare ges genom eftermätningen vissa möjligheter till att pröva stabiliteten i de samband som erhållits i föremätningen.

3.2 Motiv för undersökningens uppläggning

3.2.1 Syfte 1: Sparande

I undersökningen kartläggs dels sambanden mellan olika mått på sparande, dels sambanden mellan sparande och ett antal tänkbara förklaringsfaktorer, som valdes med utgångspunkt från S-O-R-modellen.

I litteraturen rapporterade studier har i allmänhet utgått från en S-R-modell (Ölander & Seipel, 1970). I dessa studier har främst inkomstens inverkan på sparande studerats. Organismvariablers samband med sparande har däremot undersökts i betydligt mindre utsträckning, vilket medfört att kunskapen rörande dessa faktorerers inverkan på sparande är mycket begränsad. Detta gjorde det

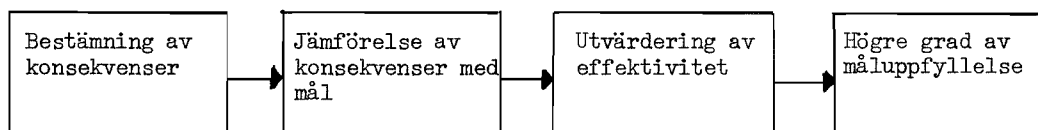
angeläget att i studien pröva ett mycket stort antal organismvariabler och undersökningen av sparande är - särskilt vad gäller de organismvariabler som ingår - hypotessökande.

De studier som använt organismvariabler har emellertid ofta varit O-R-studier, vilket omöjliggjort en jämförelse mellan stimulusvariablers och organismvariablers inverkan på sparande. Genom att i en och samma studie mäta både stimulus- och organismvariabler blir det också möjligt att undersöka S- och O-variablernas relativa inflytande (och hur de inbördes samvarierar). Ytterligare ett motiv för att koncentrera intresset på organismvariabler var författarens övertygelse om att sådana variabler verkligen är viktiga för en förståelse av sparandets orsaker. Även om det skulle förhålla sig så att inkomsten förklarar betydligt mer än organismvariabler av variationen i sparandet i tvärsnittsstudier, i vilka inga restriktioner läggs på variationen i inkomsten, finns det säkerligen en tämligen stor variation i sparande mellan individer vars inkomst är tämligen lika. För att kunna förklara denna variation torde det vara nödvändigt att använda organismvariabler.

Vidare är en stor del av den konsumentupplysning, propaganda, utbildning etc, som syftar till att påverka sparande, ofta inriktad på att få till stånd förändringar i olika typer av organismvariabler, som man tror i sin tur påverkar sparandet. Också detta gör det viktigt att undersöka huruvida organismvariabler överhuvudtaget samvarierar med sparande.

3.2.2 Återföringens betydelse

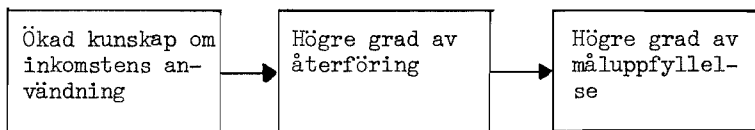
Det andra syftet avser återföringens betydelse för en effektiv användning av inkomsten. Återföringsprocessen kan illustreras på följande sätt.



Figur 3:1. Stegen i återföringsprocessen

För att pröva återföringens betydelse för en effektiv användning av inkomsten krävs en mätning av grad av återföring. De olika stegen i återföringsprocessen borde operationaliseras och variation i grad av återföring relateras till grad av måluppfyllelse. En direkt operationalisering av de olika stegen i återföringsprocessen görs emellertid inte i denna studie. I stället tas utgångspunkten i kunskap om inkomstens användning. Att veta hur inkomsten använts under en period i tiden ger en viss grad av återföring (visar de ekonomiska konsekvenserna av inkomstenanvändningen). Vidare utgör kunskap om hur inkomsten använts under en tidsperiod en nödvändig förutsättning för en fullständig återföringsprocess, eftersom en viss användning av inkomsten leder till konsekvenser vad gäller alternativa användningar av den, konsekvenser som kanske inte blir aktuella förrän vid en senare tidpunkt.

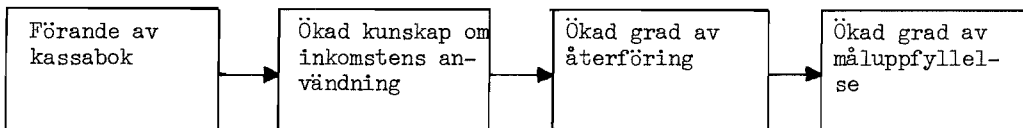
Om en individ har låg kunskap om inkomstens användning antas följande process ske vid en ökning av kunskapen.



Figur 3:2. Kunskap och återföring

Ökad kunskap om inkomstens användning leder till ökad grad av återföring, vilket i sin tur antas leda till högre grad av måluppfyllelse.

Ett medel som kan användas för att få ökad kunskap om inkomstens användning är att föra kassabok över inkomster och utgifter och detta leder till följande modell.



Figur 3:3. Kassabok och återföring

Kassaboken ger ökad kunskap om inkomstens användning, vilket leder till ökad grad av återföring som i sin tur antas leda till högre grad av måluppfyllelse. Modellen i figur 3:3 utgör utgångspunkten för en prövning av återföringens betydelse för en effektiv användning av inkomsten. Förande av kassabok respektive kunskap om inkomstens användning täcker således inte fullständigt återföringensprocessen enligt figur 3:1, men ger en ökad grad av återföring under förutsättning att kunskaperna är låga i utgångsläget.

I de modeller som angivits har antagits att återföring bidrar till ökad måluppfyllelse. Någon diskussion av vilka typer av mål som avses har emellertid inte gjorts. Det kan hävdas att såväl inkomstens nivå som det sätt på vilket den används bidrar till uppnåendet av abstrakta mål som "lycka", "trygghet", "status", "välbefinnande" etc, men det kan vara svårt att inse hur återföring kan bidra till förbättrad måluppfyllelse vad gäller dessa typer av mål. Det kan emellertid förmodas att individen har vissa föreställningar om att vissa typer av användningar av inkomsten är mer tillfredsställande visavi dessa mål än andra. Att uppnå konkreta mål som att spara en viss summa pengar per månad, att ha råd att köpa nya kläder för ett visst belopp per månad, att få lönen att räcka till, att ha råd att resa på semester etc, torde för många människor också innebära att måluppfyllelse nås även vad gäller mer abstrakta mål. För uppnåendet av konkreta konsumtions- och sparmål utgör återföring ett viktigt medel och därmed också för uppnåendet av mer abstrakta mål.

3.2.2.1 Test av modellen

Två olika undersökningsansatser används för att testa modellen i föregående avsnitt. Den första är att pröva den med hjälp av en surveyundersökning. Detta innebär att förande av kassabok, kunskap om inkomstens användning och grad av måluppfyllelse operationaliseras och mäts och sambandet (korrelationerna) mellan modellens variabler beräknas. Om sambandet mellan dessa tre variabler är högt, erhålls ett indicium på att modellen stämmer. Kunskap om inkomstens användning är emellertid den avgörande faktorn i modellen, eftersom kunskap om inkomstens användning utgör ett nödvändigt villkor för återföring. Förande av kassabok utgör endast ett tillräckligt villkor för kunskap och hög grad av måluppfyllelse, eftersom det är möjligt att ha goda kunskaper om inkomstens användning utan att föra kassabok.

Med en surveyansats kan dock en modell av detta slag ej fullständigt prövas. Det är sällan möjligt att dra slutsatser om kausala samband utifrån data insamlade i en surveyundersökning. Även om de samband som modellen predicerar framkommer, finns det en mängd andra variabler som kan inverka på alla tre komponenterna i processen. Så är exempelvis i detta sammanhang inkomstens storlek en viktig tredje variabel som torde kunna påverka såväl graden av måluppfyllelse som de övriga komponenterna i modellen.

Det är vidare besvärligt att helt tillfredsställande operationalisera grad av måluppfyllelse genom inkomstens användning. Det är svårt att ställa frågor om detta som en intervjuperson kan ge meningsfulla svar på. Måluppfyllelse kan exempelvis gälla enskilda handlingars grad av måluppfyllelse, de totala utgifternas fördelning på olika typer av utgifter, samt fördelningen av inkomsten på utgifter och sparande. Att erhålla meningsfulla svar om enstaka utgifters måluppfyllelse torde vara besvärligt av det skälet att individen inte kan förmodas göra en bedömning av utgiftens effektivitet i relation till dess konsekvenser vad gäller möjligheterna att uppnå andra typer av mål (exempelvis konkreta sparmål). För att besvara frågor om grad av måluppfyllelse vad gäller fördelningen av utgifterna behöver individen en relativt detaljerad redovisning av denna fördelning, som är besvärlig att åstadkomma i en intervjusituation. De enklaste sätten att operationalisera begreppet måluppfyllelse är att ställa frågor som berör total tillfredsställelse med inkomsten och frågor som rör fördelningen av inkomsten på sparande och konsumtion. Operationaliseringar av detta slag görs också i denna undersökning, men således endast på ett generellt och tämligen indirekt sätt. Variationer i aspirationsnivå kan också leda till att förväntade samband mellan förande av kassabok, kunskap om inkomstens användning och grad av måluppfyllelse ej uppstår.

Prövningen av modellen med hjälp av en surveyansats kan också misslyckas genom att variationen i de i modellen ingående variablerna är låg. Saknas variation i dessa variabler är det ej möjligt att testa modellen. Korrelationsundersökningar kräver variation mellan individer för att de skall vara meningsfulla. (Jämför exempelvis Bowers, 1972.)

Det andra sättet som modellen prövas på är en experimentell ansats. Detta innebär att ett antal individer ges återföring om användningen av inkomsten,

och effekten av återföringen testas. Som experimentell behandling i denna undersökning används förande av kassabok. Förväntningen är att kassaboks-förande skall leda dels till beteendeförändringar dels till en höjd grad av måluppfyllelse.

De viktigaste testvariablerna i experimentet utgörs dock av sparande och utgifter, beroende dels på svårigheten att finna goda mått på måluppfyllelse, dels på att variationer i aspirationer kan föreligga. I den modell som beskrivs i figur 3:3 finns ingen box som rör effekter på faktiskt beteende. Modellen anger emellertid implicit att beteendeförändringar bör uppstå när individen går från ett läge i vilket han har en mycket liten grad av återföring till ett läge med en högre grad av återföring. Under förutsättning att den ökade återföringen visar att beteendet i något avseende är ineffektivt kan det förväntas att det under en nästkommande period kommer att förändras. Beteendeförändringar utgör således en bekräftelse på modellens giltighet.

3.2.2.2 Förutsättningar för effekter av kassaboksförande

För att effekter av kassaboksförande skall uppstå, krävs att det föreligger låg grad av måluppfyllelse bland dem som utsätts för den experimentella behandlingen. Om alla som får den experimentella behandlingen redan använder sin inkomst effektivt, bör inga effekter uppstå. Det är också önskvärt att en tämligen låg grad av kassaboksförande föreligger bland dem som deltar i experimentet och en relativt låg kunskap om vad man gör med sina pengar. De som ingår i experimentet skall inte redan före detta skaffa sig återföring om användning av inkomsten.

3.2.2.3 Kassabok som återföringsinstrument

Måluppfyllelse vad gäller användning av inkomsten kan delas upp i följande kategorier:

1. Måluppfyllelsen hos varje enskild utgiftshandling
2. Måluppfyllelsen vad gäller summan av alla utgifter av viss typ
3. Måluppfyllelsen vad gäller fördelningen av inkomsten på sparande och utgifter

Varje enskild utgiftshandling, som i och för sig kan vara tillfredsställande vad gäller målet med just den handlingen, för med sig konsekvenser som rör måluppfyllelsen under punkterna 2 och 3. Bristande måluppfyllelse under punkt 2 kan exempelvis gälla att vissa slag av utgifter tar en oproportionerligt stor eller liten del av utgifterna. Det kan också gälla att vissa utgifter absolut sett är alltför stora. (Exempelvis utgifter för tobak eller alkohol.) Bristande måluppfyllelse under punkt 3 kan gälla att sparandet är alltför lågt.

För att överhuvudtaget kunna göra en utvärdering av måluppfyllelsen under punkt 2 torde det krävas någon form av bokföring av utgifterna. Det torde vara svårt att minnas hur höga olika utgifter varit under en löneperiod och hur de fördelat sig. Att bedöma måluppfyllelsen under punkt 3 torde i och för sig ej vara svårt, eftersom det inte är svårt att se om man sparar under en viss period eller inte. Däremot kan det, om sparandet är otillfredsställande, utan kunskap om hur stora olika slag av utgifter är, vara svårt att vidtaga några åtgärder för att kunna spara. Utan denna kunskap är det svårt att veta vilka slag av utgifter som är möjliga att minska (och som således är ineffektiva visavi sparmålet).

Detta motiverar således användningen av kassabok som återföringsinstrument och som instrument för effektivt beteende vad gäller inkomstens användning. Kassaboken visar givetvis också hur utgifterna byggs upp under en löneperiod och blir på så sätt också ett instrument för löpande kontroll av utgifterna.

Förande av kassabok används i denna undersökning som experimentell behandling och det kunde förväntas att många av dem som ingick i experimentgruppen aldrig hade fört kassabok tidigare. De hade således aldrig erhållit en sådan utförlig återföring vad gäller användningen av inkomsten som under den månad de förde kassabok i detta experiment. Teorin bakom kassaboksförandets positiva effekter på måluppfyllelsen förutsätter emellertid att kassabok används kontinuerligt och under lång tid. Även om en individ på grundval av informationen i kassaboken finner att han kan använda inkomsten på ett bättre sätt och förändrar sitt beteende, är det inte givet att måluppfyllelsen därmed kommer att ökas. Vanligtvis torde individen ej ha kunskap om effektiviteten i alternativa användningar av inkomsten. Denna kunskap ger inte kassabokförandet på kort sikt.

Individen kan således inte veta hur pass effektiva alternativa användningar av inkomsten är förrän han har prövat dem. Det är troligt att individen behöver pröva flera alternativa användningar av inkomsten under ett antal perioder, innan han kan komma fram till en användning som passar honom bäst.

3.2.2.4 Test av en modell eller test av förande av kassabok?

De tankegångar rörande återföringens betydelse för ett effektivt handlande som presenteras här är i och för sig generella och det är tänkbart att läsaren fått intrycket att modellen prövas på området sparande och utgifter därför att sådant beteende förefaller särskilt lämpat för en prövning av modellen. Det bör dock framhållas att beslutet att pröva effekten av kassaboksförande på sparande och utgifter inte byggde på denna explicita modell för vilken här redogjorts. Modellen har vuxit fram i samband med arbetet med det empiriska materialet och det har således förelegat en interaktion mellan teoretiskt tänkande och de resultat som uppstod. De vid undersökningens början existerande motiven för valet av experimentell behandling redovisas därför närmare i det följande.

I den tidigare nämnda korrelationsstudien som syftade till att finna förklaringar till övertidsarbete (Julander & Ölander, 1970) visade det sig att ett index för planeringsbeteende, i vilket ingick ett item som mätte grad av kassabokförande, samvarierade positivt bl a med sparande. I samband med denna studie inriktades också författarens intresse på konsumentekonomiska aspekter av inkomstens användning. Ett medel som den enskilde individen kan använda för att uppnå mål med inkomsten syntes kassaboksförande vara. Detta medel rekommenderas också ofta av konsumentupplysare och hushållsekonomiska experter som ett viktigt sätt att uppnå en effektiv användning av inkomsten. Detta innebar att det föreföll viktigt att pröva huruvida förande av kassabok verkligen ledde till förändringar i sparande och utgifter; dvs till beteendeeffekter. Om inte beteendet förändras av kassaboksförande, förefaller det inte heller särskilt meningsfullt att rekommendera användning av kassabok.

Vissa iakttagelser i s k hushållsbudgetundersökningar ger också underlag för förmodandet att förande av kassabok kan leda till beteendeeffekter. Syftet med dessa undersökningar är oftast att göra en skattning av olika utgifters absoluta nivå i samhället. För att samla in data får ett urval hushåll föra kassabok

över sina utgifter över en period av en månad. Det har då i ett flertal sådana undersökningar visat sig att utgifterna är signifikant högre under den första veckan av mätperioden än den sista veckan (Pearl, 1968). Detta har bl a tolkats så att den som för kassabok under den första veckan ofta bokför utgifter, som han hade veckan innan kassaboksförandet påbörjades, och att han under den sista veckan tröttnat på att föra kassabok och således inte gör någon fullständig bokföring. Dessa resultat kan emellertid också vara orsakade av att kassaboksförandet påverkat själva utgiftsbeteendet. Sådana beteendeeffekter för med sig stora problem vad gäller användning av kassaboksförande som datainsamlingsmetod vid hushållsbudgetundersökningar. Detta utgjorde ytterligare ett skäl till att pröva kassaboksförandets effekter på sparande och utgifter.

3.2.2.5 Planering

Förande av kassabok kan också ses som en del av hushållets ekonomiska planering. Planering kan sägas ha huvudsakligen två dimensioner. Dels innebär den framtidsinriktning i den meningen att mål för användningen av inkomsten ställs upp, dels innebär den en kontroll av att målen uppnås. Denna kontroll kan göras genom att man skriver upp utgifterna över löneperioderna. Framtidsinriktningen innebär budgetering. Båda förfarandena utgör hjälpmedel till ett effektivt användande av inkomsten. Av den anledningen konstruerades också ett index över planeringsbeteende för användning i undersökningens surveydel.

3.2.2.6 Modellens komponenter och deras samband med beteende

För att modellen skall stämma, skall det finnas positiva samband mellan kassaboksförande, planeringsbeteende, kunskaper om vad man gör med sina pengar och grad av måluppfyllelse. Modellen gör däremot ingen förutsägelse om hur dessa variabler skall samvariera med sparande och utgifter. Emellertid är det intressant att studera huruvida de personer som har särskilt höga eller särskilt låga värden för de variabler som ingår i modellen också visar upp vissa typer av spar- och utgiftsbeteenden. Det är också möjligt att från såväl teoretiska som empiriska utgångspunkter ha hypoteser om vissa av de nämnda variablernas samband med sparande. Detta redovisas närmare under genomgången av de variabler som använts för att förklara sparande.

Det är också av intresse att försöka förklara variationer i modellens komponenter, dvs att undersöka vad som kan förklara att vissa människor för kassabok i större utsträckning än andra och har bättre kunskaper om sin ekonomi än andra.

3.2.2.7 Sammanfattning av syfte 2

Syfte 2 innehåller tre delar:

1. Pröva återföringens betydelse för ett effektivt handlande vad gäller inkomsten.
2. Undersöka huruvida planeringsbeteende, kassaboksförande, kunskaper om vad man gör med sina pengar samvarierar med sparande och utgifter.
3. Förklara variation i de nyss nämnda variablerna med hjälp av S-O-R-modellen.

3.3 Sammanfattning av undersökningens uppläggning

I undersökningens surveydel, som tillika utgör föremätning för experimentet, undersöks olika mått på sparande och ett antal förklaringsvariabler till sparande. I denna del undersöks vidare sambandet mellan planeringsbeteende, kassaboksförande, kunskaper om inkomstens användning och indikatorer på grad av måluppfyllelse. Försök görs i denna del också dels att förklara variationer mellan individer i dessa variabler, dels att studera variablernas samband med sparande och utgifter.

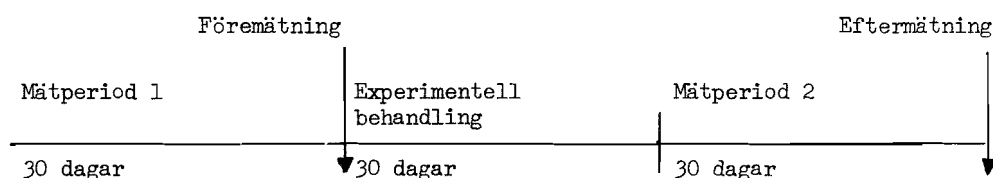
I experimentet testas inverkan av kassaboksförande på sparande och utgifter samt på grad av måluppfyllelse.

För den metodologiska utvärderingen av undersökningen (syfte 3) används data från såväl survey- som experimentdel.

Kapitel 4 Beskrivning av undersökningens uppläggning och genomförande

4.1 Mätperioder

I undersökningen kartlades bl a utgifter och sparande under en viss tidsperiod. I både före- och eftermätningen mättes sparande och utgifter för de trettio dagar som föregick intervjun. Den experimentella behandlingen utgjordes av kassaboksförande och pågick under trettio dagar. Detta innebär följande tidsmässiga förhållanden mellan de olika stegen i undersökningen:



Figur 4:1. De olika stegen i undersökningen

Mellan före- och eftermätningen förflöt således en period om 60 dagar.

4.2 Val av intervjupersoner

Ett flertal restriktioner gällde för valet av intervjupersoner. Dessa restriktioner var främst betingade av undersökningens begränsade resurser, som gjorde det nödvändigt att arbeta med ett tämligen litet urval. Eftersom surveydelen av undersökningen skulle analyseras med hjälp av korrelationer, skulle ett litet obundet slumpmässigt urval ha inneburit stora chanser för

extremvärden hos ett fåtal intervjupersoner att påverka resultaten. Detta var möjligt att undvika genom att homogenisera urvalet.

Den viktigaste restriktion som lades på urvalet var att de som intervjuades skulle utgöra enpersonshushåll och inte dela sina normala utgifter med någon annan. Det skulle ha varit mycket komplicerat att använda flerpersonershushåll i denna undersökning där tonvikten ligger på mätning av sparande och utgifter. Om flerpersonershushåll hade använts, skulle det ha varit nödvändigt att bestämma om en eller flera av hushållsmedlemmarnas utgifter och sparande skulle mätas. Vidare skulle det ha varit svårt att relatera exempelvis olika psykologiska variabler till de beroende variablerna. Skall de psykologiska variablerna mätas för en eller flera av hushållsmedlemmarna? Skall de aggregeras över hushållsmedlemmarna? Frågor av detta slag behöver naturligtvis lösas vid ett fortsatt studium av hushålls sparande och utgifter, men för denna undersöknings syften var det fullt tillräckligt att använda enpersonshushåll.

Vidare infördes restriktioner för följande sociodemografiska karakteristika: kön, inkomst, arbetsstatus, ålder och utbildning. Intervjupersonerna skulle ha en taxerad inkomst för 1969 mellan 16 000 och 20 000 kronor och de skulle ha haft heltidsarbete från och med 1969, vilket också skulle pågå under undersökningens genomförande. De skulle vara mellan 24 och 28 år gamla och ingen av de intervjuade skulle ha akademiska betyg från universitet eller högskola. Slutligen användes enbart kvinnliga intervjupersoner.

4.3 Mätinstrumentens utformning

4.3.1 Frågeformulären

I bilaga 1 redovisas hela det frågeformulär som användes i undersökningens föremätning. Där anges också vilka frågor som också ställdes i den andra intervjuvägen. Intervjuformuläret för den andra intervjuvägen konstruerades enligt samma principer som formuläret för den första intervjuvägen, varför endast detta formulär behöver kommenteras särskilt. I detta avsnitt beskrivs endast den tekniska uppbyggnaden av frågeformulären.

Frågeformulären är uppdelade i två huvudavsnitt. Den första delen består av frågor som gäller attityder och personlighetsdrag, medan den andra delen främst består av frågor som rör sparande och utgifter.

Frågorna 1-138 utgjorde attityddelen i undersökningen. Som synes användes så gott som uteslutande frågor med givna svarsalternativ. När intervjuaren ställde en fråga var han instruerad att dels läsa upp hela frågan, dels läsa upp samtliga svarsalternativ som hörde till frågan. Till attityddelen hör tre separata attitydskolor - A, B och C. När intervjupersonerna skulle besvara dessa frågor, överlämnade intervjuaren blad med frågorna samt en penna, varefter intervjupersonen fyllde i svaren själv. Intervjuaren läste dock upp instruktionerna för frågorna innan intervjupersonen fick skalan.

Vid mätningen av sparande och utgifter, vilken utgjorde största delen av resten av frågeformuläret, användes inte bundna svarsalternativ. I stället skulle intervjupersonen uppskatta hur höga utgifterna varit för respektive utgiftspost under de senaste trettio dagarna. Endast om intervjupersonen var osäker eller inte kunde avge något svar, använde sig intervjuaren av de förkodade svarsalternativ som fanns angivna vid de flesta av utgiftsfrågorna.

Eftersom det kunde antas att attitydfrågorna skulle vara mindre känsliga lades dessa först. Detta gav intervjupersonen möjlighet att bekanta sig med intervjuaren innan de mer känsliga delarna av formuläret behandlades.

4.3.2 Den experimentella behandlingen

De som tillhörde experimentgruppen skulle föra kassabok under en period av trettio dagar efter intervjudagen. Detta gick till så att intervjupersonen fick fyra kassaböcker som gällde sju dagars bokförande och en kassabok som gällde två dagar. I bilaga 2 redovisas en sjudagarskassabok. För att förenkla användningen av kassaboken angavs de utgifts- och inkomstposter, som bedömdes vara vanligast förekommande. På det första bladet i kassaboken fyllde intervjupersonen i sina utgifter, på det andra bladet fanns det plats att fylla i dels sådana utgifter som inte specificerats på sidan 1 och dels inkomster under perioden samt förmögenhet vid början och slutet av varje sjudagarsperiod. Inter-

vjupersonen instruerades vidare att efter varje sjudagarsperiod beräkna hur stor varje utgiftspost varit under veckan. Genom detta förfarande gavs den som förde kassabok goda möjligheter att få information om hur hennes utgifter fördelade sig på olika poster.

4.4 Undersökningens genomförande

4.4.1 Intervjuerna

Under december månad 1970 och januari 1971 anställdes 19 intervjuare. Den 28 januari hölls intervjuarutbildning, varefter intervjuarna fick utföra provintervjuer.

Med utgångspunkt från de kriterier på intervjupersonerna, som anges i avsnitt 4.2 köptes ett slumpmässigt urval av intervjupersoner från Statistiska Centralbyrån. Eftersom flera av kriterierna inte ingår i Statistiska Centralbyråns register och/eller inte är offentliga, var det inte möjligt att få ett urval, som stämde in på samtliga kriterier som hade specificerats. De kriterier som finns i registret är födelseår, civilstånd, taxerad inkomst samt kön.

På grundval av dessa kriterier drogs 616 personer slumpmässigt från Statistiska Centralbyråns register över personer boende i Stockholms stad. Målet för undersökningen var att få cirka 200-225 användbara intervjuer. Eftersom ett antal kriterier saknades i registren, blev det nödvändigt att översampla; intervjupersoner som inte "stämde in" med avseende på de kriterier som hade ställts upp, dvs ej tillhörde populationen, skulle efter kontroll avföras från urvalet. 250 personer slumpades från de 616 med hjälp av slumpstalstabell och till dessa personer skickades introduktionsbrev. Med slumpstalstabellens hjälp fördelades dessa personer också på experiment och kontrollgrupp.

För att ta reda på om de intervjupersoner som framlumpats "stämde in" på uppställda kriterier, fick frågor i samband med den första kontakten med intervjupersonen ställas om de övriga kriterierna. De personer, som inte "stämde in" med avseende på samtliga kriterier, exkluderades från undersökningen.

Den 20 februari 1971 påbörjades den första intervjuvägen, vilken avslutades i slutet av mars.

Vid de första kontakterna med intervjupersonerna visade det sig att många föll bort ur undersökningen, eftersom de inte "stämde in" med avseende på de uppställda kriterierna. Den vanligaste anledningen till att intervjupersonerna föll bort var att de delade hushåll med någon. Vidare uppstod vissa problem av den anledningen att åtskilliga av intervjupersonerna saknade telefon, eller - om de hade telefon - aldrig var hemma när intervjuaren ringde. I sådana fall gjordes personliga besök för att försöka boka in intervjupersonerna till en intervju. Trots att intervjuarna besökte vissa adresser tre gånger, fanns det intervjupersoner som ändå inte var möjliga att få kontakt med.

Av dessa skäl blev det senare nödvändigt att skicka ut brev till samtliga 616 personer. Trots att hela urvalet användes, visade det sig emellertid inte vara möjligt att få tag på tillräckligt många intervjupersoner som inte delade hushåll med någon. Av detta skäl måste vissa ändringar i undersökningens uppläggning göras; det blev nödvändigt att också låta sådana intervjupersoner, som bodde hemma hos föräldrar, ingå i undersökningen. Av kostnads- och tids-skäl var det ej möjligt att anskaffa ytterligare urval från Statistiska Centralbyrån.

Intervjuväg 2 påbörjades den 20 april och avslutades i mitten av juni. Något introduktionsbrev skickades ej före den andra intervjun. En översikt över fördelningen på experiment- respektive kontrollgrupp i väg 1 och 2 ges i kapitel 7.

Till dem som intervjuades betalades 15 kr i ersättning per intervju.

4.4.2 Den experimentella behandlingen

Intervjupersonerna i föremätningen fördelades slumpmässigt på experiment- respektive kontrollgrupp. När intervjuaren hade avslutat intervjun med en person tillhörande experimentgruppen, tillfrågades vederbörande om hon var villig att föra kassabok under trettio dagar. Om intervjupersonen gick med på detta, överlämnades fem kassaboksformulär (se bilaga 2). Fyra av dessa var identiskt lika och gällde registrering av utgifter och inkomster för sjudagarsperioder. Det femte gällde en tvådagarsperiod. Intervjupersonen instruerades att påbörja kassaboken dagen efter intervjun. Hon skulle vidare föra kassaboken under fyra perioder, dvs tre sjudagarsperioder och en nio-dagarsperiod; alltså totalt trettio dagar. När hon hade fört kassabok under en period, ombads hon skicka in sin kassabok. För varje period under vilken

kassabok fördes, gavs tio kronor i ersättning. En kopia togs av kassaboken och behölls på EFI; originalet skickades tillbaka till intervjupersonen.

Vissa av dem som tillhörde experimentgruppen skickade ej in några kassaböcker. Dessa kontaktades av en intervjuare, som bad dem att börja föra kassabok. (Se vidare avsnitt 7.3.1.)

4.5 Bortfallsredovisning av föremätningen

616 personer slumpades fram från Statistiska Centralbyråns register. Ett stort antal av dessa personer bortföll ur undersökningen, dels på grund av att kontakt aldrig erhöles med dem (trots ett flertal besök på adressen), dels på grund av att de inte stämde in med avseende på de kriterier som ställts upp, vilket medförde att åtskilliga inte tillhörde undersökningspopulationen.

Av de 616 intervjupersoner som erhöles från Statistiska Centralbyrån bortföll 31 omedelbart genom att de hade avflyttat från Stockholm. 585 intervjupersoner fördelades på intervjuarna. (Tabell 4:1.)

Ett relativt stort antal personer vägrade delta i undersökningen. Effekten av den bostadsräkning som företogs under hösten 1970 kunde tydligt avläsas. Många intervjupersoner var misstänksamma mot intervjuundersökningar och särskilt undersökningar rörande deras ekonomi.

Bortfall av personer som tillhörde populationen:

Sjuka	5
Vägrade	<u>32</u>
Summa	37

Återstår antal intervjuade i föremätningen: 178.

Som tidigare angivits, blev det nödvändigt att inkludera intervjupersoner som bodde hemma hos sina föräldrar. 17 av de 178 eller 9,6 procent av de intervjuade i föremätningen bodde hemma hos sina föräldrar.

Tabell 4:1. Bortfall i föremätningen

Ursprungligt antal intervjupersoner	585
Tillhörde ej populationen:	
Ej arbetat heltid	68
Akademiska betyg	15
Bor ihop med annan person och delar utgifter	137
Hade barn	1
Dövstum	1
Kunde ej svenska	1
Manlig intervjuperson	1
Avliden	<u>1</u>
Summa	225
Återstår i det faktiska urvalet	360
Intervjupersoner där det aldrig kunde konstateras huvuvida personen tillhörde populationen:	
Bortrest	27
Avflyttat, adress okänd	44
Aldrig kontakt ¹⁾	<u>74</u>
Summa	145
Återstår	215

1) Det var således relativt många intervjupersoner som inte nåddes. Detta är förmodligen en relativt hög siffra för kategorin "aldrig kontakt" i denna undersökning jämfört med andra undersökningar.

Att siffran är hög i denna intervjuundersökning torde bero på att den kategori individer som användes är mycket speciell. Förmodligen är unga ogifta kvinnor i 20-30-årsåldern en betydligt rörligare kategori än vad som är fallet för befolkningen i dess helhet. Det bör också framhållas att adresserna var de mest aktuella som överhuvud taget var möjliga att få; de togs från det register dit flyttningsanmälningarna går allra först.

4.5.1 Beräkning av bortfallsprocent

Det är svårt att ange någon exakt bortfallsprocent eftersom det inte gick att konstatera huruvida de 145 personer, som aldrig nåddes, tillhörde populationen. Vissa av dessa tillhörde med säkerhet inte populationen, men hur många som ej gjorde det, är det omöjligt att uttala sig om. Nedan görs beräkningar av bortfallsprocenten, om det antas att hälften av de 145 tillhörde populationen, att alla tillhörde populationen, respektive att inga tillhörde populationen.

Tabell 4:2.

Antagande	Bortfalls- procent
Ingen tillhörde populationen	17
Hälften tillhörde popula- tionen	38
Alla tillhörde populationen	51

Om det antas att det mest realistiska antagandet är mittenalternativet (drygt hälften av de faktiskt kontaktade visade sig ej tillhöra populationen), så är bortfallsprocenten hög. Den är så pass hög att urvalet måste betraktas som ett tillfällighetsurval. Huruvida de som bortfallit skiljer sig i väsentlig utsträckning från de faktiskt intervjuade är naturligtvis omöjligt att säga. Bortfallet liknar givetvis de intervjuade i en rad avseenden eftersom många variabler i stort sett hållits konstanta redan vid urvalsdragningen: kön, ålder, inkomst m m.

Kapitel 5 Genomgång av de variabler som ingår i undersökningen

I detta avsnitt görs en genomgång av de variabler som ingår i de olika mätningarna. Variablerna redovisas klassificerade enligt S-O-R-modellen.

Motivet för att mäta en viss variabel är avhängigt av undersökningens syften, men samtliga tre syften är givetvis inte relevanta för alla variabler. Därför anges när ett samband förutsätts med de variabler som ingår under respektive syfte. För de variabler som medtagits i båda mätningarna anges huruvida det kunde förväntas att de skulle förändras på grund av den experimentella behandlingen.

Ordet förväntning används i stället för hypotes och det måste åter framhållas att undersökningen är hypotessökande. De flesta av variablerna har aldrig tidigare prövats mot de variabler som ingår under de olika syftena. Av denna anledning görs en summering av den teori som respektive variabel hämtats ifrån. Detta gäller särskilt för organismvariablerna.

Slutligen anges vilka frågor som mätte respektive variabel.

5.1 Summering av frågor

Åtskilliga variabler har bildats genom summering av enskilda frågor. Dels har frågor rörande utgifter och inkomster summerats, dels har index bildats. För de variabler som bildades genom indexering anges reliabilitetskoefficienter. Innan genomgången av variabler görs, skall principerna för sådana summeringar

av frågor anges. I det metodologiska avsnittet av undersökningen görs en metodinriktad utvärdering av indexbildningen.

5.1.1 Principer för summering av inkomster, utgifter och sparande

Summeringen av dessa frågor har främst baserats på posternas logiska samhörighet. Några exempel: fasta utgifter, inkomster samt olika former av sparande har var för sig slagits ihop. Denna princip har gällt också vid sammanslagningen av olika undergrupper av rörliga utgifter. Där har emellertid ytterligare en princip gällt. Rörliga utgifter, där ett stort antal av de intervjuade haft en notering större än noll och variabeln har ett högt medeltal, har behållits som enskilda variabler. Variabler, som haft relativt få noteringar större än noll eller låga medeltal, har däremot slagits ihop. I bilaga 3 visas vilka rörliga utgifter som summerats och av rubrikerna framgår vilken princip som tillämpats.¹⁾

5.1.2 Principer för bildande av index

För ett flertal av de variabler som mättes med hjälp av frågor med fasta svarsalternativ, har index bildats. Fördelen med att bilda index av flera enskilda frågor, som används för att mäta ett visst fenomen, är att indexet - om vissa villkor gäller - får högre reliabilitet än enstaka frågor. Två problem föreligger vid bildning av index. Det första gäller vilka frågor som skall ingå i indexet, det andra gäller vikterna på de frågor som skall ingå i indexet.

För att bestämma vilka frågor som skall ingå i ett index har använts en metod, som beskrivs av McKennell (1970). Metoden grundar sig på analys av matrisen för interkorrelationerna mellan frågor, som à priori bör ingå i indexet, och på beräkningar av reliabilitetskoefficienter. På grundval av interkorrelationsmatrisen för de enskilda frågorna kan med hjälp av McQuitty's "Elementary

1) I bilaga 3 redovisas deskriptiv statistik för dessa variabler. Det bör särskilt observeras att det föreligger stora skillnader vad avser omfånget av olika i ett summationsvärde ingående delposter.

linkage analysis" (McQuitty, 1957) de frågor som "hör ihop" föras samman; kluster av frågorna bildas. För dessa kluster beräknas reliabilitetskoefficienten "alfa", som avspeglar den förväntade korrelationen mellan ett index (dvs en summering av de frågor som ingår i klustret) och en alternativ utformning av indexet med samma antal frågor. Kvadratroten ur alfa är den skattade korrelationen mellan indexet och ett motsvarande index, som inte innehåller några mätfel. (Nunnally, 1967, sid 196). Reliabilitetskoefficientens storlek är direkt beroende av antalet frågor i indexet och den genomsnittliga interkorrelationen mellan de frågor som ingår i indexet. Under förutsättning att frågorna är positivt korrelerade, ökar "alfa" i de flesta fall ju fler frågor som tas med i indexet och ju högre interkorrelationen är mellan frågorna i indexet. Konfidensintervallet för reliabilitetskoefficienten minskar emellertid ju fler frågor som ingår i indexet, varför det är av vikt att få med ett tämligen stort antal frågor även om "alfa" skulle sjunka något.

Eftersom den högsta möjliga korrelationen mellan två variabler begränsas av variablernas reliabilitet, är det viktigt att få så hög reliabilitet som möjligt. Huruvida en fråga skall medtagas i ett index avgörs genom att man studerar vad som händer med reliabilitetskoefficienten när den tas med. Sjunker "alfa" mycket, bör frågan ej tas med. Vidare: om reliabilitetskoefficienten för ett antal frågor som bildar ett kluster blir alltför låg, är det ej meningsfullt att slå ihop frågorna till ett index.

Den formel, som här använts för att beräkna alfa-koefficienten grundar sig på en förenklad version av Cronbach's formel för "coefficient alpha" (Cronbach, 1951). Den formel som använts, anges av McKennell (1970) och ger i det närmaste samma resultat som Cronbach's formel, när den tillämpas på frågor i ett relativt homogent kluster. Fördelen med att använda formeln är att den är snabb och enkel. Ett alternativ till den typ av klusteranalys som här gjorts är att göra en faktoranalys. Med hänsyn till klusteranalysens snabbhet och likheten mellan en faktoranalys och en klusteranalys övervägdes inte detta alternativ.

Det andra problemet ovan gällde hur de frågor som skall ingå i indexet bör vägas ihop. I "Inkomstundersökningen" bildades flera index av frågor med ett mycket varierande antal skalsteg. I sådana fall kan olika frågor få avsevärt

olika vikt i indexet. Genom att standardisera de olika frågorna (transformering till z-fördelning) korrigerades i viss mån för detta. I denna undersökning innehåller de allra flesta indexen frågor med ett lika stort antal skalsteg (5), varför någon vägning av detta skäl inte var nödvändig. Nunnally (1967) anger ytterligare två skäl för att väga: dels när vägning ger avsevärt annorlunda resultat än icke vägda summeringar, dels när reliabiliteten i indexet ökar starkt med hjälp av vägning. Nunnally konstaterar emellertid att vägda och ovägda summor i de flesta fall korrelerar mycket starkt och att reliabiliteten sällan ökar i någon större utsträckning genom vägning. Av dessa skäl bildades indexen i denna undersökning genom en enkel addering av de olika frågorna. På grund av olikheter i spridningarna ingår de i viss mån med olika vikt i indexen.¹⁾

5.2 Responsvariabler

5.2.1 Sparande

5.2.1.1 Tidigare undersökningar av sparande

I detta avsnitt redogörs för tidigare undersökningar av sparande. Genomgången bygger i stor utsträckning på Ölander och Seipel (1970).

Genomgången av tidigare forskning är kortfattad. Detta beror på att det föreligger ytterst få undersökningar av sparande med sådana synsätt och undersökningsmetoder, som denna undersökning arbetar med. Majoriteten av undersökningar har använt ekonomiska förklaringsfaktorer, medan psykologiska variablers inverkan på sparande har prövats i mycket liten utsträckning.

Inkomstens samband med sparande. Många ekonomiska teorier använder inkomsten som den viktigaste förklaringsfaktorn till variationer i sparande mellan individer och över tiden.

Tre hypoteser rörande inkomstens inverkan på sparande har framlagts och i viss utsträckning också prövats empiriskt. Dessa är benämnda "den absoluta inkomst-

1) I bilaga 4 redovisas de interkorrelationsmatriser som indexen grundar sig på. I dessa matriser visas också de "kluster" som uppkom vid klusteranalysen.

hypotesen", "den relativa inkomsthypotesen" samt "den permanenta inkomsthypotesen". Dessa teorier har främst prövats med hjälp av tidsserieanalys av aggregerad inkomst, konsumtion och sparande. Individdata har sällan använts.

Den absoluta inkomsthypotesen antar att det föreligger ett högt samband mellan den absoluta nivån på inkomsten och sparande (mätt som kvoten mellan aggregerat sparande och aggregerad inkomst). Detta samband har också konstaterats i åtskilliga studier (Hamburger, 1955; Klein, 1951; Kuznets, 1946 och 1952 samt Goldschmidt, 1955). Vid given inkomst kan emellertid denna teori inte förklara skillnader i sparande mellan individer, vilket de två senare i princip kan göra.

Den permanenta inkomsthypotesen bygger på att sparande och konsumtion påverkas av individens förväntningar vad gäller framtida inkomster. Några definitiva slutsatser om denna hypotes gäller eller ej, har emellertid inte kunnat nås, trots att en stor mängd data, främst på aggregerad nivå, har samlats in för att testa den (Friedman, 1957; Modigliani & Brumberg, 1954 samt Modigliani & Ando, 1960).

Den relativa inkomsthypotesen anger att sparkvoten bestäms av individens relativa position på inkomstskalan i det samhälle han lever. Duesenberry (1949) omformulerade denna hypotes och menade att sparkvoten är en funktion av kvoten mellan individens nuvarande inkomst och den högsta inkomst som individen uppnått under tidigare delar av sitt liv. Vissa data som bekräftar hypotesen föreligger (se vidare Ferber, 1962 och Guthrie, 1963).

Förmögenheten har också använts som oberoende variabel för att förklara sparande. Ferber (1962) och Suits (1963) visar bl a att förmögenhetens inverkan på individens sparande påverkas av individens inkomst.

Sociodemografiska variabler och sparande. Individens livscykel har visat sig påverka utgifter och sparande. När man bildar familj och skaffar sig barn, tenderar sparandet att vara lågt. Därefter stiger det upp till 50-55 års ålder för att sedan sjunka. Hamilton (1965) och Scherhorn & Fricke (1961) har visat att det föreligger skillnader mellan arbetarklass och medelklass i utnyttjandet

av ekonomiska resurser, särskilt vad gäller förmåga att investera pengar.

Preferenser för sparande. Wallberg (1963) frågade år 1957 ett urval individer: "Om Ni tänker på hushåll i allmänhet, anser Ni att de flesta bör söka spara en del av sin inkomst?" 76,1 procent svarade positivt medan endast 7,6 procent gav ett negativt svar. I ytterligare en studie av Wallberg framkom liknande resultat (Wallberg, 1966). Utifrån dessa studier kan slutsatsen dras att en klar majoritet i Sverige då ansåg att det var viktigt att spara pengar och att sparande var ett viktigt mål i sig. Svaren på frågan relaterades emellertid inte till faktiskt sparande.

Zweig (1962) fann bland engelska arbetare att positiva attityder till sparande var mycket vanliga, och att de som inte sparade beklagade detta.

Om en majoritet av befolkningen anser det vara viktigt att spara, men endast en del av dem uppnår detta mål, blir det av intresse att utröna huruvida det finns medel som individen själv kan använda för att uppnå detta mål.

Personlighetsdrag och sparande. Boulding (1960) fann att individer som karakteriserades av "achievement-orientation" sparade mer än de som var "säkerhetsinriktade". Morgan (1964) visade att ett index över "achievement motivation" korrelerade med sparande mätt som hushållets avkastning på kapital. Morgan (1962) fann vidare att ett index över känsla att kunna planera i förväg korrelerade relativt starkt med hur mycket individen sparade.

Sparande i "Inkomstundersökningen". I "Inkomstundersökningen" studerades sparande och det visade sig att ett index som mätte planeringsbeteende korrelerade signifikant positivt med sparande. Vidare sparade de som hade lätt att få sin lön att räcka till mer än de som ansåg att de hade svårt att få sin lön att räcka till. Även ett index som mätte attityden till sparande korrelerade signifikant positivt med ett index för sparande.

5.2.1.2 Resonerande avsnitt om tänkbara förklaringsfaktorer till sparande

I detta avsnitt anges några områden som det ansågs vara viktigt att täcka in vid studiet av sparande. Detta görs för att läsaren skall få en uppfattning om hur sökandet efter och valet av förklaringsfaktorer till sparande har styrts.

Inkomst, utgifter och sparande. Sparande sker genom att individen avstår från att använda hela sin inkomst till konsumtion under en löneperiod. Inkomstens nivå utgör den absoluta gränsen för hur mycket som kan sparas under en sådan period. Vissa utgifter kan emellertid anses vara fasta (exempelvis hyra) och sådana i det närmaste helt opåverkbara utgifter utgör ytterligare en restriktion för hur mycket som är möjligt att spara. Inkomsten minus fasta utgifter utgör de disponibla medel individen har till sitt förfogande under löneperioden och som kan användas till konsumtion och till sparande. De disponibla medlen utgör den ram inom vilken individen har möjlighet att fatta beslut om hur mycket som skall användas till konsumtion respektive sparande.

Detta ger en potentiell förklaringsfaktor till sparande: disponibla medel. Denna stimulusvariabel bör hypotetiskt ha ett positivt samband med sparande mätt i absoluta tal.

Rörliga utgifter bör ha ett negativt samband med sparande, men de kan knappast à priori kallas för förklaringsvariabler. Huruvida rörliga utgifter bestäms före eller efter sparandet kan endast avgöras empiriskt.

Sparande, utgifter och mål. Både sparande och användning av inkomsten till rörliga utgifter ses i denna avhandling som målinriktade aktiviteter. Skillnaden mellan dessa aktiviteter i målhänseende kan sägas vara att sparande i stor utsträckning är förknippat med uppnåendet av långsiktiga mål medan rörliga utgifter oftast är förknippade med kortsiktig måluppfyllelse. Användning av inkomsten för kortsiktig konsumtion minskar således möjligheterna att uppnå de mål som kan vara förknippade med sparande. Den som omfattar något eller några av de långsiktiga mål som hänger samman med sparande, kan antas ha en positiv inställning eller attityd till aktiviteten sparande. (Mål som förknippas med sparande kan vara exempelvis olika former av konsumtionsmål som inte är möjliga att uppnå med inkomsten under löneperioden, skydd mot oväntade privat-ekonomiska händelser som dödsfall, arbetslöshet, trygghetsmål etc). Inställningen till sparande bör ha ett positivt samband med sparande.

Psykologiska förklaringsfaktorer till sparande. Eftersom sparande är förknippat med uppnåendet av mål, som ligger längre fram i tiden, är det tänkbart

att den som sparar generellt har en starkare framtidsinriktning än den person som inte sparar.

I sin dagliga tillvaro utsätts individen ofta för en stor mängd stimuli som manar till konsumtion: via reklam och impulser från vänner och bekanta. För att spara krävs det således förmåga att motstå impulser. Ytterligare en variabeltyp att penetrera blir därför förmåga att motstå impulser eller grad av impulsivitet.

Sparande leder till en ökning av individens resurser och kan på detta sätt sägas leda till ökad handlingsfrihet. Att spara kan utgöra ett medel till ökad kontroll över tillvaron. Därför är det av intresse att studera huruvida individer som upplever sig kunna få kontroll över sin tillvaro och som anser sig kunna påverka den också sparar i större utsträckning än de som inte anser sig kunna få det.

Inställningen till konsumtion torde vara ytterligare ett område som måste studeras. Det är möjligt att individer som har en mycket positiv inställning till vissa former av konsumtion sparar i mindre utsträckning än de som har en mindre positiv inställning. Det är emellertid svårt att bestämt säga vilken riktning detta samband bör ha.

Det kan sägas att det ofta kan vara svårt för en individ att spara pengar på grund av den myckna köpstimulans som individen utsätts för, låg inkomst och att många behov måste tillfredsställas omedelbart. Av denna anledning är det möjligt att den som har en positiv inställning till sparande också har en positiv inställning till och utför aktiviteter som underlättar sparande, exempelvis planering och kassaboksförande, och därigenom skaffar sig kunskap om vad de gör med sina pengar.

5.2.1.3 Operationalisering och sparande

Vad skall räknas som sparande? Sparande brukar definieras som skillnaden mellan den behållna förmögenheten vid två punkter i tiden (Ölander & Seipel, 1970). Denna skillnad är möjligt att beräkna på i princip två olika sätt. Det ena

sättet är att utgå från utgifts- och inkomstströmmar över en given period och ta skillnaden mellan utgifter och inkomster. Det andra sättet är att mäta behållen förmögenhet vid två tidpunkter och ta skillnaden mellan dessa storheter. Detta kan synas tämligen oproblematiskt, men flera problem är förknippade med dessa beräkningar. Vilka komponenter som skall ingå i begreppet sparande måste också avgöras med utgångspunkt från det syfte som föreligger med en studie. Två problemområden har varit särskilt aktuella för denna studie. Det gäller dels behandlingen av avbetalningar, dels behandlingen av konsumentkapitalvaror. Dessa båda problemområden är dessutom delvis förknippade med varandra.

Bokföringsmässigt bör avbetalningar räknas som en ökning av förmögenheten och de bör inte dras från inkomsten vid en beräkning av sparande som skillnaden mellan inkomst och utgifter. Avbetalningar kan emellertid också ses som fasta utgifter. De är svåra att påverka och de lägger en restriktion på handlingsfriheten vad gäller användningen av inkomsten. Det torde vidare vara en klar skillnad mellan att konsumera genom att låna pengar och spara i efterhand respektive att i förväg spara för konsumtion. I tyska studier har sparande ibland uppdelats i Ansparen och Absparen. Ansparen innebär ökning av tillgångar (förmögenhet), medan Absparen innebär minskning av skulder. Dessa olika klassificeringar av sparande har bl a visat sig ha helt olika samband med inkomst, vilket enligt Scherhorn & Fricke (1961) tyder på att de utgör två helt olika typer av fenomen. Det har också visat sig i studier gjorda av Katona & Miller (1953), Katona (1964) och Blume (1961) att många former av sparande som teoretiskt utgör sparande, av respondenter i intervjuundersökningar inte anses utgöra sparande. Så anses sällan livförsäkringar, betalning av lån på fastigheter och andra skulder som sparande. Inköp av konsumentkapitalvaror anses inte heller som sparande. Detta är viktigt att ta fasta på i en studie där ett mål är att studera psykologiska variablers relation till sparande. Om sparande beräknas enbart utifrån en teknisk definition, som kanske inte alls stämmer överens med respondenternas upplevelse av vad som är sparande, är det inte troligt att meningsfulla samband mellan sparande och dessa typer av oberoende variabler erhålls. Avbetalningar på skulder betraktas i den föreliggande studien som fasta utgifter.

Som nämnts ovan finns det också studier som tyder på att intervjupersoner anser att inköp av konsumentkapitalvaror utgör utgifter. Tekniskt bör ej hela utgiften för inköp av en konsumentkapitalvara räknas som omedelbar utgift utan bör periodiceras. I denna undersökning räknas den del av inköpet som betalas kontant under perioden som rörlig utgift medan avbetalningar betraktas som fasta utgifter. Vanligt vid inköp av konsumentkapitalvaror är att individen betalar en tämligen stor summa kontant och resten på avbetalning. Detta kan anses avspegla värdeminskningen för en konsumentkapitalvara. Den brukar ofta kunna beskrivas som en degressiv funktion med den största värdeminskningen i början.

Avbetalningar på fastigheter räknas däremot som sparande.

Över vilken tidsperiod skall sparande mätas? Vid beräkning av sparande över en viss tidsperiod uppstår också problemet att välja tidsperiodens längd. I nationalräkenskaperna beräknas sparande vanligen över ett kalenderår. Vilken tidslängd som skall anses vara naturlig är emellertid svårt att säga och måste grunda sig på det syfte som föreligger för undersökningen. Vid försök att förklara skillnader i sparande mellan individer är intresset främst att komma åt över tiden stabila skillnader i sparande. Målet är att mätinstrumentet för sparande skall avspegla en individs genomsnittliga sparande över en lång tidsperiod, detta under förutsättning att det verkligen föreligger stabila skillnader i sparande mellan individer under längre perioder.

Den kortaste period som är meningsfull att använda är perioden mellan två löneutbetalningar. Mätning av sparande för kortare perioder leder till att alla individer uppvisar negativt sparande. Korta perioder för mätning av sparande kan också innebära att slumpfaktorer kan inverka starkt på sparandet. Under en kort period kan individen ha ovanligt stora utgifter eller ovanligt stor eller liten inkomst, och då visar inte måttet hur mycket individen brukar spara. Även tämligen långa perioder kan lida av dessa svagheter. Individen kan ha haft ovanligt stora inkomster eller utgifter under en sådan period och således behöver inte heller en längre period ge ett relevant mått på hur mycket individen brukar spara. Beroende på syftet med undersökningen kan det vara

intressant att beräkna sparande över både kortare och längre perioder i tiden, men det kan konstateras att vilken tidsperiod som än väljs, kan den alltid ha nackdelen att den kanske inte ger individernas typiska eller genomsnittliga sparande.

Ett sätt att lösa problemet med tidsperiodens längd är att konstruera mätinstrument för sparande som gäller regelbundenheter i sparande och genomsnittligt sparande. Mått på regelbundenhet bör avspegla skillnader i sparvanor under längre perioder. Ur psykologisk synvinkel är det betydligt intressantare att studera sparvanor under längre perioder, även om det av andra skäl kan vara av intresse att studera fluktuationer i sparande och orsaker bakom dessa fluktuationer.

Vägda eller ovägda mått på sparande? När sparande mäts som förändring i förmögenheten, är det möjligt att använda både den absoluta förändringen eller olika former av vägningar som beroende variabler. Den vanligaste formen av ett vägt mått på sparande är att räkna ut den absoluta förändringen i förmögenheten under perioden, och dividera denna med inkomsten. I detta fall blir den beroende variabeln sparandets procentuella andel av inkomsten. Inom nationalekonomin brukar man arbeta med detta begrepp och kallar det då för sparkvoten. Ett problem med ett sådant mått, använt på individnivå, är att individer som inte haft någon inkomst under perioden utan enbart utgifter (finansierade med förmögenheten) kommer att få en oändligt stor negativ sparkvot. Även de fall där individen har utgifter som är större än inkomsten leder till svårtydbara resultat eftersom det är möjligt att få negativa sparkvoter som är större än ett (Ölander & Seipel, 1970). Detta innebär att det i korrelationsstudier är besvärligt att använda sådana vägda mått. Ett annat sätt är att konstanthålla inkomstens inverkan på sparande, vilket också görs i denna studie.

Utformning av måtten på sparandets omfång. Två huvudtyper av variabler vad gäller individernas sparande används. Dels variabler som grundar sig på förändringar i förmögenheten över en period i tiden, dels sådana som söker uppskatta regelbundenhet i sparandet och resultatet av sparande över längre perioder. Det första måttet baserar sig på skillnaden mellan totalinkomsten för mätperioden och totala utgifter under mätperioden (en månad). Detta mått benämns i det följande kalkylerad förmögenhetsförändring. Det andra måttet erhöles genom att skillnaden i förmögenhet vid början respektive slutet av mät-

perioden beräknades. Detta mått benämns i det följande förmögenhetsförändring. I bilaga 3 redovisas vilka frågor som dessa variabler bildats av. Perioden för dessa mått på sparandets omfång kan synas väl kort men dikteras av hänsyn till experimentet. Ytterligare två mått på förändringar i förmögenhet används. Det ena gällde hur mycket förmögenheten förändrats under det senaste kalenderåret (fråga 242), och det andra måttet hur mycket förmögenheten förändrats under den senaste kalendermånaden (fråga 243).

Följande mått på regelbundenhet i sparande användes. En variabel innefattade två frågor där den ena gällde hur mycket man sparade i genomsnitt per månad (fråga 118), och den andra hur ofta man brukade spara (fråga 119). En annan fråga gällde hur mycket intervjupersonen i genomsnitt brukade ha kvar av sin lön dagen före nästa lön (fråga 248), och en gällde deltagande i institutionellt sparande som lönsparande, bostadssparande eller liknande (fråga 241). Slutligen användes som beroende variabler hur mycket pengar individen hade på banken i början respektive slutet av intervjuperioden (frågorna 244 och 245). Dessa variabler visar på resultatet av sparandet över längre perioder i tiden. Det kan dock vara så att förmögenheten erhållits i arv eller gåva. Av denna anledning ställdes en kontrollfråga om detta (fråga 246).

Fråga 118 och 119 slogs ihop till ett index benämnt index sparbeteende. Detta index fick reliabiliteten 0,75.

Samtliga mått på sparande ingick i den andra intervjuvågen utom index sparbeteende.

5.2.2 Rörliga utgifter

Utgifter penetrerades noggrant i undersökningen. Utgifterna delades upp i en fast och en rörlig del. Som fasta utgifter definieras sådana utgifter som kan antagas vara svåra att påverka på kort sikt; det är inte möjligt för individen att besluta sig för dessa utgifter under en given löneperiod. Rörliga utgifter är följaktligen utgifter som individen har möjlighet att påverka och fatta beslut om under löneperioden.

Flera skäl förelåg för en noggrann genomgång och utredning av de rörliga utgifterna. För det första används de för att beräkna kalkylerad förmögenhetsförändring. Det var också möjligt att de kunde förändras på grund av den experimentella behandlingen. Vissa undergrupper av rörliga utgifter kunde också korrelera starkare med sparande än andra och de som sparar skulle kunna uppvisa andra utgiftsmönster än de som ej sparar. Sådana olikheter kunde i så fall tyda på skillnader i utgiftsvanor mellan den som sparar i stor utsträckning jämfört med den som sparar i mindre utsträckning.

Vid mätning av utgifter i en intervjuundersökning är det nödvändigt att göra ett urval av utgifter. Att be intervjupersonen räkna upp utgifterna under de senaste trettio dagarna torde inte vara möjligt. Minnesfelen skulle med all säkerhet bli stora. Därför användes en form av hjälpt erinring genom att ett urval av utgifter specificerades. Urvalet av utgifter bestämdes av karakteristika hos undersökningsgruppen samt av hur mycket tid som fanns till förfogande i intervjun. Urvalet av utgiftsfrågor baseras dels på de frågor som användes i "Inkomstundersökningen", dels på de utgiftskategorier som Statistiska Centralbyrån anger i en PM om hushållsbudgetundersökningar. (Statistiska meddelanden, 1971). För att täcka in de utgifter som inte frågades om ställdes på slutet av avsnittet om utgifter frågor huruvida intervjupersonen hade haft ytterligare utgifter under mätperioden.

De utgifter, som betraktas som rörliga respektive fasta, anges i bilaga 3. I denna bilaga redovisas vidare hur vissa av de rörliga utgifterna slagits ihop. Dessa frågor ställdes i båda intervjuvägarna. Frågorna 237 - 239 ställdes för att mäta huruvida utgifterna varit ovanligt höga eller låga under mätperioden. Också dessa frågor ingick i båda mätningarna.

5.2.3 Extrainskomster

För att kunna beräkna sparande var det nödvändigt att fråga om extrainskomster och inkomster från övertidsarbete under de senaste trettio dagarna. För att ytterligare penetrera detta område frågades dessutom om genomsnittliga övertids- och extrainskomster. Slutligen ombads intervjupersonen ange hur stora extrainskomsterna varit under det senaste kalenderåret.

Det var viktigt att mäta extrainkomster i båda mätningarna eftersom de kunde förändras på grund av den experimentella behandlingen.

Frågorna 259 - 275 avspeglade extrainkomster och övertidsarbete.

5.2.4 Planeringsbeteende

Planeringsbeteende ingår i undersökningen som en del av syfte 2. Det är möjligt att planeringsbeteende samvarierar positivt med sparande, så att de som planerar i större utsträckning sparar än de som ej gör det. Det var också möjligt att graden av planeringsbeteende skulle öka på grund av den experimentella behandlingen. Om de som förde kassabok i experimentgruppen fann att detta hade positiva konsekvenser, kunde både graden av kassaboksförande och andra planeringsaktiviteter förväntas öka i experimentgruppen.

5.2.4.1 Tidigare studier av planering

Tämligen många studier av planering vid köp av varor har genomförts. Dessa studier har främst rört i vilken utsträckning inköp planeras. Dels har de berört hur långt i förväg olika inköp planeras, dels i vilken utsträckning uttalade planer för köp av varor också genomförts. I dessa studier har också studerats i vilken utsträckning intervjupersonerna diskuterar inköpen i familjen, jämför olika alternativ som köp/ej köp, söker information från reklam och konsumentupplysning, jämför priser, jämför märken eller jämför kvalitet, etc.

Ferber (1954, 1955) fann att cirka två tredjedelar av köp av varaktiga varor planerades i förväg i den meningen att intervjupersonerna hade tänkt på köpet tämligen långt i förväg. Vid Statistiska Centralbyrån genomförda undersökningar visade att cirka 50 procent av genomförda bilinköp hade en kortare planeringstid än 3 månader (Romanus, 1964). Katona och Mueller (1954) fann vad gäller varaktiga varor att 30 procent av köpen var planerade flera månader i förväg. För sportskjortor fann man att 37 procent av köpen utgjordes av impulsköp. Katona och Mueller fann vidare att mycket av detta beteende utgjordes av vanor, dvs vissa individer planerade alltid inköp långt i förväg medan andra inte gjorde det.

Ferber (1955) fann att cirka 40 procent av planerna aldrig ledde till några köp. Från Statistiska Centralbyråns undersökning kan vidare utläsas att inte ens för relativt varaktiga eller dyrbara varor förefaller folk planera inköp i någon större utsträckning (Romanus, 1964). Wickström (1965) erhöill likartade resultat. Få söker vidare information i någon större utsträckning eller jämför olika märken med avseende på pris och andra egenskaper (Sandell, 1969). Inte ens vid anskaffande av bostad tycks planering i form av informationsinsamling ske i någon större utsträckning (Arndt, 1972).

I några undersökningar har emellertid vissa aspekter av planering relaterats till sparande och utgifter. Morgan et al. (1962) fann att en känsla av att kunna planera i förväg samvarierade positivt med sparande i olika inkomstgrupper. Morgan et al. (1966) använde ett index för planeringsbeteende, men detta index samvarierade inte med sparande.

Inom psykologin har planeringsbeteende studerats i mycket ringa utsträckning. Varken förmåga att planera eller attityder rörande olika planeringsaktiviteter har studerats i någon större utsträckning. Berger et al. (1957) gjorde en faktoranalytisk studie av planeringsförmåga och i den studien visade sig en lång rad primära intellektuella egenskaper vara förknippade med planering. Planeringens relation till ekonomiskt beslutsfattande studerades emellertid inte. Den studien tyder på att vissa former av intellektuell förmåga krävs för planering.

I "Inkomstundersökningen" användes ett index för planeringsbeteende, som samvarierade positivt med sparande och negativt med vissa utgifter.

5.2.4.2 Konstruktion av måttet på planeringsbeteende

I det mått på planeringsbeteende som konstruerats, mäts både den framtidsinriktade delen av planering och den del som innebär kontroll av inkomstens användning. Frågorna 11 - 14 mäter den framtidsinriktade delen av planeringen. Frågorna 10, 113 och 114 utgör de frågor som innebär kontroller av inkomstens användning. Fråga 10 avser att mäta grad av kassaboksförande. Frågorna slogs ihop till ett index med reliabiliteten 0,47.

5.3 Stimulusvariabler

5.3.1 Inkomst efter skatt

Grundlön efter skatt utgör en stimulusvariabel i undersökningen (dvs den betraktas som opåverkbar på kort sikt). Grundlön definieras som den ordinarie inkomsten. Grundlönen utgör en restriktion för hur mycket som kan konsumeras eller sparas under en given period.

Två frågor ställdes vad gäller grundlönen. Dels frågades om hur stor grundlön intervjupersonen brukade få varje gång hon fick lön (fråga 256) och dels om hur mycket hon fick ut senaste gången hon fick lön (fråga 257). Den senare frågan rör således den specifika mätperioden.

Ytterligare några inkomstfrågor ställdes. I fråga 276 specificerades ett antal möjliga inkomstalternativ för perioden; i fråga 278 togs försäljningar av ägodelar upp, och slutligen ställdes en uppsamlingsfråga rörande övriga inkomster (280). Det är naturligtvis tveksamt huruvida exempelvis inkomst från försäljningar bör räknas till stimulusvariablerna, men eftersom sådan inkomst adderas till grundinkomsten, redovisas den under denna rubrik.

Genom att slå ihop samtliga inkomstposter för mätperioden kunde variabeln "totalinkomst för perioden" bildas. I denna variabel räknas även in individers övertids- och extrainkomster för perioden. I bilaga 3 anges de frågor, som bildar variabeln totalinkomst för perioden.

Inkomstfrågorna ställdes i båda mätningarna.

5.3.2 Fasta utgifter

I bilaga 3 anges de utgifter, som i undersökningen betraktas som fasta. Kriteriet för att betrakta vissa utgifter som fasta har främst varit deras tvingande och svårpåverkade karaktär. Genom att summera de fasta utgifterna bildades ytterligare en stimulusvariabel, "summa fasta utgifter". Som i alla klassificeringar finns det ett visst drag av godtycke i uppdelningen av utgifterna i fasta och rörliga. Exempelvis är ju matutgifter av tvingande karaktär, men har i denna studie förts till de rörliga utgifterna, eftersom individen i rätt

stor utsträckning har möjligheter att besluta sig för hur höga dessa utgifter skall vara.

Dessa frågor ställdes i båda mätningarna.

5.3.3 Disponibla medel

Skillnaden mellan inkomst och fasta utgifter gav variabeln "disponibla medel". Två variabler bildades: en som gäller disponibla medel för mätperioden och en som gäller disponibla medel för en normalperiod.¹⁾ Disponibla medel för mätperioden konstruerades genom att ta skillnaden mellan totalinkomsten för perioden och summa fasta utgifter. Som tidigare nämnts, mättes också hur stora vissa inkomster och utgifter brukar vara. Dessa frågor ingår i beräkningen av variabeln disponibla medel normalt. I bilaga 3 visas hur dessa variabler bildats och anges frågenumren för de frågor som ingår. Dessa variabler mättes i både före- och eftermätningen.

5.3.4 Bostadsförhållanden

Som beskrivs i avsnitt 4.4 "Undersökningens genomförande", blev det nödvändigt att i undersökningen medta intervjupersoner som vid intervjutillfället bodde hemma hos föräldrar. Av detta skäl bildades en dikotom variabel, som avspeglar intervjupersonens bostadsförhållanden.

5.3.5 Vänner och bekanta

Fråga 105 belyser hur många personer man umgås med regelbundet. Frågan ställdes också i "Inkomstundersökningen" och samvarierade med vissa av de beroende variablerna i den undersökningen.

5.3.6 Förmögenhet i antal ägda föremål

I "Inkomstundersökningen" gjordes en mätning av antalet konsumtionsvaror av mer dyrbart slag som individen ägde. Det kan vara så att de som äger många saker inte har så stora incitament att spara, varför de visar ett mindre

1) Dessa variabler bör ej förväxlas med variabeln disponibel inkomst (bruttoinkomst - skatter) som ofta används i samhällsekonomiska studier.

5.4.1.3 Inkomstens påverkbarhet

Intervjupersonernas uppfattning om inkomstens påverkbarhet för folk i allmänhet mättes genom fråga 29. Uppfattningen om i vilken utsträckning hon ansåg att hon själv kan påverka sin inkomst mättes genom fråga 31.

Likalydande frågor ställdes i "Inkomstundersökningen". I den undersökningen låg tyngdpunkten vid inkomstens påverkbarhet och i vilken utsträckning inkomsten de facto påverkades. Det kunde möjligen tänkas att de som anser det möjligt att påverka sin inkomst också sparar och planerar i större utsträckning än de som ej tycker det.

5.4.1.4 Attityd till ökad fritid

Frågorna 54 och 55 avspeglade individens attityd till ökad fritid. Dessa frågor ställdes i "Inkomstundersökningen" och de slogs då ihop till ett index över attityd till ökad fritid. Indexet samvarierade med vissa av de beroende variablerna i den undersökningen, varför det ansågs vara värt att pröva det även i denna undersökning.

Indexet fick endast reliabiliteten 0,40. Det mättes endast i föremätningen.

5.4.1.5 Ekonomi i barndomen

Frågorna 56-58 avsåg att avspegla intervjupersonernas ekonomi i barndomen. Dessa frågor ställdes i "Inkomstundersökningen" och i denna slogs de ihop till ett index, som bl a samvarierade med planeringsbeteende.

Reliabiliteten blev 0,63.

5.4.1.6 Attityd till ägande

I "Inkomstundersökningen" fick intervjupersonerna ange hur pass nödvändigt de ansåg det vara att en familj, där man varit gifta i tio år, ägde ett antal specificerade saker i ett hem. Det kunde antas att attityder till ägande kunde samvariera negativt med exempelvis sparande. De olika skalor, som mätte attityd till ägande i "Inkomstundersökningen", slogs ihop till ett index. Detta index samvarierade positivt med flera av de rörliga utgifterna.

Med frågorna 74-85 mättes attityd till ägande. Indexet fick reliabiliteten 0,87.

5.4.1.7 Attityd till sparande

I "Inkomstundersökningen" användes ett index för attityd till sparande, som bestod av tre frågor. Två av dessa avspeglade främst graden av positiv attityd till sparande, medan den tredje frågan avspeglade förmåga att skjuta upp tillfredsställelse. Detta index samvarierade negativt med ett flertal av de rörliga utgifterna i undersökningen, och positivt med olika beroende variabler vad gällde sparandet. Indexet var vidare starkt positivt korrelerat med olika former av planering. För att kunna hålla isär sparattityderna och förmåga att skjuta upp tillfredsställelse, har dessa frågeområden delats upp i den nuvarande undersökningen. Frågor rörande förmåga att skjuta upp tillfredsställelse behandlas nu under avsnittet om personlighetsdrag.

De frågor som belyste attityd till sparande har frågenumren 115, 123, 124, 126-132 samt 138. Vidare belyste fråga 125 vad man ansåg om sparande i föräldrahemmet. Fråga 138 rörde attityden till avbetalningsköp. (Det var tänkbart att denna attityd skulle vara negativt korrelerad till attityd till sparande.)

Fråga 122 i sparavsnittet gällde om individen ansåg att man beslutar sig för att spara eller om sparandet oftast berodde på att man fått pengar över. Denna fråga ställdes i "Inkomstundersökningen", varvid de flesta av de intervjuade menade att de beslöt sig för att spara.

De flesta av attitydfrågorna rörande sparande ställdes också i den andra intervjuvägen. Dels kunde det tänkas att sparattityden påverkades av den experimentella behandlingen, dels gav upprepandet möjlighet att pröva stabiliteten i svaren vad gäller dessa frågor.

Reliabiliteten för indexet blev 0,62.

sparande än de som äger färre saker. Alternativt kan emellertid också förmögenhet i form av många ägodelar utgöra ett korrelat till hög sparbenägenhet även när det gäller pekuniära medel.

Med fråga 230 mättes denna variabel.

5.3.7 Bakgrundsvariabler

Följande s k bakgrundsvariabler ingick i undersökningen: intervjupersonens ålder, yrke (fråga 1), anställningstid (fråga 2), utbildning samt föräldrars yrke och utbildning (frågorna 285-289). Dessa frågor ingick endast i den första intervjuvågen.

5.4 Organismvariabler

I detta avsnitt sker en genomgång av de organismvariabler, som ingår i undersökningen. Organismvariablerna klassificeras i följande kategorier: attityder till olika former av beteenden, grundläggande personlighetsdrag, kunskap om inkomstens användning samt måluppfyllelsevariabler. Det bör framhållas att denna klassificering är något godtycklig (liksom många klassificeringar). Många gånger är det diskutabelt till vilken kategori en viss variabel skall hänföras. Detta gäller särskilt distinktionen mellan personlighetsdrag och attityder.

5.4.1 Attityder

Begreppet attityd (inställning) kan ges följande definition: "En individs (sociala) attityd är ett (varaktigt) mönster av reaktioner med avseende på en grupp av (sociala) föremål eller förhållanden" (Campbell, 1950). De sociala föremål eller förhållanden, som ingår i denna undersökning, är sparande, konsumtion, olika inkomstökande aktiviteter samt planering. Visavi dessa sociala förhållanden kan individen ha olika mönster av reaktioner. I denna undersökning studeras dessa reaktioner genom de intervjuades verbala utsagor om respektive företeelse.

Attityders förhållande till faktiskt beteende är en mycket omdiskuterad fråga. Många forskare hävdar att attityders förmåga att förklara faktiskt beteende är mycket lågt, medan andra ser attityder som en betydelsefull faktor för

förståelsen av beteende. (För en översikt av denna debatt, se Ölander, 1969). Författaren omfattar den senare ståndpunkten och ett av syftena med studien har varit att penetrera i vad mån attityder kan förklara olika former av ekonomiskt handlande.

Mätningen av attityder har utförts med hjälp av attitydindex; dvs summan av flera attitydfrågor har fått representera attityden gentemot något objekt i omvärlden.

5.4.1.1 Attityd till arbetet

Frågorna 3-6 var avsedda att mäta denna attityd. Frågorna motsvarar de frågor, som ingick i ett index för arbetstrivsel i "Inkomstundersökningen". Detta index samvarierade där positivt med ett index för attityd till sparande och index planeringsbeteende. Indexet fick reliabiliteten 0,63. Det ingick endast i föremätningen.

5.4.1.2 Attityder vad gäller planering och förande av kassabok

Eftersom planering spelade en central roll vid uppläggningsundersökningen var det naturligt att ta med attitydfrågor, dels rörande planering i allmänhet, dels rörande attityden till förande av kassabok. Attityder till planering mättes genom frågorna 16, 17, 19 och 20. Attityden till förande av kassabok täcktes in av frågorna 23-28.

Fråga 8 ställdes i samband med frågorna rörande planering och sökte klargöra huruvida individen gjorde impulsköp.

Det kunde tänkas att attityder till planering skulle förändras i experimentgruppen. De flesta attitydfrågorna rörande planering ställdes därför också i den andra intervjuvägen.

Tre index bildades. Ett gällde attityd till planering (reliabilitet 0,56), och ett gällde attityd till kassaboksförande (reliabilitet 0,66). Dessa båda slogs också ihop till index "totalattityd till planering" (reliabilitet 0,70).

5.4.2 Personlighetsdrag

Som tidigare nämnts, kan det vara svårt att dra en skiljelinje mellan attityder och personlighetsdrag. Skillnaden består främst i att personlighetsdragen förmodas vara fastare förankrade i personligheten än attityder. De antas vara grundlagda tidigt i individens liv och förändras mycket litet under individens fortsatta levnad.

Ytterligare ett kriterium på ett personlighetsdrag är, att det skall påverka beteendet i vitt skilda situationer, dvs en individ skall uppvisa samma typ av beteende över relativt sett olikartade situationer. Attityder kan också vara fast förankrade inom individen och grundlagda i individens barndom, utan att för den skull betecknas som personlighetsdrag. Termen attityd används framför allt för inställning till specifika och väl definierade klasser av objekt i individens tillvaro.

5.4.2.1 Prestationsbehov/säkerhetsbehov

Personlighetsdraget har varit föremål för omfattande forskning främst i USA. Den som har "mycket" av detta personlighetsdrag anser att det är viktigt att kunna åstadkomma svåra saker, att behärska, manipulera eller organisera människor, föremål eller idéer. (Se Murray, 1964, sid 97.)

De frågor som mätte prestationsbehovet i undersökningen är hämtade från Boulding (1960), som fann att det korrelerade med sparande.

Frågorna 71-73 avsågs att mäta denna variabel. De ställdes också i intervjuväg 2, men reliabiliteten blev alltför låg, varför något index ej bildades.

Två av dessa frågor kan också sägas mäta den grad av måluppfyllelse som inkomsten ger och de användes också som måluppfyllelsevariabler (se avsnitt 5.4.4).

5.4.2.2 Innovativitet (benägenhet att skaffa nya saker)

Denna tendens har att göra med individers intresse för att skaffa nyheter, dvs bl a köpa saker innan andra människor gjort det.

Frågorna 86-91 avsåg att mäta denna benägenhet. Frågorna är desamma jämfört med dem som ingick i det index för innovativitet, som användes i "Inkomstundersökningen". I den undersökningen samvarierade detta index negativt med index för planeringsbeteende, innebärande att ju mindre innovativ man var, desto mer planerade man. Möjligen sparar de som är innovativa mindre än de som ej är det.

Indexet erhöll reliabiliteten 0,74.

5.4.2.3 Förmåga att skjuta upp tillfredsställelse

Indexet för attityd till sparande i "Inkomstundersökningen" bestod av en fråga, som rörde förmågan att skjuta upp tillfredsställelse (delay of reward/deferred gratification). Förmågan att skjuta upp tillfredsställelse bör rent logiskt hänga samman med sparbeteende. Sparande innebär att skjuta upp eller senarelägga konsumtion. I stället för att omedelbart tillfredsställa ett antal behov sparar man i akt och mening att erhålla belöningar i framtiden.

Socialpsykologen Walter Mischel har studerat skillnader i individers preferenser för att få en omedelbar belöning, jämfört med att få en något större belöning vid ett senare tillfälle. (Se exempelvis Mischel, 1966.) Han menar bl a att förmågan att skjuta upp tillfredsställelse är en viktig del i individens personlighetsutveckling. Förmågan att skjuta upp tillfredsställelse betraktas vidare som en viktig komponent i begrepp som "ego-styrka" och "impuls-kontroll" (Mischel & Gilligan, 1964). Mowrer och Ullman (1945) säger bl a att "the inability to postpone immediate gratification for the sake of delayed rewards is considered a significant antecedent of psychopathy".

Mischel och gruppen kring honom har främst studerat detta personlighetsdrag experimentellt, i stor utsträckning hos barn. Bl a har studerats sambandet mellan förmågan att skjuta upp tillfredsställelse och benägenhet att fuskas (Mischel & Gilligan, 1964), hur valet mellan mindre omedelbara belöningar och större senare belöningar påverkas av hur lång tid man får vänta på den något större belöningen, hur värdet av belöningar påverkas av förväntad tid fram till belöningen etc. (Se Mischel, 1968) Denna grupp forskare har således främst

ägnat sig åt att studera hur de olika komponenterna inom detta personlighetskomplex påverkas av experimentellt varierade förhållanden, men inte i någon större utsträckning använt personlighetsdraget som oberoende variabel.

Ytterligare studier inom detta problemområde utgörs av Strauss (1962) och Singer et al. (1956). Tyvärr var inga av de mätinstrument, som användes i de nu nämnda studierna, möjliga att använda i denna studie. De frågor som konstruerades för denna undersökning (se frågorna 108-112) rör val av ekonomisk natur, exempelvis: "Antag att Ni skulle få 100 kronor nu - vad skulle Ni göra med dem?" (fråga 108). De personer som sade att de skulle sätta in pengarna på banken betraktades uppvisa en större förmåga att skjuta upp tillfredsställelse än de som sade att de skulle köpa något för pengarna. Några svarsalternativ räknades inte upp av intervjuaren.

Det bör emellertid framhållas att det finns en fara med att mäta förmåga att skjuta upp tillfredsställelse med frågor av detta slag. Svaren blir lätt avhängiga av individens ekonomi. En person som har det gott ställt, måste rimligen ha lättare att välja att få pengar om ett år, än en person som är i ett stort behov av pengar omedelbart. Det är emellertid svårt att finna några andra meningsfulla mätinstrument vad gäller förmågan att skjuta upp tillfredsställelse, som är möjliga att använda på vuxna. Ett försök görs dock i den andra intervjuvägen med frågorna A och B på tilläggsblad C.

Reliabiliteten blev 0,52.

5.4.2.4 Intern-extern kontroll av belöningar

Detta begrepp eller personlighetsdrag rör i vad mån individen upplever att hon själv kan påverka de belöningar hon får, eller om det snarare är så att belöningarna beror på omvärlden eller slumpen. Teorin bygger på att inlärning hänger samman med de förstärkningar som beteendet får. Med förstärkningar avses belöningar och tillfredsställelse (reward and gratification).

Allmänt antas att inlärning befrämjas av belöningar. Julian Rotter och den grupp forskare som arbetat med dessa teorier, kunde emellertid visa att det fö-

religger en väsentlig skillnad i inläringen beroende på om belöningarna ses som stående under individens kontroll jämfört med när de inte gör det. Rotter menar exempelvis, att om en individ belönats för ett visst beteende ett flertal gånger, kommer individen att lära sig en belöning/förstärkningssekvens för beteendet. Individen lär sig att beteendet leder till belöning; belöningen står således under individens kontroll. Om en beteende/förstärkningssekvens byggts upp inom individen, men beteendet plötsligt ej längre följs av någon belöning, kommer individens förväntning om att beteendet skall leda till belöning att minska. Om detta sker ofta (dvs beteende/icke belöning), kommer individen inte längre att se belöningarna som ett resultat av det egna beteendet, utan som ett resultat av slumpen.

En individ kan också enligt Rotter få en generaliserad förväntning om den kausala relationen mellan det egna beteendet och dess konsekvenser. Individer med olika förstärkningshistoria kommer att skilja sig åt vad gäller i vilken utsträckning de anser, att belöningar eller förstärkningar står under deras egen kontroll, eller under kontroll av slumpen, "mäktiga andra", etc. Denna allmänna förväntning om sambandet mellan det egna beteendet och de belöningar man får kommer enligt teorin att påverka individens beteende i en lång rad situationer.

I en serie inläringsexperiment har bl a visats att inläring är effektivare i situationer där belöningarna beror på den egna skickligheten än i situationer där belöningarna beror på slumpen. Rotter har också utvecklat en personlighetsskala, som avser att mäta i vad mån en individ tenderar att vara internt orienterad. De som är "interna" karakteriseras av att de upplever sig kunna påverka sin tillvaro och de upplever sig ha kontroll över den. "Externa" personer däremot upplever att de har liten kontroll över sin tillvaro; de tror att slumpen avgör vad som kommer att ske med dem och de hänför exempelvis framgång i livet till slumpen.

Den skala, som används i denna undersökning, är en översättning av en s k "forced-choice"-skala, bestående av 29 items, vilken konstruerats av Rotter och hans medarbetare. Rotter (1966) redovisar skalans interna konsistens, test-

retestkorrelationer, samt flera undersökningar, där validiteten i skalan undersökts. I flera studier har det visat sig att individer som ligger i den "interna" delen av skalan försöker skaffa sig kontroll över sin tillvaro i större utsträckning än de som är "externa". Se exempelvis Evans och Seeman (1962), Seeman (1966), Gore & Rotter (1963) samt Strickland (1965). Detta personlighetsdrag förefaller inverka på individers beteende över en lång rad situationer och mätinstrumentet är väl utvecklat. För en utförlig genomgång av teorin bakom begreppet hänvisas till Rotter (1966) och Rotter et al. (1972).

Det är svårt att göra några prediktioner om hur detta personlighetsdrag teoretiskt bör hänga samman med individers sparande, och några direkta hypoteser formuleras inte här. Däremot synes det rimligt att variabeln har ett samband med individens attityder till planering, planeringsbeteende och attityd till kassaboksförande, begrepp som rör påverkan av tillvaron och kontroll över tillvaron. Upplevelsen av intern respektive extern kontroll kan således tänkas inverka på planeringsbeteende och via detta påverka sparande och utgifter.

Frågorna 34-53 utgjorde den I/E-skala, som användes i undersökningen. I Rotters skala ingår 29 items, varav sex s k "filler items". I den skala som använts här har antalet items skurits ned. Bl a har sådana frågor borttagits som har att göra med studier och studieframgång.

För att undvika att intervjupersonerna skulle genomskåda syftet med skalan var vissa "filler items" insatta. Dessa items har numren 34, 43 samt 51. Risk kan föreligga för att en skala av den här typen leder till att intervjupersonerna avger socialt önskvärda svar. (I de undersökningar, som Rotter redovisat, ligger sambandet mellan hans skala och "Marlow-Crowne Social Desirability Scale" mellan -0,07 och -0,35. Skalan har således ett visst, men ej alltför markant samband med social önskvärdhet.)

Intern/extern kontroll av belöningar mättes också i den andra intervjuvägen; bl a för att göra det möjligt att undersöka om det finns skillnader i vilken utsträckning de "interna" respektive de "externa" förändrar sitt beteende på grund av den experimentella behandlingen.

Frågorna 15 och 18 konstruerades också för att mäta intern/extern kontroll.

Tre delindex och ett totalindex bildades, benämnda intern/extern kontroll totalt och intern/extern kontroll 1, 2, 3 respektive. Reliabiliteterna för respektive index blev 0,65, 0,60, 0,50 och 0,46.

5.4.2.5 Framtidsperspektiv

Det mätinstrument som används i denna studie är en översättning av ett mätinstrument, som Laura Kagan Heimberg (1963) utvecklat. Heimberg framhåller att det förefaller finnas stora individuella skillnader rörande den utsträckning i vilken människor tar hänsyn till framtida konsekvenser. Hon definierar framtidsperspektiv som "the degree to which the future is seen as predictable structured and controllable". Skillnader mellan individer i vilken utsträckning de ser framtiden som förutsägbar, strukturerad och kontrollerbar antas ha betydelse för i vilken utsträckning individen tar hänsyn till framtida konsekvenser av sina handlingar. Heimbergs mått på framtidsperspektiv har bl a visat sig samvariera med ett index för intern/extern kontroll.

Sparande kan sägas utgöra en manifestation av framtidsinriktning. Det är således tänkbart att ett "långt framtidsperspektiv" leder till sparande. Det är också möjligt att individens framtidsperspektiv är relaterat till planeringsbeteende och attityder till planering. Att planera är ett sätt att ta hänsyn till framtida händelser.

Ett urval av de items, som ingick i Heimbergs skala, översattes till svenska. Urvalet gjordes med hänsyn till önskemålet att erhålla en viss spridning av items över de olika faktorer som hennes skala gav upphov till. Inom varje faktor medtogs de items som uppvisade de högsta faktorladdningarna.

Frågorna 59-70 mäter detta personlighetsdrag. De ingick också i den andra intervjuvägen.

Tre index bildades: framtidsperspektiv totalt, framtidsperspektiv 1 och 2. Reliabiliteten för respektive index blev: 0,65, 0,59 och 0,56.

5.4.2.6 Impulsivitet

Måttet på impulsivitet bygger på en skala utvecklad av Barratt (1965). Den

skala som användes i studien är en översättning av de items som ingår i en faktor, som Barratt fått fram vid faktoranalys av ett antal items som rör impulsivitet. Denna faktor har av Barratt benämnts "lack of impulse control". "Lack of impulse control" innebär, att individen har svårt att kontrollera sina impulser, att han inte tycker om att syssla med saker som fordrar tålamod, etc. Bakom inkluderandet av denna skala i undersökningen låg föreställningen att de som är impulsiva i större utsträckning påverkas av köpstimuli och har en mindre planerad användning av sina pengar än de som är mindre impulsiva. Graden av impulsivitet kan således ha betydelse för i vilken utsträckning individen gör av med pengar. I det dagliga livet får en individ många impulser till att köpa saker och den som har svårt att kontrollera sina impulser, dvs visar en hög "lack of self-control" kanske gör av med mer pengar än den person som har "mer" av impulskontroll.

Skalan som används i denna undersökning har frågenummer 92-104.

Frågorna ställdes också i den andra intervjuvågen.

Fyra index bildades: Impulsivitet totalt, impulsivitet 1, 2 och 3. Reliabiliteten för respektive index blev 0,62, 0,68, 0,59 och 0,37.

5.4.3 Upplevd kunskap om inkomstens användning

Motivet för att mäta denna variabel framgår av diskussionen av syfte 2 i avsnittet 3.2.2 "Återföringens betydelse". Frågan som mäter detta gäller huruvida intervjupersonen ansåg sig hålla reda på sina pengar bra eller dåligt. Huruvida denna upplevda kunskap om vad man gör med sina pengar också är korrelerad med verklig kunskap är givetvis omöjligt att säga. Frågan bör emellertid ha ett starkt samband med planering och grad av kassaboksförande.

Fråga 21 mäter denna variabel. Frågan ställdes också i den andra intervjuvågen, eftersom upplevd kunskap kunde **påverkas** av den experimentella behandlingen.

5.4.4 Grad av måluppfyllelse genom inkomstens användning

Fyra olika variabler användes för att mäta grad av måluppfyllelse. De gällde huruvida man var nöjd eller missnöjd med levnadsstandard respektive inkomst,

huruvida man hade lätt eller svårt att få lönen att räcka till, samt huruvida man var nöjd eller missnöjd med besparingarna. Inga direkta frågor ställdes som gällde hur pass nöjd man var med sin konsumtion. Det antas dock att de tre först nämnda variablerna också täcker in grad av måluppfyllelse vad gäller denna aspekt av inkomstens användning.

Bristande måluppfyllelse antas vara en funktion av alltför små disponibla medel i förhållande till individens aspirationer vad gäller inkomstens användning och/eller bristande effektivitet i användningen av inkomsten.

Frågorna 7, 22 och 33 avsåg att mäta hur pass lätt man hade att få lönen att räcka till. Fråga 71 mätte hur pass nöjd man var med sin inkomst och fråga 72 hur pass nöjd man var med sin levnadsstandard. Dessa frågor var också avsedda att ingå i indexet för prestationsbehov/säkerhetsbehov. Fråga 124 mätte tillfredsställelse med besparingarna.

Dessa variabler ingick i både före- och eftermätningen. De kunde samtliga tänkas förändras på grund av den experimentella behandlingen. Det var också av intresse att utröna huruvida de samvarierade med sparande och olika former av utgifter.

Frågorna 7, 22 och 33 slogs ihop till ett index som fick reliabiliteten 0,65.

5.4.5 Övriga organismvariabler

Frågorna 106 och 107 mätte hur ofta intervjupersonen brukade vara frånvarande från arbetet respektive hur ofta hon brukade känna sig trött eller hängig.

5.5 Den andra intervjuvägens intervjuformulär

I bilaga 1 redovisas det intervjuformulär, som användes i den andra intervjuvägen. Formulären i experiment- respektive kontrollgrupp är i stort sett identiska. Skillnaderna ligger i experimentgruppens frågor 198-204, vilka rör individernas upplevelser av kassaboksförändret. Frågorna 2 och 13 ställdes enbart i kontrollgruppen, eftersom de inte var meningsfulla att ställa i experimentgruppen. De motsvaras i den första intervjuvägen av frågorna 10 och 23.

I övrigt skiljer sig intervjuformuläret i den andra intervjuvågen från det som användes i den första intervjuvågen, genom att betydligt färre frågor ställdes i den andra.

Kapitel 6 Resultatredovisning av syfte 1: Sparande

6.1 Inledning

I detta kapitel redogörs för de resultat som framkommit vad gäller sparande. Inledningsvis anges emellertid hur vissa analysproblem lösts och därpå följer en jämförelse mellan de olika måtten på sparandets omfattning. I avsnitt 6.4 redovisas vilka variabler som korrelerar signifikant med respektive mått på sparande. Detta avsnitt utgör en mycket detaljerad resultatredovisning och den läsare som endast önskar få en sammanfattande bild av resultaten kan gå till avsnitt 6.4.10 (Sammanfattande redovisning av vilka variabler som korrelerar signifikant med sparande) och därefter fortsätta med avsnitt 6.5 (Fördjupad analys av resultaten vad gäller sparande).

6.2 Analysproblem vid surveyundersökningar

Innan resultaten redovisas skall två metodologiska och teoretiska problem förknippade med analyser av surveydata diskuteras. Det första gäller bestämning av skalnivå, dvs i vilken relation till "verkligheten" de siffror står som erhålls i mätningarna. Den nivå som mätningarna ligger på inverkar på möjligheterna att använda olika statistiska metoder för deskription och hypotestestning. Det andra problemet är att bestämma hur starkt ett samband mellan två variabler skall vara för att det skall anses vara intressant och värt att notera.

6.2.1 Skalnivåer

Frågor som rör inkomster, utgifter och sparande antas generera kvotskaledata. Detta innebär att för dessa variabler alla typer av statistiska beskrivningar och test kan användas.

Det är svårare att avgöra vilken skalnivå de frågor ligger på som utgörs av skalor med fasta svarsalternativ. Att de ligger på ordinalskalenivå är tämligen säkert. Frågorna kan antas ordna individerna efter ett kontinuum, men det går inte att säga något om avstånden mellan individerna på detta kontinuum, utan endast att den person som har en högre poäng, också har mer av egenskapen. Trots detta väljs att i analysen betrakta dessa frågor som intervallskalor.

Detta förfaringssätt kan diskuteras, men det motiveras av att betydligt starkare (powerful) statistiska metoder kan användas om detta antagande görs. Starkare statistiska metoder innebär att en betydligt mer djupgående analys kan genomföras än vad som är fallet om data betraktas som ordinala. Det föreligger också undersökningar som tyder på att resultat av statistiska analyser för data som endast är ordinala påverkas i rätt ringa grad av att metoder används vilka i strikt mening endast är tillämpliga för intervalldata. (Se exempelvis Abelson & Tukey, 1959, 1963; Baker, Hardyck & Petrinovitch, 1966.) Dessa problem diskuteras också av Nunnally (1967), McKennell (1970) samt Stevens (1968). De två förstnämnda författarna rekommenderar det förfaringssätt som används i denna undersökning, medan Stevens företräder en motsatt uppfattning.

6.2.2 Bestämning av signifikansnivå

Analysen av surveydelen har utförts genom beräkning av produktmomentkorrelationer mellan de olika variablerna. Genom att kvadrera korrelationskoefficienten får man determinationskoefficienten, vilken visar hur stor procent gemensam varians två variabler har. Det sägs ofta att determinationskoefficienten visar hur stor del av variationen i en beroende variabel som förklaras av en annan variabel. Detta är inte helt korrekt språkbruk, eftersom det i en surveyundersökning inte är möjligt att uttala sig om vilken av två variabler

som är den förklarande. Det går ej att dra några slutsatser om riktningar i sambanden. (Vissa metoder för kausalanalys av surveydata existerar, men de fordrar en relativt väl utvecklad teori och få variabler för att kunna tillämpas. Sådana metoder finns beskrivna av Duncan (1966), Blalock (1964) samt Blalock & Blalock (1968).)

Hur stor skall en produktmomentkorrelation vara för att ett samband skall anses vara intressant? Finns det några kriterier som går att tillämpa för att beteckna samband som intressanta respektive ointressanta? Den oftast anvisade och även i denna undersökning tillämpade metoden är att undersöka huruvida korrelationskoefficienten är signifikant skild från noll (på en viss signifikansnivå), och sedan endast som "intressanta" betrakta de korrelationer, som ligger ovanför denna signifikansnivå. Winch och Campbell (1969) menar att det är nödvändigt att använda statistiska test på detta sätt för att det skall vara möjligt att bedöma huruvida ett visst resultat är värt att tolka. Detta innebär att - om ett relativt stort antal personer ingår i undersökningen - även korrelationskoefficienter som är mycket låga och som ger en låg andel förklarad varians - klassificeras som intressanta. I denna undersökning (data från hela urvalet) är en korrelation, som är större än 0,1232 signifikant på 5-procentsnivån, och en korrelation som är större än 0,1474 är signifikant på 2,5-procentsnivån (ensvanstest). Andelen förklarad varians är således mycket liten trots den statistiska signifikansen.

I en undersökning av denna typ föreligger också det s k masssignifikansproblemet. Ett stort antal variabler ingår i undersökningen, och detta innebär risker att få ett relativt stort antal "falska" signifikanser (se Eklund & Seeger, 1965, för en diskussion av detta problem). Om exempelvis en signifikansnivå på 0,05 används och det inte finns några "verkliga" samband i populationen, kan det ändå förväntas att vart tjugonde samband som beräknas uppenbarar sig som signifikant. Med ett stort antal variabler och många hypotesprövningar kan således ett relativt stort antal samband felaktigt komma att klassificeras som sanna samband.

Ett sätt att lösa problemet med den låga andelen förklarad varians och masssignifikansproblemet är att skärpa signifikansnivån. Detta innebär att endast

samband med en relativt hög andel förklarad varians betraktas som "intressanta", varvid färre falska signifikanser kan förväntas. Av skäl, som anges i det följande, har inte denna teknik tillämpats i undersökningen, utan en skiljelinje mellan intressanta och ointressanta samband har dragits vid en korrelationskoefficient på 0,15. Detta motiveras bl a av undersökningens explorativa karaktär.

Sambanden mellan två variabler påverkas av hur pass reliabelt de olika variablerna mäts. (Ju lägre reliabilitet, desto lägre korrelation.) Eftersom i undersökningen reliabiliteten för vissa variabler är ganska begränsad, bör ett relativt lindrigt sällningskriterium begagnas, dvs även låga samband bör uppmärksammas. Om vissa variabler med låg reliabilitet visar låga men signifikanta samband med variabler i denna undersökning, är det möjligt att i kommande undersökningar försöka förbättra reliabiliteten i mätinstrumenten för att se om resultaten återkommer.

Olikheter i variablers fördelning begränsar också nivån på korrelationer (Nunnally, 1967). Det är ej osannolikt att sådana olikheter mellan variabler föreligger i denna undersökning, varför detta utgör ytterligare ett skäl för att använda ett lindrigt sällningskriterium.

Det bör också framhållas att resultaten i en enda studie - hur starka de än är - sällan leder till att de kan anses vara säkerställda. Det bästa sättet att bli säker på resultatets giltighet är att göra s k konstruktiva replikationer (Lykken, 1968).

I denna undersökning ses inte heller enbart till enstaka samband, utan försök görs också att titta på mönster av samband för att se om resultaten är konsistenta. Det är också möjligt att utvärdera resultaten i ljuset av teorier och resultat som framkommit i tidigare undersökningar. Det finns således flera kontrollmöjligheter, som gör att det i analysen varit motiverat att arbeta med och godta samband som är tämligen låga.

Användandet av ett "snällt" sällningskriterium innebär emellertid viss risk genom att falska slutsatser kan dras. Vad innebär denna risk? För att kunna besvara den frågan måste en distinktion göras mellan grundforskning, som denna

undersökning utgör ett exempel på, och forskning som skall utgöra ett direkt beslutsunderlag för praktisk verksamhet. I det senare fallet kan det vara oerhört viktigt att inte dra falska slutsatser; signifikansnivåerna måste skärpas kraftigt och/eller urvalet göras mycket stort. Kostnaden för att dra falska slutsatser är således olika beroende på vilken forskningssituation som föreligger. I denna undersökning anses det vara fruktbarare att vara relativt frikostig med vilka samband som ses som meningsfulla. Det "kostar" inte så mycket om vissa av dessa samband ej skulle föreligga i verkligheten och risken minskar att missa eventuella sanna samband.

6.3 Jämförelse mellan olika mått på sparande

Åtta olika mått på sparande används i undersökningen (de två måtten på förmögenhetens nivå trettio dagar före intervjun respektive intervjudagen räknas som ett mått på grund av den höga korrelationen dem emellan). Två typer av jämförelser mellan måtten görs: dels studeras hur måtten samvarierar med varandra, dels jämförs medelvärden och standardavvikelser för de mått som mäter sparande över lika långa tidsperioder.

6.3.1 Samband mellan måtten på sparande

I nedanstående interkorrelationsmatris anges sambanden mellan de olika måtten på sparande:¹⁾

1) I denna interkorrelationsmatris - liksom i de matriser som presenteras i följande avsnitt - utsätts inga decimalkomma. Siffran för sambandet mellan variabel 2 och 4 i matrisen ovan skall således läsas 0,08.

Tabell 6:1. Korrelationer mellan olika mått på sparande

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1		11	<u>26</u>	-01	<u>16</u>	<u>15</u>	<u>16</u>	-02	00
2			<u>36</u>	08	03	10	10	05	<u>20</u>
3				13	14	14	11	06	13
4					<u>16</u>	<u>28</u>	<u>32</u>	<u>22</u>	<u>22</u>
5						<u>45</u>	<u>20</u>	<u>46</u>	<u>45</u>
6							<u>36</u>	<u>40</u>	<u>41</u>
7								<u>22</u>	<u>21</u>
8									<u>99</u>

Siffrorna i marginalerna har följande betydelse:

- 1 = Kalkylerad förmögenhetsförändring; dvs inkomst minus utgifter
- 2 = Förmögenhetsförändring; förmögenheten i slutet av mätperioden minus förmögenheten i början av mätperioden
- 3 = Förmögenhetsförändring senaste kalendermånad
- 4 = Förmögenhetsförändring 1970
- 5 = Genomsnittligt kvar av lönen dagen före nästa lön
- 6 = Index sparbeteende
- 7 = Institutionellt sparande
- 8 och 9 = Pengar på banken i början och slutet av mätperioden

Korrelationer som i matrisen är signifikanta på 5-procentsnivån är understrukna med ett streck; de korrelationer som är signifikanta på 0,5-procentsnivån med dubbelstreck.

Följande frågor kan besvaras med hjälp av interkorrelationsmatrisen:

1. Samvarierar de olika måtten över huvud taget positivt och signifikant med varandra?
2. Samvarierar mått som gäller korta respektive längre perioder inbördes speciellt starkt med varandra?
3. Hur samvarierar mått som gäller korta perioder med mått för längre perioder?
4. Hur samvarierar "enkla mått" på sparande med mer komplicerade? (Innebörden i begreppen enkla respektive komplicerade mått anges nedan.)

Av de totalt tjugoåtta korrelationerna är två negativa (dock ej signifikant negativa), 16 signifikant positiva, varav 12 är signifikanta på 0,5-procentsnivån. Detta tyder åtminstone på att de olika måtten har en gemensam nämnare och antyder en viss validitet hos mätinstrumenten.

De tre första måtten (1-3) i matrisen mäter sparandet under en period av trettio dagar (alltså en kort period). "Kalkylerad förmögenhetsförändring" (1) och "Förmögenhetsförändring" (2) samvarierar signifikant positivt med "Förmögenhetsförändring den senaste kalendermånaden" (3). De båda förstnämnda måtten korrelerar svagt positivt med varandra, trots att de borde ha ett mycket starkt samband, eftersom de mäter sparande över exakt samma period och den enda olikheten mellan dem är att de beräknas på olika sätt.

Måtten 4 till 7 mäter sparande över längre perioder och en del av dem uttrycker också regelbundenheter i sparandet. 8 och 9, som utgör förmögenhetsmått, kan ses som resultatet av sparandet över längre perioder. Alla sambanden mellan dessa mått är signifikanta på 0,5-procentsnivån utom ett, som är signifikant på 5-procentsnivån. Att måtten 4 till 7 är valida mått på sparande tyder dels deras starka inbördes samband på, dels deras starka samband med förmögenhet (8 och 9). Både "Genomsnittligt kvar av lönen dagen före nästa lön" (5)¹⁾ och "Index sparbeteende" (6) samvarierar mycket starkt med hur mycket pengar man har på banken. De intervjuade tycks också ha kunnat redovisa hur mycket deras besparingar ökat eller minskat under 1970 (4) relativt väl, eftersom denna variabel (4) samvarierar signifikant med de övriga långsiktiga måtten på sparande och med "Pengar på banken" (8 och 9).

Sambanden mellan långsiktiga och kortsiktiga mått på sparande är emellertid inte särskilt starka. "Kalkylerad förmögenhetsförändring" samvarierar svagt signifikant med "Genomsnittligt kvar av lönen", "Index sparbeteende" och "Institutionellt sparande". "Förmögenhetsförändring" samvarierar signifikant

1) Denna variabel betecknas i det följande "Genomsnittligt kvar av lönen".

med förmögenhet (9). Detta tyder på att mått på kort respektive lång sikt ej ger samma rangordningar i sparande mellan individer. Därmed inte sagt att de kortsiktiga måtten på sparande ej skulle vara valida. Även om de mäter sparande helt korrekt kan perioden vara alltför kort för att avspegla de skillnader i sparande mellan individer som föreligger när längre perioder beaktas.

Den sista frågan ovan gällde huruvida enkla mått på sparande fungerar tillfredsställande. Med enkla mått menas mätinstrument som mäter sparandet med ett fåtal frågor och som inte kräver att intervjupersonen skall behöva konsultera bankböcker eller uppge hela sin ekonomiska situation. "Genomsnitt kvar av lönen" och "Index sparbeteende" kan sägas uppfylla dessa kriterier. Dessa variabler samvarierar dels mycket starkt inbördes (0,45), dels starkt med "Pengar på banken". Slutligen samvarierar de signifikant och positivt med samtliga övriga sparandevariabler utom med "Förmögenhetsförändring" och "Förmögenhetsförändring senaste kalendermånaden".

6.3.2 Jämförelse mellan olika sparandemåtts medelvärden och standardavvikelser

"Kalkylerad förmögenhetsförändring", "Förmögenhetsförändring", "Förmögenhetsförändring senaste kalendermånad" samt "Genomsnittligt kvar av lönen" mäter sparande över en lika lång tidsperiod. Detta innebär att det är möjligt att göra en jämförelse mellan dessa variablers medelvärden och standardavvikelser. Följande tabell ger dessa värden:

Tabell 6:2. Medelvärden och standardavvikelser för fyra mått på sparande

	1	2	3	5 ¹⁾	
Medelvärde	80	18	119	111	Sort: kr
Standardavvikelser	548	985	528	113	

Medelvärdena för måtten 1, 3 och 5 skiljer sig inte alltför mycket från varandra, medan 2, "Förmögenhetsförändring", har ett betydligt lägre genomsnitt än

1) Vilka variabler som avses med siffrorna i tabellhuvudet framgår av tabell 6:1.

de övriga måtten. Inget genomsnitt skiljer sig emellertid signifikant från något annat. Mått nummer två hade således ett genomsnitt som är mycket olika jämfört med de övriga variablernas genomsnitt. Detta mått på sparande, "Förmögenhetsförändring", har också mycket få signifikanta samband med de övriga variablerna, varför det förefaller vara det minst valida måttet på sparande som använts. Det är inte osannolikt att många av de intervjuade på frågorna som rörde hur stor förmögenhet de hade trettio dagar före intervjudagen respektive intervjudagen angav samma värde på förmögenheten. Detta antyds dels av att medelvärdena ligger mycket nära varandra och den högre korrelationen (0,99) mellan dessa båda variabler.

6.3.3 Slutsatser

Mått på sparande över korta respektive långa tidsperioder samvarierar inte särskilt starkt med varandra. Med en kort mätperiod avspeglas således inte långsiktiga och stabila skillnader i sparande mellan individer. De mått som mäter regelbundenhet i sparande och sparande över längre perioder synes vidare vara valida. De samvarierar starkt inbördes och starkt med förmögenhetens storlek.

Tämligen enkla frågor tycks också vara möjliga att använda vid mätning av sparande över långa perioder. Dessa enkla mått samvarierar också med uppgiven förändring i förmögenheten över ett kalenderår. I studier som syftar till att finna orsaker till skillnader i sparande mellan individer (korrelationsstudier) torde sådana mått vara mycket användbara. Det är också möjligt att de kan användas för att registrera förändringar i sparande över tiden.

Dessa resultat tyder slutligen på att samtliga mått på sparande, med undantag för "Förmögenhetsförändring", fungerade tillfredsställande.

6.4 Redovisning av signifikanta samband mellan måtten på sparande och övriga variabler i undersökningen

I detta avsnitt redovisas vilka variabler i undersökningen som korrelerar signifikant (r större än 0,15) med de olika måtten på sparande. Variablerna redovisas uppdelade enligt S-O-R-modellen.

6.4.1 Konstanthållande av disponibla medel

Som tidigare framhållits utgör disponibla medel en potentiell förklaringsvariabel till sparande. Disponibla medel utgör en restriktion för hur mycket som är möjligt att spara. Eftersom disponibla medel också utgör en stark restriktion över vilka beslut som fattas vad gäller användningen av inkomsten och vilka mål som kan uppnås med den, är det också tänkbart att disponibla medel även inverkar på variabler av icke ekonomisk natur. Det är exempelvis möjligt att disponibla medel inverkar på sparande, som i sin tur inverkar på inställning eller attityd till sparande.

Av dessa skäl föreföll det logiskt att eliminera de disponibla medlens inverkan på de övriga variablerna, innan samband mellan sparande och andra variabler beräknades. Både inverkan av disponibla medel för mätperioden och disponibla medel normalt eliminerades från de övriga variablerna. Detta gjordes med hjälp av s k semipartialisering (Nunnally, 1967).

6.4.1.1 Resultat av konstanthållningar

Genom att beräkna sambandet mellan den variabel där effekten av disponibla medel eliminerats (den semipartialiserade variabeln) och den icke semipartialiserade variabeln, är det möjligt att konstatera effekten av semipartialisering. Om korrelationen mellan dessa variabler är mycket hög kan den icke semipartialiserade variabeln användas i den fortsatta analysen. I bilaga 5 redovisas sambanden mellan respektive semipartialiserad och icke semipartialiserad variabel. I samtliga fall utom ett är sambandet högre än 0,96. I samtliga fall, med ett undantag, är den gemensamma variansen för de semipartialiserade och de icke semipartialiserade variablerna 92 procent eller mer.

Detta innebär att i denna undersökning har det ytterst liten betydelse om semipartialiserade eller icke semipartialiserade variabler används. Därför redovisas i den fortsatta analysen endast resultat som gäller icke semipartialiserade variabler. Detta resultat är också intressant i sig. Storleken av disponibla medel synes i denna studie ha mycket liten inverkan på sparande.

I ett fall, "Kalkylerad förmögenhetsförändring", har emellertid semipartialiseringen en viss betydelse. Korrelationen är i detta fall endast 0,81. Detta beror emellertid på att disponibla medel ingår med stor vikt vid beräkningen av "Kalkylerad förmögenhetsförändring". Eftersom disponibla medel för perioden ingår i konstruktionen av denna variabel, bör inte hänsyn tas till resultatet av denna semipartialisering; således används även i detta fall den okorrigerade variabeln.

6.4.2 Kalkylerad förmögenhetsförändring

6.4.2.1 Deskriptiv statistik

Tabell 6:3. Deskriptiv statistik för "Kalkylerad förmögenhetsförändring"

Besparingarna har minskat med			Besparingarna har ökat med		
kr	Antal	%	kr	Antal	%
	per-			per-	
	soner			soner	
2000-1200	4	2,2	0- 400	57	32,0
1200- 800	8	4,5	400- 800	35	19,7
800- 400	17	9,5	800-1200	12	6,7
400- 1	42	<u>23,6</u>	1200-1600	1	<u>1,7</u>
		39,8			60,1
Medelvärde: 80			Standardavvikelse: 547		

Ungefär 60 procent av intervjupersonerna har en positiv "Kalkylerad förmögenhetsförändring". Eftersom denna variabel är bildad av ett relativt stort antal olika variabler är det inte troligt att den motsvarar precis hur mycket var och en av intervjupersonerna har sparat under perioden. Vad som får antagas är att variabeln approximativt avspeglar den "verkliga" rangordningen mellan intervjupersonerna vad avser deras sparande under perioden.

6.4.2.2 Variabler som korrelerar signifikant med "Kalkylerad förmögenhetsförändring"

I bilaga 6 redovisas interkorrelationsmatrisen för de variabler, som korrelerar signifikant med "Kalkylerad förmögenhetsförändring".¹⁾

1) Enstaka frågor som ingår i index och som korrelerar signifikant med en sparandevariabel redovisas ej. Detsamma gäller för enstaka rörliga utgifter som ingår i någon undergrupp av de rörliga utgifterna.

Tabell 6:4. Stimulusvariablers samband med "Kalkylerad förmögenhetsförändring"

Variabel	Nummer i interkorrelationsmatrisen/ Frågenummer	Korrelationskoefficienten
Räntor och amortering	160	-0,27
Senaste lön	257	0,27
Övriga inkomster	276	0,30
Totalinkomst för perioden	h90	0,48
Summa fasta utgifter	h93	-0,27
Summa utgifter	h95	-0,74
Disponibla medel för perioden	h98	0,59
Disponibla medel normalt	h100	0,33

"Kalkylerad förmögenhetsförändring" har helt naturligt relativt starka samband med de stimulusvariabler som använts vid beräkningen av variabeln. Således har "Totalinkomst för perioden", "Summa fasta utgifter" och "Disponibla medel för perioden" starka samband med "Kalkylerad förmögenhetsförändring". "Summa utgifter" samvarierar också starkt med denna variabel, men består både av fasta och rörliga utgifter, varför den inte utgör en renodlad stimulusvariabel.

Sambandet med "Frånvarofrekvens" visar att ju oftare man är frånvarande från arbetet desto mindre positiv är den kalkylerade förmögenhetsförändringen. Ju mer nöjd man är med sina besparingar desto mer har man sparat över denna 30-dagarsperiod och ju lägre utbildning för intervjupersonen och intervjupersonens moder, desto mer har man sparat. De som anser sig hålla reda på sina pengar bra, har ett högre sparande än de som anser sig hålla reda på pengarna sämre.

Tabell 6:5. Organismvariablers samband med "Kalkylerad förmögenhetsförändring"

Variabel	Nummer i interkorrelationsmatrisen/ Frågenummer	Korrelationskoefficient
Intervjupersonens utbildning	285	-0,17
Index lätt eller svårt att få lönen att räcka till	c149	0,25
Index attityd till sparande	c153	0,17
Index impulsivitet 1	e152	0,23
Index impulsivitet totalt	e155	0,26
Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar	21	0,16
Frånvarofrekvens	106	-0,21
Hur nöjd man är med sina besparingar	124	-0,15
Moders utbildning	287	-0,17

"Index attityd till sparande" och "Index lätt eller svårt att få lönen att räcka till" visar samma samband som de gjorde i "Inkomstundersökningen" (Julander & Ölander, 1970), även om sambandet för "Index attityd till sparande" är betydligt svagare i denna undersökning. "Index impulsivitet 1" och "Index impulsivitet totalt" korrelerar signifikant med "Kalkylerad förmögenhetsförändring". Sambandet innebär att ju mindre impulsiv man enligt detta mätinstrument är, desto mer sparar man.

Tabell 6:6. Responsvariablers samband med "Kalkylerad förmögenhetsförändring"

Variabel	Nummer i interkorrelationsmatrisen/ Frågenummer	Korrelationskoefficient
Övriga utgifter, lotter	a101	-0,16
Gåvor, större inköp, andra inköp, presenter	a102	-0,46
Taxi, bensin	a105	0,16
Dans, konditori, bio, idrott	a106	-0,17
Teater, konsert, balett, andra scenframträdanden, föreningar, utbildning, hobbies	a107	-0,22
Tidningar, böcker, tidningsprenumerationer	a108	-0,26
Matutgifter	165	-0,17
Klädinköp	168	-0,16
Restaurantbesök	171	-0,27
Tidningsprenumeration per år	193	-0,19
Telefonräkning	214	-0,28
Telefonräkning normalt	215	-0,29
Resor utanför bostadsorten	221	-0,34
Institutionellt sparande	241	0,16
Förmögenhetsförändring senaste kalendermånad	243	0,26
Genomsnittligt kvar av lönen	248	0,16
Övertidsinkomster	260	0,25
Genomsnittsovertid	263	0,24
Summa rörliga utgifter	h 92	-0,66
Index sparbeteende	d154	0,15

"Kalkylerad förmögenhetsförändring" korrelerar negativt med ett stort antal av de rörliga utgifterna, vilket i och för sig inte är märkligt, eftersom de ingår i beräkningen av variabeln. "Summa rörliga utgifter" har

ett mycket starkt negativt samband med "Kalkylerad förmögenhetsförändring" vilket indikerar att de rörliga utgifternas nivå bestämmer en stor del av variationen i denna variabel.

6.4.2.3 Sammanfattning

De flesta av de stimulus- och responsvariabler, som korrelerar signifikant med "Kalkylerad förmögenhetsförändring", är sådana förhållanden, som hjälper till att bilda variabeln. Dessa samband är således i och för sig inte särskilt märkliga. Om sambandens styrka mellan dessa S- och R-variabler jämförs visar det sig att "Summa rörliga utgifter" korrelerar -0,66, "Summa fasta utgifter" -0,27 och "Totalinkomst för perioden" 0,48. Detta innebär således att "Summa rörliga utgifter" förklarar största delen av variationen i "Kalkylerad förmögenhetsförändring". "Disponibla medel för perioden" förklarar också mycket av "Kalkylerad förmögenhetsförändring" ($r=0,59$). Slutsatsen blir att både faktorer av relativt fast och opåverkbar karaktär och faktorer möjliga att påverka har betydelse för hur pass omfattande "Kalkylerad förmögenhetsförändring" blir.

Att "Kalkylerad förmögenhetsförändring" verkligen avspeglar sparande antyder också sambanden med responsvariablerna "Index sparbeteende", "Förmögenhetsförändring senaste kalendermånad", "Genomsnittligt kvar av lönen" och "Institutionellt sparande".

Vissa organismvariabler har också signifikanta samband med "Kalkylerad förmögenhetsförändring". De som anser sig ha svårt för att få sin lön att räcka till har en mindre förmögenhetsförändring än de som anser att de har lättare för detta. Index för impulsivitet visar att ju mindre impulsiv man är desto högre är förmögenhetsförändringen. Slutligen visar "Index attityd till sparande" att ju positivare attityd till sparande man har desto större förmögenhetsförändring har man.

6.4.3 Förmögenhetsförändring

6.4.3.1 Deskriptiv statistik

Tabell 6:7. Deskriptiv statistik för "Förmögenhetsförändring"

Besparingarna har minskat med				Besparingarna har ökat med			
kr	Antal	%		kr	Antal	%	
	per-				per-		
	soner				soner		
mer än 1200	10	5,6		0- 400	98	55,1	
1200- 800	3	1,7		400- 800	17	9,5	
800- 400	10	5,6		800-1200	6	3,4	
400- 1	22	<u>13,5</u>		mer än 1200	10	<u>5,6</u>	
		26,4				73,6	
Medelvärde: 17,99				Standardavvikelse: 985,4			

I det närmaste tre fjärdedelar av de intervjuade har ingen eller positiv förmögenhetsförändring. Över 50 procent ligger i kategorin 0-400. Detta tyder på att de flesta på frågan om hur mycket pengar de hade på banken vid början och slutet av mätperioden uppgivit samma belopp. Sambandet mellan dessa båda frågor är i det närmaste 1 (0,98) och medelvärde och standardavvikelse för frågorna är i det närmaste identiska. (Genomsnitten är 3258 respektive 3272¹⁾ standardavvikelsen 4838 respektive 4913.) Intervjupersonerna har således givit i stort sett samma svar på frågorna 244 och 245 och det kan tyda på att de i viss utsträckning inte besvarat dem korrekt.

6.4.3.2 Variabler som korrelerar signifikant med "Förmögenhetsförändring"

I bilaga 7 redovisas interkorrelationsmatrisen för de variabler som korrelerar signifikant med "Förmögenhetsförändring".

1) Differensen mellan dessa genomsnitt är ej 18 kr. Detta beror på att variabeln förmögenhetsförändring baserar sig på fler frågor än dem som rör likvida medel.

Tabell 6:8. Signifikanta samband med "Förmögenhetsförändring"

Variabel	Nummer i interkorrelationsmatrisen/ Frågenummer	Korrelationskoefficient
<u>Stimulusvariabler</u>		
Reparationskostnader	146	-0,25
Installation av telefon	155	-0,17
<u>Organismvariabler</u>		
Hur ofta man är trött, nere eller hängig	107	-0,20
<u>Responsvariabler</u>		
Förmögenhetsförändring senaste kalendermånad	243	0,36
Pengar på banken intervjudagen	245	0,20

Två stimulusvariabler av typen fasta utgifter korrelerar negativt med "Förmögenhetsförändring", dvs ju högre dessa utgifter var under perioden desto mindre är förmögenhetsförändringen. En organismvariabel korrelerar vidare negativt med "Förmögenhetsförändring". Ju oftare man är trött, nere eller hängig desto mindre sparar man.

Sammanfattningsvis föreligger inte några särdeles intressanta resultat vad gäller "Förmögenhetsförändring", förmodligen beroende på att intervjupersonerna ej lyckats avge en fullständig och differentierad bild över sin förmögenhet vid två tillfällen i tiden.

6.4.4 Förmögenhetsförändring senaste kalendermånad

6.4.4.1 Deskriptiv statistik

Frågan som mätte denna variabel har följande lydelse: Ungefär hur mycket ökade eller minskade Era besparingar under januari, februari, mars månad? (Intervjuaren nämnde den månad som var aktuell vid intervjutillfället.)

Tabell 6:9. Deskriptiv statistik för "Förmögenhetsförändring senaste kalendermånad"

Förmögenheten minskade med			Förmögenheten ökade med		
Kr	Antal	%	Kr	Antal	%
	per-			per-	
	soner			soner	
Mer än 800	4	2,2	0- 400	133	74,7
800-400	4	2,2	400- 800	18	10,1
400- 1	15	<u>8,4</u>	mer än 800	4	<u>2,2</u>
		12,8			87,0
Medelvärde: 119			Standardavvikelse: 528		

75 procent av svaren ligger i intervallet 0 till 400 kronor. Över 50 procent ligger i intervallet 0-200 kronor. Majoriteten ansåg således att deras sparande ökat med mindre än 200 kronor under den senaste kalendermånaden. 87 procent ansåg att deras besparingar ökat eller åtminstone ej minskat. Endast 13 procent ansåg att deras besparingar minskat.

6.4.4.2 Variabler som korrelerar signifikant med "Förmögenhetsförändring senaste kalendermånad"

I bilaga 8 redovisas interkorrelationsmatrisen för de variabler som korrelerar signifikant med "Förmögenhetsförändring senaste kalendermånad".

Tabell 6:10. Stimulusvariablers samband med "Förmögenhetsförändring senaste kalendermånad"

Variabel	Nummer i interkorrelationsmatrisen/ Frågenummer	Korrelationskoefficient
Bostadsförhållanden	h89	-0,16
Summa utgifter	h95	-0,21

De som bor hemma hos sina föräldrar uppger en något högre positiv förmögenhetsförändring än de som bor ensamma i egen lägenhet. Ju högre "Summa utgifter" desto mindre anser man att besparingarna ökat under den senaste kalendermånaden.

Tabell 6:11. Organismvariablens samband med "Förmögenhetsförändring senaste kalendermånad"

Variabel	Nummer i interkorrelationsmatrisen/ Frågenummer	Korrelationskoefficient
Index lätt eller svårt att få lönen att räcka till	c149	0,15
Index attityd till sparande	c153	0,17
Index framtidsperspektiv 1	e156	0,15
Index framtidsperspektiv 2	e157	0,15
Index framtidsperspektiv totalt	e158	0,19
Hur nöjd man är med sin inkomst	71	-0,15
Frånvarofrekvens	106	-0,15

De signifikanta sambanden mellan dessa organismvariabler och "Förmögenhetsförändring senaste kalendermånad" är alla tämligen låga. "Index attityd till sparande" och "Index lätt eller svårt att få lönen att räcka till" korrelerar signifikant med denna sparandevariabel (liksom de gjorde med "Kalkylerad förmögenhetsförändring"). Ju positivare attityd till sparande man har och ju lättare man har att få sin ekonomi att gå ihop desto större förmögenhetsförändring har man uppgivit. Vidare visar det sig att ju längre framtidsperspektiv individen har desto större positiv förändring av förmögenheten har uppgivits. Ju oftare man har uppgivit att man är frånvarande från arbetet desto mindre förmögenhetsförändring har uppgivits.

Sambanden med responsvariablerna tyder på att ju högre rörliga utgifter man har, desto mindre sparande har uppgivits.

Tabell 6:12. Responsvariablers samband med "Förmögenhetsförändring senaste kalendermånad"

Variabel	Nummer i interkorre- tionsmatrisen/ Frågenummer	Korrelations- koefficient
Dans, konditori, bio, idrott	169	-0,15
Telefonräkning normalt	215	-0,15
Resor utanför bostads- orten	221	-0,17
Semesterutgifter förra året	222	-0,15
Summa rörliga utgifter	h92	-0,20
Kalkylerad förmögenhets- förändring	h94	0,26
Förmögenhetsförändring	h96	0,36

6.4.4.3 Sammanfattning

Det är intressant att notera att få stimulusvariabler visar något samband med denna variabel. Det är främst de rörliga utgifterna, som korrelerar negativt med variabeln; sambanden indikerar att ju högre de rörliga utgifterna är, desto mindre förmögenhetsförändring uppges. Vidare korrelerar tre av de organismvariabler som samvarierar med "Kalkylerad förmögenhetsförändring" också med denna variabel.

6.4.5 Förmögenhetsförändring 1970

6.4.5.1 Deskriptiv statistik

Den fråga som mätte "Förmögenhetsförändring 1970" har följande lydelse. Ungefär hur mycket har Era besparingar ökat eller minskat 1970?

Över hälften av svaren ligger i intervallet -498 till +502 kronor. En majoritet av de tillfrågade har uppgivit att deras besparingar ökat.

Tabell 6:13. Deskriptiv statistik för "Förmögenhetsförändring 1970"

Besparingarna har minskat med:			Besparingarna har ökat med:		
Kr	Antal	%	Kr	Antal	%
	per-			per-	
	soner			soner	
mer än 2498	8	4,5	2- 502	23	12,9
2498-1998	11	6,1	502-1002	23	12,9
1998-1498	1	0,6	1002-1502	3	1,7
1498- 998	8	4,5	1502-2002	8	4,5
998- 498	10	5,6	2002-2502	6	3,4
498- +2 ¹⁾	59	<u>33,1</u>	mer än 2502	18	<u>10,1</u>
		54,4			45,5
Medelvärde: 610			Standardavvikelse: 3267		

6.4.5.2 Variabler som korrelerar signifikant med "Förmögenhetsförändring 1970"

I bilaga 9 redovisas interkorrelationsmatrisen för de variabler som korrelerar signifikant med "Förmögenhetsförändring 1970".

Tabell 6:14. Stimulusvariablers samband med "Förmögenhetsförändring 1970"

Variabel	Nummer i interkorrelationsmatrisen/ Frågenummer	Korrelationskoefficient
Resor till och från arbetet	153	-0,15
Installation av telefon	155	-0,16

Två stimulusvariabler visar svaga men signifikanta samband med "Förmögenhetsförändring 1970".

"Index attityd till sparande" visar återigen ett signifikant samband med sparande. Även "Index förmåga att skjuta upp tillfredsställelse" smavarierar signifikant med denna sparandevariabel.

1) Av datatekniska skäl går den lägsta kategorin för minskning från -498 - +2.

Tabell 6:15. Organismvariablers samband med "Förmögenhetsförändring 1970"

Variabel	Nummer i interkorrelationsmatrisen/ Frågenummer	Korrelationskoefficient
Index attityd till sparande	c153	0,18
Index förmåga att skjuta upp tillfredsställelse	c158	0,18

Tabell 6:16. Responsvariablers samband med "Förmögenhetsförändring 1970"

Variabel	Nummer i interkorrelationsmatrisen/ Frågenummer	Korrelationskoefficient
Tvätt, kosmetika, damfrisörska, medicin	a104	0,16
Konditori, dans, bio, idrott	a106	0,16
Teater, konsert, balett andra scenframträdanden, förening, utbildning, hobby	a107	0,18
Restaurantbesök	171	0,16
Tidningsprenumeration, tidningar och tidsskrifter	196	0,22
Institutionellt sparande	241	0,32
Pengar på banken 30 dagar före intervjun	244	0,22
Pengar på banken dagen för intervjun	245	0,22
Genomsnittligt kvar av lönen	248	0,16
Extrainkomster de senaste 30 dagarna	266	0,17
Index sparbeteende	c154	0,28

Något överraskande föreligger det positiva samband mellan vissa rörliga utgifter för mätperioden och "Förmögenhetsförändring 1970". De som har ökat

sina besparingar i störst utsträckning under 1970 har sålunda också högre utgifter under mätperioden för vissa rörliga utgifter än de som inte har ökat sin förmögenhet i lika stor utsträckning. Någon signifikant positiv korrelation med "Summa rörliga utgifter" föreligger emellertid inte. "Förmögenhetsförändring 1970" hänger slutligen samman med flera av sparandevariablerna: "Institutionellt sparande", "Hur mycket pengar man har på banken", "Genomsnittligt kvar av lönen" samt "Index sparbeteende".

6.4.6 Genomsnittligt kvar av lönen

6.4.6.1 Deskriptiv statistik

Frågan som mätte denna variabel har följande lydelse: Hur mycket brukar Ni i genomsnitt ha kvar av Er lön dagen innan Ni skall få nästa lön?

Tabell 6:17. Deskriptiv statistik för "Genomsnittligt kvar av lönen"

Kr	Antal personer	Procent
0-100	99	55,6
101-200	27	15,2
201-300	37	20,8
301-400	9	5,1
Mer än 400	6	3,4
Medelvärde: 111 Standardavvikelse: 133		

Mer än hälften av de intervjuade uppger att de brukar ha mindre än 100 kronor kvar av lönen dagen innan nästa lön.

6.4.6.2 Variabler som korrelerar signifikant med "Genomsnittligt kvar av lönen"

I bilaga 10 redovisas interkorrelationsmatrisen för de variabler som korrelerar signifikant med "Genomsnittligt kvar av lönen".

Sambanden mellan stimulusvariablerna och "Genomsnittligt kvar av lönen" tyder på att ju högre vissa fasta utgifter är, desto mindre anser man sig ha kvar av

lönen. Ju högre "Månadslön" och ju högre "Disponibla medel", desto mer av lönen brukar man i genomsnitt ha kvar. Man sparar således mer ju mer man har att disponera sedan de fasta utgifterna betalats. Ju fler vänner och bekanta man har, desto mindre sparar man.

Tabell 6:18. Stimulusvariablers samband med "Genomsnittligt kvar av lönen"

Variabel	Nummer i interkorrelationsmatrisen/ Frågenummer	Korrelationskoefficient
Elräkning normalt	149	-0,15
Räntor och amorteringar	161	-0,19
Körkort	206	0,25
Månadslön	256	0,26
Senaste lön	257	0,18
Övriga inkomster	276	0,24
Faders utbildning	286	0,16
Disponibla medel för perioden	h 98	0,18
Disponibla medel normalt	h100	0,27
Antal vänner och bekanta	105	-0,15

Tabell 6:19. Organismvariablers samband med "Genomsnittligt kvar av lönen"

Variabel	Nummer i interkorrelationsmatrisen/ Frågenummer	Korrelationskoefficient
Index lätt eller svårt att få lönen att räcka till	c149	0,50
Index attityd till förande av kassabok	c150	0,21
Index attityd till planering totalt	c152	0,17
Index attityd till sparande	c153	0,33
forts.		

forts.

(Variabel)	(Nummer i interkorrelationsmatrisen/ Frågenummer)	(Korrelationskoefficient)
Index attityd till ökad fritid	c156	0,18
Index förmåga att skjuta upp tillfredsställelse	c158	0,21
Index framtidsperspektiv totalt	e158	0,18
Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar	21	0,19
Hur nöjd man är med sin inkomst	71	-0,20
Hur nöjd man är med sin levnadsstandard	72	-0,17
Frånvarofrekvens	106	-0,17
Hur nöjd man är med sina besparingar	124	-0,34

Åtskilliga organismvariabler korrelerar signifikant med "Genomsnittligt kvar av lönen". Bland de variabler som återigen förekommer är "Index lätt eller svårt att få lönen att räcka till", "Index attityd till sparande" samt "Index framtidsperspektiv totalt". Vidare visar det sig att ju mer positiv man är till kassaboksförande, planering och till ökad fritid samt ju bättre förmåga man har att skjuta upp tillfredsställelse desto mer uppger man sig i genomsnitt få över av sin lön. De som säger sig ha mer kvar av sin lön anser sig hålla reda på sina pengar bättre, än de som har mindre kvar av lönen. Ju mer nöjd med sin inkomst och med sin levnadsstandard desto mer säger man sig ha kvar av sin lön. De som har mer kvar av lönen är mer sällan frånvarande från sitt arbete och nöjdare med sina besparingar, än de som säger sig ha mindre kvar av sin lön.

Två utgiftsvariabler korrelerar negativt med denna sparbeteendevariabel och en korrelerar signifikant positivt.

Tabell 6:20. Responsvariablers samband med "Genomsnittligt kvar av lönen"

Variabel	Nummer i interkorrelationsmatrisen/ Frågenummer	Korrelationskoefficient
Gåvor, större inköp, andra inköp, presenter	a102	-0,15
Rökning, vin och sprit	a103	-0,15
Tvätt, kosmetika, damfrisörska, medicin	a104	-0,19
Telefonräkning	214	-0,16
Om man haft färre utgifter under perioden eller vissa som varit lägre än vanligt	239	0,19
Institutionellt sparande	241	0,20
Förmögenhetsförändring	242	0,16
Pengar på banken 30 dagar före intervjun	244	0,46
Pengar på banken intervjudagen	245	0,45
Kalkylerad förmögenhetsförändring	h94	0,16
Index sparbeteende	d154	0,45

6.4.6.3 Sammanfattning

Både stimulus- och organismvariabler korrelerar tämligen starkt med "Genomsnittligt kvar av lönen". Ett centralt resultat förefaller vara sambandet mellan "Index lätt eller svårt att få lönen att räcka till" och "Genomsnittligt kvar av lönen". Sambandet mellan dessa båda variabler är 0.50. Vidare samvarierar ett relativt stort antal organismvariabler med "Genomsnittligt kvar av lönen".

6.4.7 Index sparbeteende

6.4.7.1 Deskriptiv statistik

Indexet består av två frågor och den första lyder: Har Ni under 1970 sparat något av Er inkomst?

Tabell 6:21. Hur ofta man sparar under 1970

	Kod	Antal per- soner	Procent
Varje månad	5	58	32,6
Nästan varje månad	4	28	15,7
Varannan eller var tredje månad	3	22	12,4
Någon enstaka månad	2	39	21,9
Inte någon månad	1	31	17,4
Medelvärde: 2,8 Standardavvikelse: 1,5			

Den andra frågan i indexet har lydelsen: Ungefär hur mycket har Ni i genomsnitt sparar per månad under 1970?

Tabell 6:22. Hur mycket man sparar per månad 1970

Kr	Kod	Antal per- soner	Procent
1- 50	1	56	31,5
51-100	2	42	23,6
101-200	3	41	23,0
201-300	4	19	10,7
301-400	5	7	4,0
Mer än 400	6	13	7,3
Medelvärde: 2,5 Standardavvikelse: 1,5			

Korrelationen mellan frågorna är 0,60 vilket ger en reliabilitetskoefficient på 0,75 för indexet. Sambandet innebär också att ju oftare man sparar desto mer säger man sig ha sparar i genomsnitt varje månad.

47 procent av intervjupersonerna anser sig ha sparar varje månad eller nästan varje månad. 44 procent anser sig ha sparar i genomsnitt mer än 100 kronor

per månad. När frågorna adderades till index användes de sifferkoder, som angivits ovan.

Tabell 6:23. Deskriptiv statistik för "Index sparbeteende"

Poäng	Antal personer	Procent
2.	30	16,9
3.	20	11,2
4.	14	7,9
5.	18	10,1
6.	17	9,6
7.	24	13,5
8.	28	15,7
9.	11	6,2
10.	7	3,9
11.	9	5,1
Medelvärde: 5,8 Standardavvikelse 2,7		

17 procent har inte sparat någonting under 1970 medan 5 procent sparat varje månad och i genomsnitt mer än 400 kronor per månad.

6.4.7.2 Variabler som korrelerar signifikant med "Index sparbeteende"

I bilaga 11 redovisas interkorrelationsmatrisen för de variabler som korrelerar signifikant med "Index sparbeteende".

Tabell 6:24. Stimulusvariablers samband med "Index sparbeteende"

Variabel	Nummer i interkorrelationsmatrisen/ Frågenummer	Korrelationskoefficient
Bostadsförhållanden	h89	-0,20

Sambandet indikerar att de som bor hemma hos föräldrar har ett högre regelbundet sparande än de som bor ensamma i egen lägenhet.

Tabell 6:25. Organismvariablers samband med "Index sparbeteende"

Variabel	Nummer i interkorrelationsmatrisen/ Frågenummer	Korrelationskoefficient
Index förmåga att skjuta upp tillfredsställelse	d158	0,32
Index lätt eller svårt att få lönen att räcka till	c149	0,37
Index attityd till förande av kassabok	c150	0,26
Index attityd till planering totalt	c152	0,21
Index attityd till sparande	c153	0,48
Index impulsivitet 1	e152	0,22
Index impulsivitet 3	e154	0,15
Index impulsivitet totalt	e155	0,24
Index framtidsperspektiv 2	e157	0,24
Index framtidsperspektiv totalt	e158	0,17
Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar	21	0,29
Hur nöjd man är med inkomsten	71	-0,17
Frånvarofrekvens	106	-0,16
Hur nöjd man är med sina besparingar	124	-0,53
Attityd till sparande i föräldrahemmet	125	0,27

Flera av attitydindexen korrelerar signifikant med "Index sparbeteende".

"Index attityd till sparande" visar en mycket starkt positiv korrelation (0,48)

och detsamma gäller för "Index lätt eller svårt att få lönen att räcka" (0,37). "Index attityd till förande av kassabok" liksom "Index attityd till planering totalt" korrelerar signifikant med "Index sparbeteende". Vidare korrelerar både "Index framtidsperspektiv" och "Index impulsivitet" med "Index sparbeteende". Det kan alltså sägas att de som visar ett omfattande sparande har starkt positiva attityder till sparande, de har lätt för att få sin lön att räcka till, de har god förmåga att skjuta upp tillfredsställelse och är inte impulsiva och de har ett relativt långt framtidsperspektiv, jämfört med dem som inte har ett lika omfattande sparbeteende. Ju bättre man anser sig hålla reda på vart ens pengar tar vägen, desto mer spar man. Ju högre man ligger på index sparbeteende desto nöjdare är man med sina besparingar. Attityden till sparande i föräldrahemmet är vidare positivare hos dem som visar ett högre sparbeteende.

Tabell 6:26. Responsvariablers samband med "Index sparbeteende"

Variabel	Nummer i interkorrelationsmatrisen/ Frågenummer	Korrelationskoefficient
Telefonräkning	214	-0,17
Telefonräkning normalt	215	-0,21
Institutionellt sparande	241	0,36
Förmögenhetsförändring 1970	242	0,28
Pengar på banken 30 dagar före intervjun	244	0,40
Pengar på banken intervjudagen	245	0,41
Genomsnittligt kvar av lönen	248	0,45
Kalkylerad förmögenhetsförändring	h94	0,15
Rökning, vin och sprit	al03	-0,22

"Index sparbeteende" samvarierar med åtskilliga sparbeteendevariabler samt några utgiftsvariabler.

6.4.7.3 Sammanfattning

"Index sparbeteende" avspeglar det regelbundna i sparandet. Att variabeln verkligen avspeglar sparande visar de starka sambanden med de responsvariabler som anger hur mycket pengar man har på banken, om man fått dessa pengar genom att spara själv samt förekomsten av institutionellt sparande. Värt att notera är att stimulusvariabler av typen disponibla medel eller fasta utgifter inte i någon större utsträckning samvarierar med denna variabel. Den enda stimulusvariabel som samvarierar signifikant är om man bor hemma hos föräldrar eller om man bor ensam i egen lägenhet. Ett relativt stort antal organismvariabler korrelerar signifikant med "Index sparbeteende".

6.4.8 Institutionellt sparande

6.4.8.1 Deskriptiv statistik

Frågan som mätte denna variabel har följande lydelse: Deltar Ni i någon form av regelbundet sparande exempelvis lönsparande, bostadssparande eller sparklubb? Hur mycket sparar Ni varje månad?

Tabell 6:27. Deskriptiv statistik för "Institutionellt sparande"

Fördelning	Absolut	Procent
0- 20	132	74,2
20-100	12	6,7
100-200	19	10,7
mer än 200	15	8,4
Medelvärde: 41,5 Standardavvikelse: 92,2		

Cirka 75 procent av de intervjuade uppger att de sparar mindre än 20 kronor i denna form av sparande. Det innebär i själva verket att de inte deltog alls i detta sparande.

6.4.8.2 Variabler som korrelerar signifikant med "Institutionellt sparande"

I bilaga 12 redovisas interkorrelationsmatrisen för de variabler som korrelerar signifikant med "Institutionellt sparande".

Tabell 6:28. Stimulusvariablers samband med "Institutionellt sparande"

Variabel	Nummer i interkorrelationsmatrisen/ Frågenummer	Korrelationskoefficient
Elräkning normalt	149	-0,15
Körkort	205	0,25
Bilreparationer	209	0,19
Månadslön	256	-0,15
Övriga inkomster	276	0,31
Bostadsförhållanden	h 89	-0,15
Summa utgifter	h 95	-0,15

Sambanden mellan "Institutionellt sparande" och stimulusvariablerna är ej särskilt konsistenta. Sambanden med "Körkort" och "Bilreparationer" indikerar att ju högre dessa utgifter är, desto högre är "Institutionellt sparande". Ju högre "Månadslön" desto mindre "Institutionellt sparande" har man. Slutligen har de som bor hemma hos sina föräldrar ett högre "Institutionellt sparande" än de som inte gör det.

"Disponibla medel", "Totalinkomst" och "Summa fasta utgifter" har emellertid inga signifikanta samband med "Institutionellt sparande".

Tabell 6:29. Organismvariablers samband med "Institutionellt sparande"

Variabel	Nummer i interkorrelationsmatrisen/ Frågenummer	Korrelationskoefficient
Intervjupersonens utbildning	285	-0,17
Index attityd till sparande	cl53	0,28
Index förmåga att skjuta upp tillfredsställelse	dl58	0,15
Frånvarofrekvens	106	-0,19
Hur ofta man är trött, nere eller hängig	107	-0,23
Hur nöjd man är med sina besparingar	124	-0,15
Attityd till sparande i föräldrahemmet	125	0,16

"Index attityd till sparande", "Förmåga att skjuta upp tillfredsställelse" och "Frånvarofrekvens" återkommer med liknande samband som konstaterats för flera av de tidigare variablerna vad gäller sparande.

Tabell 6:30. Responsvariablers samband med "Institutionellt sparande"

Variabel	Nummer i interkorrelationsmatrisen/ Frågenummer	Korrelationskoefficient
Matutgifter	165	-0,16
Förmögenhetsförändring 1970	242	0,32
Pengar på banken 30 dagar före intervjun	244	0,22
Pengar på banken intervjudagen	245	0,21
Genomsnittligt kvar av lönen	248	0,20
Kalkylerad förmögenhetsförändring h 94		0,16
Index sparbeteende	d154	0,36

Flera av de övriga sparbeteendevariablerna korrelerar signifikant och positivt med "Institutionellt sparande". Vidare samvarierar "Matutgifter" negativt med "Institutionellt sparande".

6.4.9 Hur mycket pengar man har på banken

6.4.9.1 Deskriptiv statistik

Tabell 6:31. Deskriptiv statistik för "Hur mycket pengar man har på banken"

Kr	30 dagar före intervjun		Intervjudagen	
	Antal personer	Procent	Antal personer	Procent
0-1000	69	38,8	67	37,6
1000-2000	29	16,3	35	19,7
2000-3000	20	11,2	19	10,7
3000-4000	16	9,0	12	6,7
4000-5000	5	2,8	7	3,9
5000-6000	8	4,5	8	4,5
mer än 6000	31	17,4	30	16,9
Medelvärde: 3258 3272 Standardavvikelse: 4839 4913				

Fördelningen för dessa båda variabler är mycket lika. Vidare korrelerar de mycket starkt med varandra (0,99). Av denna anledning redovisas de tillsammans.

6.4.9.2 Variabler som korrelerar signifikant med "Hur mycket pengar man har på banken"

I bilaga 13 redovisas interkorrelationsmatrisen för de variabler som korrelerar signifikant med dessa båda variabler.

Tabell 6:32. Stimulusvariablers samband med "Hur mycket pengar man har på banken"

Variabel	Nummer i interkorrelationsmatrisen Frågenummer	Korrelationskoefficient	
		Pengar på banken 30 dgr före intervjun	Pengar på banken intervjudagen
Elräkning normalt	149	-0,19	-0,21
Bostadsförhållanden	h 89	-0,35	-0,36
Summa fasta utgifter	h 93	-0,18	-0,19

Den starkaste negativa korrelationen föreligger mellan huruvida man bor hemma hos föräldrar eller ensam i egen lägenhet (-0,35). Detta samband innebär att de som bor hemma hos föräldrar har mer pengar på banken än de som inte gör det. Det kan i och för sig ej betraktas som särskilt märkligt eftersom utgifterna torde öka relativt kraftigt i och med att en individ flyttar hemifrån. Disponibla medel för perioden eller normalt har dock inte något samband med hur mycket man har på banken.

De tidigare observerade organismvariablerna visar positiva samband också med hur mycket pengar man har på banken. Således visar dessa samband att ju lättare man får sin lön att räcka till, ju positivare attityd till kassaboksförande, ju positivare attityd till planering totalt, ju positivare attityd till sparande, ju bättre förmåga att skjuta upp tillfredsställelse och ju längre framtidsperspektiv man har, desto mer pengar har man på banken.

Tabell 6:33. Organismvariablers samband med "Hur mycket pengar man har på banken"

Variabel	Nummer i interkorrelationsmatrisen/ Frågenummer	Korrelationskoefficient	
		Pengar på banken 30 dgr före intervjun	Pengar på banken intervjudagen
Index lätt eller svårt att få lönen räcka till	c149	0,30	0,31
Index attityd till förande av kassabok	c150	0,21	0,20
Index attityd till planering totalt	c152	0,15	0,15
Index attityd till sparande	c153	0,36	0,36
Index förmåga att skjuta upp tillfredsställelse	d158	0,20	0,20
Index framtidsperspektiv totalt	e158	0,15	0,16
Huruvida en vanlig löntagare kan påverka sin ekonomi	15	0,15	0,16
Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar	21	0,18	0,19
Hur nöjd man är med sin inkomst	71	-0,19	-0,20
Hur nöjd man är med sin levnadsstandard	72	-0,23	-0,23
Hur nöjd man är med sina besparingar	124	-0,35	-0,35
Attityd till sparande i föräldrahemmet	125	0,21	0,20
Inställning till avbetalningsköp	138	0,21	0,21

Av de rörliga utgifterna korrelerar vissa negativt och andra positivt. "Rökning, vin och sprit" och "Matutgifter" har negativa samband medan "Klädinköp" korrelerar positivt. Hur mycket pengar man har på banken kan ses som ett resultat av regelbundet sparande och det är naturligt att "Index sparande" korrelerar positivt.

och "Genomsnittligt kvar av lönen" har så pass starka samband med den.

Tabell 6:34. Responsvariablernas samband med "Hur mycket pengar man har på banken"

Variabel	Nummer i interkorrelationsmatrisen/ Frågenummer	Korrelationskoefficient	
		Pengar på banken 30 dgr före intervjun	Pengar på banken intervjudagen
Rökning, vin och sprit	a103	-0,26	-0,25
Matutgifter	165	-0,21	-0,23
Klädinköp	168	0,25	0,26
Institutionellt sparande	241	0,22	0,21
Förmögenhetsförändring 1970	242	0,22	0,22
Genomsnittligt kvar av lönen	248	0,46	0,45
Förmögenhetsförändring	h 96	-	0,19
Index sparbeteende	c154	0,40	0,41

6.4.9.3 Sammanfattning

Liksom för de tidigare analyserade sparandevariablerna har "Hur mycket pengar man har på banken" signifikanta samband med stimulus-, organism- och responsvariabler.

Det är möjligt att pengar på banken borde betraktas som stimulusvariabler - det kan tänkas att förmögenheten erhöles från föräldrarna. För att kontrollera detta ställdes en fråga i anknytning till frågorna om förmögenhet. De som hade mer än 1 500 kronor på banken tillfrågades om de hade sparat största delen av dessa pengar själva, eller om de hade fått största delen av pengarna i arv eller gåva. Åttioåtta av de intervjuade hade mer än 1 500 kronor på banken. Av dessa svarade 12 att de hade fått största delen i arv eller gåva. Således har en övervägande majoritet av dem som har besparingar på mer än 1 500 kronor fått dessa genom att de sparat själva.

6.4.10 Sammanfattande redovisning av vilka variabler som korrelerar signifikant med sparande

För att erhålla överblick över vilka variabler som korrelerar signifikant med sparande har nedanstående tabeller konstruerats. Variablerna är uppdelade enligt S-O-R-modellen. I tabellerna redovisas antalet sparandevariabler som respektive variabel korrelerar signifikant med samt om sambanden gäller en sparandevariabel mätt på kort eller lång sikt (se sid 80). Sammanlagt mättes åtta sparandevariabler. Av dessa är tre kortsiktiga och fem av långsiktig karaktär. Förmögenhetsvariablerna räknas här som en variabel.

Tabell 6:35. Stimulusvariabler som korrelerar signifikant med sparande

Variabel	Variabel-nummer	Antal signifikanta samband ¹⁾ med sparandevariablerna	
		Kort period	Lång period
Räntor och amorteringar	161	-1	-1
Senaste lön	257	1	1
Övriga inkomster	276	1	2
Totalinkomst för perioden h90		1	
Summa fasta utgifter	h93	-1	-1
Summa utgifter	h95	-3	
Disponibla medel för perioden	h98	1	1
Disponibla medel normalt	h100	1	1
Reparationer	246	-1	
Installation av telefon	155	-1	-1
Bostadsförhållanden	h89	-1	-3
Arbetsresor	153		-1
Elräkning normalt	149		-3
Körkort	206		-2
Månadslön	256		-1
Faders utbildning	286		1
Bilreparationer	209	1	
Moders utbildning	287	-1	

¹⁾ Ett minustecken framför siffran indikerar negativt samband.

Variabeln "Bostadsförhållanden" samvarierar med fyra av de åtta sparbeteendevariablerna. De som bor hemma hos föräldrar har ett högre sparande än de som inte gör det. Tre signifikanta samband har "Övriga inkomster", "Summa utgifter" och "Elräkning normalt". Vidare bör framhållas att sambanden för "Körkort" och "Bilreparationer" är positiva och således går åt "fel" håll - om man har den generella hypotesen att höga utgifter ger ett lågt sparande och vice versa. Vidare går ett av "månadslönens" samband åt "fel" håll. I övrigt gäller att höga utgifter går tillsammans med ett lågt sparande och höga inkomster tillsammans med ett högt sparande. Variablerna "Disponibla medel för perioden" och "Disponibla medel normalt" har signifikant positiva samband med endast två av de åtta sparandevariablerna.

I viss utsträckning hänger således sparande ihop med fasta och relativt opåverkbara förhållanden i individens miljö. Sambanden mellan opåverkbara faktorer (restriktioner) och sparandets omfattning är emellertid varken särskilt starka eller många.

Tabell 6:36. Organismvariabler som korrelerar signifikant med sparande

Variabel	Variabelnummer	Antal signifikanta samband med sparbeteendevariabler	
		Kort period	Lång period
Intervjupersonens utbildning	285	-1	-1
Index lätt eller svårt att få lönen räcka till	c149	2	3
Index attityd till sparande	c153	2	5
Index impulsivitet 1	e152	1	1
Index impulsivitet totalt	e155	1	1
Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar	21	1	3
Frånvarofrekvens	106	-2	-3
Hur nöjd man är med sina besparingar	124	-1	-3
forts.			

forts

(Variabel)	(Variabel- nummer)	(Antal signifikanta samband med sparbeteendevariabler)	
		Kort period	Lång period)
Hur ofta man känner sig trött, nere eller hängig	107	-1	-1
Index framtidsperspek- tiv 1	e156	1	
Index framtidsperspek- tiv 2	e157	1	1
Index framtidsperspek- tiv totalt	e158	1	3
Hur nöjd man är med sin inkomst	71	-1	-3
Index förmåga att skjuta upp tillfredsställelse	d158		5
Index attityd till fö- rande av kassabok	e150		3
Index attityd till pla- nering totalt	e152		3
Index attityd till ökad fritid	e156		1
Hur nöjd man är med sin levnadsstandard	72		-2
Index impulsivitet 3	e154		1
Attityd till sparande i föräldrahemmet	125		3
Huruvida en vanlig lön- tagare kan påverka sin ekonomi	15		1
Inställning till avbe- telningsköp	138		1

Åtskilliga av organismvariablerna korrelerar signifikant både med de sparandevariabler som avser en kort period och de variabler som indikerar sparande över längre perioder. Betydligt fler av organismvariablerna korrelerar emellertid med sparandevariabler som avspeglar sparande över längre tidsperioder.

"Index attityd till sparande" samvarierar positivt med sju av de åtta sparbetendevariablerna. "Index lätt eller svårt att få lönen att räcka till", "Index förmåga att skjuta upp tillfredsställelse" och "Frånvarofrekvens" har signifikanta samband med fem av sparbetendevariablerna.

Fyra positivt signifikanta samband har variablen "Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar", "Hur nöjd man är med sina besparingar", "Index framtidsperspektiv" och "Hur nöjd man är med sin inkomst".

Med relativt stor säkerhet kan alltså sägas att de som sparar i stor omfattning har positivare attityd till sparande och anser sig ha lättare att få sin lön att räcka till, har en lägre frånvarofrekvens och bättre förmåga att skjuta upp tillfredsställelse än de som sparar i mindre utsträckning. Ett högt sparande tycks också innebära att man anser sig hålla reda på vad man gör med sina pengar, att man har ett längre framtidsperspektiv och att man är mer nöjd med inkomsten. Slutligen är de som sparar också mer nöjda med sina besparingar än de som sparar i mindre utsträckning.

Sambanden kan betraktas som säkerställda inte minst av den anledningen att flera av de beroende variablerna uppvisar rätt svaga samband inbördes. I viss utsträckning kan således de åtta analyserna ses som oberoende prövningar av huruvida ett samband föreligger mellan respektive oberoende variabel och olika - relativt obesläktade - mått på sparande. Det är däremot givetvis svårt att ge korrelationsmönstret någon kausal tolkning. Är det så att personer, som har positiva attityder till sparande, som har ett långt framtidsperspektiv etc på grund av att de har dessa egenskaper visar ett högt sparande, eller är det snarare så att individer som befinner sig i en "spargynnsam" situation, sparar relativt mycket och därmed får en positiv attityd till sparande och ett långt framtidsperspektiv? I det första fallet orsakar attityder och personlighetsdrag sparande; i det andra fallet kan sparande sägas ge upphov till organismvariablerna. För att i någon mån kunna besvara denna fråga måste sambanden mellan de aktuella organismvariablerna och de stimulus- och responsvariabler, som också samvarierar signifikant med olika sparandeariabler, studeras. Detta görs också i avsnitt 6.5 "Fördjupad analys av sparande".

Tabell 6:37. Responsvariabler som korrelerar signifikant med sparande

Variabel	Variabel-nummer	Antal signifikanta samband med sparbetendevariabler	
		Kort period	Lång period
Övriga utgifter, lotter	al01	-1	
Gåvor, större inköp, andra inköp, presenter	al02	-1	1
Taxi, bensin	al05	-1	
Dans, konditori, bio, idrott	al06	-1	1
Teater, konsert, balett, andra scenframträdanden, förening, utbildning, hobby	al07	-1	1
Tidningar, böcker, tidningsprenumeration	al08	-1	
Matutgifter	165	-1	-2
Klädinköp	168	-1	1
Restaurantbesök	171	-1	1
Tidningsprenumeration per år	193	-1	
Telefonräkning	214	-1	-2
Telefonräkning normalt	215	-2	-1
Resor utanför bostads-orten	221	-2	
Övertidsinkomster senaste 30 dagarna	260	1	
Genomsnittsovertid	263	1	
Summa rörliga utgifter	h 92	-2	
Semesterutgifter förra året	222	-1	
Tvätt, kosmetika, damfrisörska, medicin	al04		-1
Extrainskomster	266		1
Rökning, vin och sprit	al03		-3
Fler eller färre utgifter än normalt	239		1

Främst är det samband mellan sparande för en kort period och olika rörliga utgifter som föreligger.

Några helt entydiga samband mellan olika typer av rörliga utgifter och sparande kan inte skönjas. Som synes korrelerar flera av de rörliga utgifterna signifikant positivt med en sparandeariabel och signifikant negativt med en annan. Ingen av responsvariablerna korrelerar heller signifikant med så många av sparandeariablerna som flera av organism- och stimulusvariablerna gör.

"Matutgifter", "Telefonräkning", "Telefonräkning normalt" och "Rökning, vin och sprit" samvarierar signifikant negativt med tre av sparandeariablerna.

6.5 Fördjupad analys av resultaten vad gäller sparande

Syftet med studien av sparande är bl a att pröva ett antal tänkbara förklaringsfaktorer till sparande. Därvid är det av särskilt intresse att studera organismvariablernas förklaringsvärde. Det har också av de hittills redovisade analyserna visat sig att åtskilliga organismvariabler, liksom flera stimulus- och responsvariabler, samvarierar signifikant med de olika måtten på sparande. I detta avsnitt görs ett försök att besvara följande två frågeställningar:

1. Vilka organismvariabler inverkar på sparande oberoende av stimulusvariablerna och för vilka utgör stimulusvariablerna s k tredje variabler som förklarar organismvariablernas samband med sparande?
2. Vilka organismvariabler orsakar sparande och vilka orsakas av sparande och andra responsvariabler?

Dessa båda frågeställningar kan synas märkliga vid en jämförelse med figur 2:2 på sid 23. Av figur 2:2 framgår att organismfaktorerna både påverkas av stimulus och respons (via återföringsprocessen). En distinktion måste emellertid här göras mellan hur organismfaktorerna har bildats respektive hur de kan tänkas inverka på beteende vid en given tidpunkt. Sett över en individs hela levnad torde organismfaktorerna utgöra en funktion av såväl stimulusfaktorer (den miljö individen befunnit sig i) som hans tidigare beteende. Vid

en given tidpunkt, när individen har vissa "värden" på organismfaktorerna, blir det emellertid meningsfyllt att försöka klargöra huruvida organismfaktorerna utgör en funktion av de stimulusfaktorer och/eller de responser som är för handen vid just denna tidpunkt. Det är detta som de två frågeställningarna ovan berör.

Vid besvarandet av dessa frågeställningar konstrueras kausala modeller över hur de olika organismvariablerna kan tänkas orsaka varandra liksom en modell vilken inkorporerar de stimulus-, organism- och responsvariabler som korrelerar signifikant med sparande. Dessa modeller byggs dels med utgångspunkt från de samband som föreligger mellan stimulus-, organism- och responsvariablerna, dels med utgångspunkt från vissa antaganden om de i analysen ingående variablerna.

Det måste redan här betonas att det är mycket vanskligt att tolka resultat från tvärsnittsstudier kausalt. Det är i det närmaste omöjligt att säga vilka variabler som påverkar en annan i sådana studier och de modeller som byggs måste ses som mycket tentativa. De utgör underlag för hypoteser som kan testas i kommande undersökningar av sparande.

Endast de variabler som korrelerar signifikant med minst två av sparandevariablerna ingår i denna fördjupade analys. Detta krav ställs för att öka säkerheten i att variabeln verkligen har ett samband med sparande.

6.5.1 Några typmodeller för tänkbara samband mellan S-, O- och R-variabler

På sid 117 anges några olika typfall för hur stimulus-, organism- och responsvariabler som korrelerar signifikant med minst två av sparandevariablerna kan tänkas förhålla sig till varandra. Följande utgångspunkter gäller för dessa modeller:

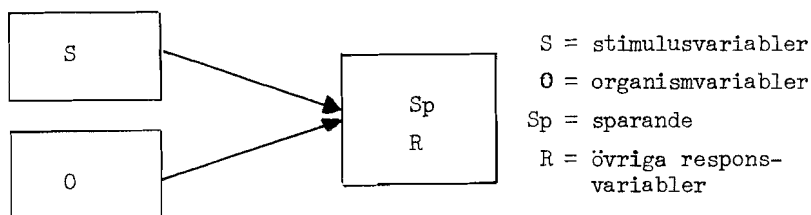
- A. När en stimulusvariabel (S) korrelerar signifikant med en organism- (O) eller en responsvariabel (R), antas den vara den orsakande eller den påverkande variabeln.
- B. Organismvariabler (O) förutsätts både kunna påverkas av och påverka responsvariabler (R).

C. För signifikanta samband mellan responsvariabler (R) görs ingen kausal tolkning.

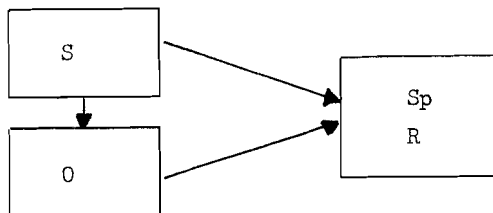
Modell 1 visar på det fall där stimulus- och organismvariablerna oberoende av varandra inverkar på sparande och de övriga responsvariablerna (exempelvis olika rörliga utgifter). I den andra modellen utgör stimulusvariablerna tredje variabler för sambanden mellan organismvariablerna och sparande. Stimulusvariablerna orsakar både organismvariablerna och responsvariablerna i detta fall. I modell 3 påverkar stimulusvariablerna responsvariablerna som i sin tur inverkar på organismvariablerna. Stimulusvariablerna kan också ha en direkt inverkan på organismvariablerna, men deras inverkan går främst via responsvariablerna.

I det följande studeras vilken eller vilka av modellerna som bäst stämmer in med de resultat som föreligger. Det är inte troligt att någon av modellerna beskriver sambanden för alla variabler som ingår i analysen. För vissa samband mellan de olika variablerna kanske en av modellerna stämmer bäst, medan för andra en annan av modellerna passar bättre.

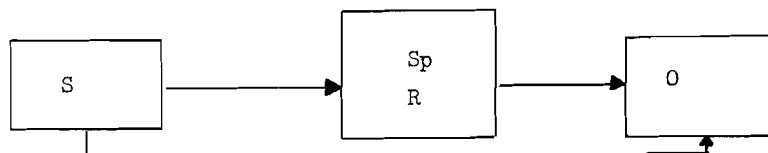
Modell 1



Modell 2



Modell 3



Figur 6:1. Typmodeller för samband mellan S-O- och R-variabler

Innan dessa olika modeller prövas skall de inbördes sambanden mellan de olika organismvariabler som korrelerar signifikant med sparande studeras.

6.5.2 Samband mellan de organismvariabler som korrelerar signifikant med minst två av sparandevariablerna

Följande organismvariabler korrelerar signifikant med minst två av sparandevariablerna. Variablerna är uppdelade i attitydvariabler, personlighetsdrag, variabler som indikerar måluppfyllelse, kunskaper samt övriga variabler.

Attityder (A)

Index attityd till sparande
 Index attityd till förande av kassabok
 Index attityd till planering totalt
 Attityd till sparande i föräldrahemmet

Personlighetsdrag (P)

Index impulsivitet 1
 Index impulsivitet totalt
 Index framtidsperspektiv 2
 Index framtidsperspektiv totalt
 Index förmåga att skjuta upp tillfredsställelse

Kunskaper (K)

Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar

Måluppfyllelsevariabler (M)

Index lätt eller svårt att få lönen att räcka till
 Hur nöjd man är med sin inkomst
 Hur nöjd man är med sin levnadsstandard
 Hur nöjd man är med sina besparingar

Övriga variabler (Ö)

Intervjupersonens utbildning

Frånvarofrekvens

Hur ofta man känner sig trött nere eller hängig

I interkorrelationsmatrisen på nästa sida anges sambanden mellan dessa organismvariabler. För personlighetsdragen "Framtidsperspektiv" och "Impulsivitet" gäller att endast totalindexen medtas i matrisen. (Tabell 6:38)

Attitydvariablerna korrelerar samtliga signifikant med varandra. De som har en positiv attityd till sparande anser också att attityden till sparande i föräldrahemmet var positiv. Dessa båda variabler korrelerar signifikant med "Index attityd till förande av kassabok" och "Index attityd till planering totalt". En kausal tolkning av dessa samband är att en positiv inställning till sparande i föräldrahemmet leder till en positiv attityd till sparande. En positiv attityd till sparande påverkar i sin tur inställningen till förande av kassabok och planering. Det kan antas att den som är positiv till sparande också får en positiv inställning till aktiviteter som underlättar sparande.

Samtliga samband mellan måluppfyllelsevariablerna är signifikanta utom sambandet mellan variablerna "Hur nöjd man är med sina besparingar" och "Hur nöjd man är med sin inkomst". De som säger sig ha lätt för att få sin lön att räcka till är också nöjda med sin inkomst, sina besparingar och sin levnadsstandard, de som är nöjda med sin levnadsstandard är nöjda med sin inkomst och sina besparingar. Någon kausal tolkning av sambanden mellan dessa variabler görs inte, eftersom de utgör indikatorer på samma fenomen - grad av måluppfyllelse.

Personlighetsdragen korrelerar signifikant med varandra. Sambanden indikerar att framtidsinriktning, låg impulsivitet och god förmåga att skjuta upp tillfredsställelse hänger samman. Dessa samband tolkas ej kausalt, eftersom det ej finns grund för att anta att något av dessa personlighetsdrag påverkar något annat.

Tabell 6:38. Interkorrelationsmatris för variabler som korrelerar signifikant med sparande

	A 1	A 2	A 3	A 4	M 5	M 6	M 7	M 8	K 9	P 10	P 11	P 12	Ö 13	Ö 14	Ö 15
1 A		30	37	33	39	-37	-10	-20	47	48	21	31	-28	-03	-08
2 A			22	23	13	-13	-11	-07	14	06	06	15	-18	03	-06
3 A				(90)	34	-13	-20	-17	33	30	27	19	-11	-07	02
4 A					33	-09	-19	-11	27	27	33	17	-10	-06	04
5 M						-30	-32	-28	28	27	16	11	-16	-03	12
6 M							14	23	-18	-11	-20	-19	05	07	11
7 M								44	-14	-09	-29	-16	05	11	-08
8 M									-15	-12	-22	-13	02	17	-06
9 K										20	13	12	-15	05	-05
10 P											26	22	-23	-06	-02
11 P												38	-03	-28	-12
12 P													-16	-16	-21
13 Ö														14	02
14 Ö															03
15 Ö															

- 1 A = Index attityd till sparande
 2 A = Attityd till sparande i föräldrahemmet
 3 A = Index attityd till förande av kassabok
 4 A = Index attityd till planering totalt
 5 M = Index lätt eller svårt att få lönen att räcka till
 6 M = Hur nöjd man är med sina besparingar
 7 M = Hur nöjd man är med sin inkomst
 8 M = Hur nöjd man är med sin levnadsstandard
 9 K = Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar
 10 P = Index förmåga att skjuta upp tillfredsställelse
 11 P = Index framtidsperspektiv totalt
 12 P = Index impulsivitet totalt
 13 Ö = Frånvarofrekvens
 14 Ö = Hur ofta man är trött, nere eller hängig
 15 Ö = Intervjupersonens utbildning

De övriga variablerna korrelerar inte signifikant med varandra.

"Index attityd till sparande" samvarierar signifikant med samtliga måluppfyllelsevariabler, utom "Hur nöjd man är med sin inkomst". Detta kan tolkas som att en positiv attityd till sparande leder till en högre grad av måluppfyllelse genom inkomstens användning. "Index attityd till förande av kassabok" samvarierar signifikant med måluppfyllelsevariablerna, vilket innebär att den som har en positiv attityd till förande av kassabok upplever en högre grad av måluppfyllelse, än andra.

"Index attityd till sparande", "Index attityd till förande av kassabok" och "Index attityd till planering totalt" samvarierar positivt och signifikant med alla tre personlighetsdragen. De som har god förmåga att skjuta upp tillfredsställelse, ett långt framtidsperspektiv och låg impulsivitet har en positivare attityd till sparande, positivare attityd till förande av kassabok samt en positivare attityd till planering totalt. Personlighetsdragen tänkes påverka attitydvariablerna eftersom det antas att personlighetsdragen grundläggs tidigare i individens liv än attitydvariablerna.

Vissa av personlighetsdragen och måluppfyllelsevariablerna korrelerar också signifikant med varandra. Ju bättre förmågan är att skjuta upp tillfredsställelse, desto lättare har man att få sin lön att räcka till. Ju längre framtidsperspektiv man har, desto lättare har man att få sin lön att räcka till, desto nöjdare är man med sin inkomst, sina besparingar och sin levnadsstandard. De som är mindre impulsiva är nöjdare med sina besparingar, sin inkomst och sin levnadsstandard. Personlighetsdragen antas påverka måluppfyllelsevariablerna.

De övriga variablerna har inte särskilt starka samband med resten av organismvariablerna. "Frånvarofrekvens" samvarierar signifikant negativt med "Index attityd till sparande", "Attityd till sparande i föräldrahemmet" samt "Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar". De som ofta är frånvarande från arbetet har således en mindre positiv attityd till sparande, och i deras föräldrahem förelåg en mindre positiv attityd till sparande jämfört med dem som ej är frånvarande från arbetet ofta. De håller också reda på vad de gör

med sina pengar sämre än de gör som är frånvarande från arbetet i mindre utsträckning. "Hur ofta man är trött, nere eller hängig" samvarierar med "Hur nöjd man är med sin levnadsstandard" och "Index framtidsperspektiv". De som ofta är trötta, nere eller hängiga är missnöjdare med sin levnadsstandard och mindre framtidsinriktade. De som har låg utbildning är mer impulsiva än de som har hög utbildning. Någon kausal tolkning av dessa samband görs ej.

"Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar" samvarierar starkt positivt med "Index attityd till sparande" (0,47), vilket innebär att de som har en positiv attityd till sparande anser sig hålla reda på vad de gör med sina pengar bättre än de som har en mer negativ attityd till sparande. Denna variabel hänger också samman med "Index attityd till förande av kassabok" och "Index attityd till planering totalt", vilket innebär att de som anser sig hålla reda på vad de gör med sina pengar bättre än andra också har positiva attityder till förande av kassabok och planering - aktiviteter som om de utförs, också torde leda till goda kunskaper om vad man gör med sina pengar. Attitydvariablerna antas påverka kunskapsvariabeln.

"Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar" är också positivt relaterad till "Index förmåga att skjuta upp tillfredsställelse", vilket innebär att de som har god förmåga att skjuta upp tillfredsställelse också anser sig hålla reda på sina pengar bättre. "Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar" samvarierar också signifikant med samtliga måluppfyllelsevariabler, utom "Hur nöjd man är med sin inkomst". De som anser sig hålla reda på vad de gör med sina pengar bra anser att de har lättare för att få sin lön att räcka till, är mer nöjda med sina besparingar och sin levnadsstandard, än de som anser sig hålla reda på vad de gör med sina pengar sämre. Variabeln "Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar" antas påverka dessa måluppfyllelsevariabler.

6.5.2.1 Ett försök att bygga en kausal modell över organismvariablernas samband med sparande

Som framgår av föregående avsnitt samvarierar åtskilliga av organismvariablerna signifikant med varandra och kausala tolkningar av dessa samband görs i flera

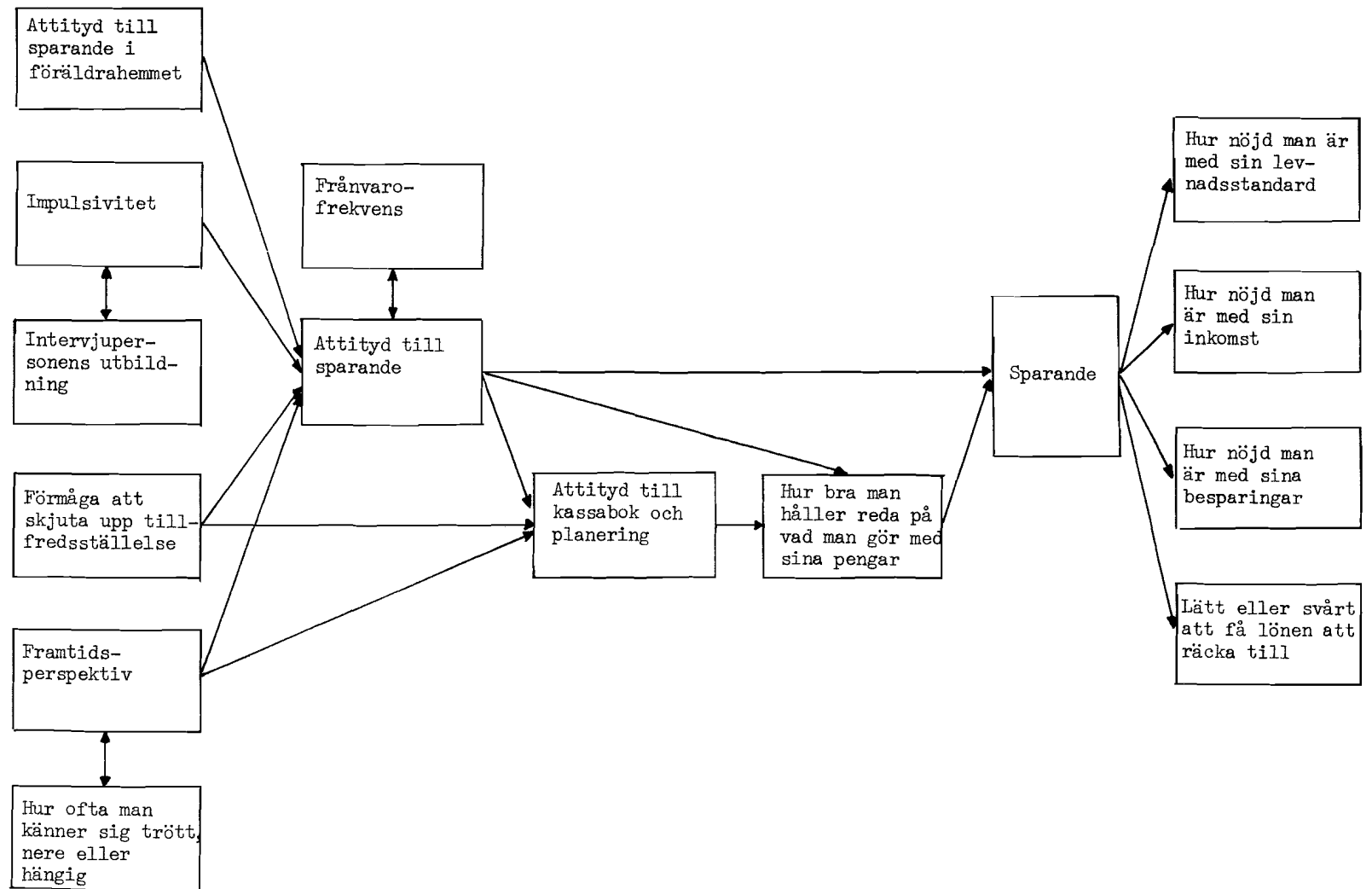
fall. På sid 124 presenteras en kausal modell över de organismvariabler som samvarierar signifikant med minst två av sparandevariablerna. Denna modell utgör en sammanfattning av de kausala tolkningar som görs i föregående avsnitt. I denna modell placeras också vissa av organismvariablerna före och andra efter sparande och således besvaras fråga 2 på sid 115 delvis i detta avsnitt.

Placeringen av variablerna i modellen och de pilar som anger att vissa variabler påverkar andra skall i det följande motiveras. Först och främst utgör den tidpunkt i individens liv en variabel bildats eller övat sitt inflytande på individen ett kriterium för variabelns placering i modellen.

Generellt förutsätts att egenskaper och händelser som bildats respektive förekommit före andra, påverkar dessa om tillräckligt starka samband föreligger. I de fall där "tidskriteriet" ej är tillämpligt används andra teoretiska motiveringar, för att avgöra vilken variabel som påverkar en annan variabel. Slutligen har vissa variabler "hängts på" modellen endast på grundval av deras samband med andra variabler, utan att varken "tidskriteriet" eller någon annan teoretisk motivering kunnat användas. Från de variabler som antas påverka andra variabler har enkelriktade pilar ritats. Dessa pilar har utritats på grundval av de kriterier som ovan angivits och sambandens styrka.

"Tidskriteriet" gäller för variablerna "Attityd till sparande i föräldrahemmet", "Index förmåga att skjuta upp tillfredsställelse", "Index framtidsperspektiv" och "Index impulsivitet". Den första variabeln har haft sitt inflytande under uppväxtåren medan de tre senare utgör egenskaper som formats tidigt i individens liv och som antas vara tämligen stabila.

Såväl "tidskriteriet" som teori motiverar placeringen av måluppfyllelsevariablerna längst till höger i modellen, dvs efter sparande. Dessa variabler antas utgöra en funktion av inkomstens användning. Grad av måluppfyllelse utgör en följd av beteende, även om det inte är självklart att de samband mellan sparande och måluppfyllelsevariablerna som uppstått i denna studie skall föreligga.



Figur 6:2. Kausalmodell över organismvariablernas samband med sparande

Placeringen av variablerna "Index attityd till sparande", "Index attityd till förande av kassabok", "Index attityd till planering totalt" och "Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar" bygger på följande teoretiska motivering. "Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar" tyder på kunskap om inkomstens användning. Kunskap om inkomstens användning utgör en förutsättning för återföring och hög grad av måluppfyllelse. Det är troligt att de som har positiva attityder till sparande inser att kunskap om inkomstens användning utgör ett medel för att lyckas spara. Av denna anledning antas att en positiv attityd till sparande leder till att individen skaffar sig kunskap om inkomstens användning. Med samma motivering inverkar attityden till sparande på inställningen till förande av kassabok och planering, aktiviteter som också förbättrar möjligheterna att uppnå mål genom inkomstens användning, Dessa tre variabler är placerade före responsvariablerna. Det är svårt att tänka sig att kunskap om inkomstens användning och attityder till förande av kassabok och planering skulle utgöra en funktion av sparande. Attityden till sparande kan emellertid möjligen tänkas vara en funktion av sparande. Det kan exempelvis tänkas att den som kommit i en "spargynnsam" situation och sparar, finner att detta är tillfredsställande och därigenom erhåller en positiv inställning till sparande. Man kan säga att attityden uppkommit genom att individen en gång lyckats spara. När en individ lyckats spara och erhållit en positiv attityd till sparande är det emellertid troligt att individen behåller denna positiva attityd och att inställningen i fortsättningen kan sägas påverka sparandet. Sambanden mellan "Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar" och attityd till "Förande av kassabok" och "Planering" tyder på att föregående resonemang stämmer.

Attityd till sparande samvarierar också starkt med personlighetsdragen och "Attityd till sparande i föräldrahemmet" vilket antyder att den bildats tämligen tidigt i individens liv.

Enkelriktade pilar har ritats mellan variabler som samvarierar starkt med varandra och mellan vilka ett kausalt förhållande antas. "Attityd till sparande i föräldrahemmet", "Förmåga att skjuta upp tillfredsställelse", "Framtidsperspektiv" och "Impulsivitet" har en direkt inverkan på "Attityd till sparande". Förmåga att skjuta upp tillfredsställelse" och "Framtidsperspektiv" inverkar

också på "Attityd till förande av kassabok" och "Attityd till planering". "Attityd till sparande" inverkar direkt på sparande och på "Attityd till förande av kassabok" som i sin tur inverkar på "Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar". Endast "Attityd till sparande" och "Hur pass bra man håller reda på vad man gör med sina pengar" har en direkt förbindelse med sparande.

I redovisningen i det föregående avsnittet visades att många av organismvariablerna hade starka samband med varandra. Personlighetsdragen liksom måluppfyllelsevariablerna har var för sig mycket starka inbördes samband. Varken teoretiskt eller med hjälp av "tidskriteriet" är det emellertid möjligt att ordna dessa variabler kausalt.

"Frånvarofrekvens", "Hur ofta man är trött, nere eller hängig" och "Intervju-personens utbildning" har placerats i omedelbar närhet av de variabler som de korrelerar starkast med. En dubbelriktad pil för dessa samband anger att någon kausal tolkning av sambanden inte görs.

Modellen kan läsas på följande sätt. Personlighetsfaktorer grundlagda tidigt i individens liv påverkar attityden till sparande. Den som har tillägnat sig förmåga att skjuta upp tillfredsställelse, som är framtidsinriktat och den som kan kontrollera sina impulser får också en positiv inställning till sparande. Den inställning till sparande som förelåg i barndomen har också betydelse för attityden till sparande.

En positiv attityd till sparande för också med sig en positiv inställning till aktiviteter som underlättar möjligheterna att spara pengar samt leder till att individen håller reda på sina pengar bra; dvs han skaffar sig god kunskap om inkomstens användning, vilket utgör en förutsättning för att uppnå önskvärda mål genom inkomstens användning. Även förmåga att skjuta upp tillfredsställelse och framtidsinriktning påverkar inställningen till planering och förande av kassabok. De som sparar tycks också, vilket resultaten ganska entydigt tyder på, uppleva en högre grad av måluppfyllelse genom inkomstens användning än vad de gör som inte sparar.

6.5.3 Samband mellan stimulus- och organismvariabler som korrelerar signifikant med minst två sparandevariabler

För att utröna huruvida organismvariablerna är oberoende av de stimulusvariabler som samvarierar signifikant med minst två av sparandevariablerna har tabell 6:39 på sid 128 konstruerats. I marginalerna på tabellen redovisas med hur många stimulusvariabler respektive organismvariabel korrelerar signifikant. "Summa utgifter" är ej inräknad, eftersom denna variabel består av både rörliga och fasta utgifter.

Sambanden mellan organismvariablerna och stimulusvariablerna är varken särskilt starka eller många. Tre av attitydvariablerna har inte något signifikant samband med stimulusvariablerna. "Index attityd till sparande" samvarierar dock signifikant med två av stimulusvariablerna.

"Index attityd till sparande" samvarierar negativt med "Räntor och amorteringar" och med "Bostadsförhållanden". Sambanden visar att de som har höga räntor och amorteringar har negativ attityd till sparande och de som bor hemma hos sina föräldrar har positivare attityd till sparande än de som bor ensamma i egen lägenhet. Varken "Summa fasta utgifter" eller "Disponibla medel" samvarierar signifikant med "Index attityd till sparande". Att tolka sambandet mellan "Bostadsförhållanden" och "Index attityd till sparande", så att "Bostadsförhållanden" skulle påverka attityden till sparande kan synas något märkligt. Det skulle innebära att när individen flyttar från föräldrahemmet skulle attityden till sparande bli negativare. Tolkningen blir mer plausibel om sparandet antas sjunka när en individ flyttar hemifrån och om sparande påverkar inställningen till sparande. En annan möjlig tolkning är att de som har en positiv attityd till sparande väljer att bo kvar i föräldrahemmet i större utsträckning än den som har en mer negativ attityd till sparande. Tolkningen av sambandet mellan "Räntor och amorteringar" och "Index attityd till sparande" är att attityden till sparande påverkar räntor och amorteringar snarare än vice versa. Genom att spara är det inte nödvändigt att skuldsätta sig och de som har en positiv attityd till sparande torde vara mindre benägna att låna pengar än de som har en mer negativ attityd till sparande. För attitydvariablerna i stort

Tabell 6:39. Samband mellan stimulus och organismvariabler som korrelerar signifikant med sparande

Organism- variabler	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	Antal signifi- kanta samband med S-variablerna
A 1	<u>-16</u>	-06	-02	-09	<u>-26</u>	-03	-01	-03	<u>-24</u>	-06	-05	2
A 2	<u>-14</u>	08	-08	-03	00	04	-02	-04	-06	-10	14	0
A 3	-06	00	08	05	-08	00	-04	03	-09	-06	00	0
A 4	-06	-01	07	04	-08	-01	-02	00	-09	-07	03	0
M 5	<u>-18</u>	<u>21</u>	-02	<u>-16</u>	<u>-19</u>	<u>19</u>	<u>25</u>	-05	-08	-08	06	5
M 6	<u>18</u>	-03	-05	14	10	<u>-15</u>	-10	10	10	02	00	2
M 7	-01	-14	05	-01	07	-07	-11	09	<u>18</u>	04	-08	1
M 8	12	-01	05	07	06	03	-14	08	<u>23</u>	12	10	1
K 9	-07	-02	-08	-06	-25	-06	-01	09	-11	-13	-06	0
P10	<u>-29</u>	00	-06	<u>-28</u>	<u>-28</u>	-04	<u>17</u>	<u>-16</u>	-13	<u>-15</u>	-11	5
P11	<u>-23</u>	-09	-08	-14	<u>-16</u>	04	08	03	-04	-05	-04	1
P12	<u>-22</u>	11	04	-10	<u>-21</u>	14	10	02	-03	00	-13	1
Ö13	<u>16</u>	<u>-15</u>	08	00	<u>21</u>	-02	-03	-02	11	<u>19</u>	-08	3
Ö14	12	<u>-15</u>	06	10	-04	-13	-18	10	07	<u>20</u>	00	3
Ö15	07	06	-02	-01	13	-05	09	06	09	-02	-10	0
Antal sig- nifikanta samband med S-variab- lerna	7	3	0	2	6	2	3	1	3	3	0	24

Beteckningarna för organismvariablerna är desamma som i korrelationsmatrisen på sid 120.

Beteckningar för stimulusvariablerna:

- 1 = Räntor och amorteringar
- 2 = Senaste lön
- 3 = Övriga inkomster
- 4 = Summa fasta utgifter
- 5 = Summa utgifter
- 6 = Disponibla medel för perioden
- 7 = Disponibla medel normalt
- 8 = Installation av telefon
- 9 = Bostadsförhållanden
- 10 = Elräkning normalt
- 11 = Körkort

kan emellertid sägas att inverkan från stimulusvariablerna är ringa och att alltså attityderna i stort sett synes vara oberoende av fasta och relativt opåverkbara förhållanden i miljön.

För måluppfyllelsevariablerna föreligger betydligt fler signifikanta samband med stimulusvariablerna än för attitydvariablerna. "Index lätt eller svårt att få lönen att räcka till" samvarierar signifikant med fem av stimulusvariablerna. "Hur nöjd man är med sin levnadsstandard" med två, "Hur nöjd man är med sina besparingar" och "Hur nöjd man är med sin inkomst" med en stimulusvariabel vardera. Sambanden för "Index lätt eller svårt att få lönen att räcka till" innebär att ju högre "Räntor och amorteringar" och "Summa fasta utgifter", desto svårare är det att få lönen att räcka till. Ju lägre "Senaste lön", ju lägre "Disponibla medel för perioden" och "normalt" desto svårare är det att få lönen att räcka till. Ju högre "Räntor och amorteringar" och ju lägre "Disponibla medel för perioden" desto mindre nöjd är man med sina besparingar. De som bor hemma hos sina föräldrar är mer nöjda med sin inkomst och med sin levnadsstandard än de som inte gör det.

Bland måluppfyllelsevariablerna är det totalt sett främst "Index lätt eller svårt att få lönen att räcka till" som korrelerar med stimulusvariablerna. Huruvida man har lätt eller svårt att få sin lön att räcka till påverkas således av variabler i miljön som är relativt fasta och opåverkbara. Grad av måluppfyllelse genom inkomstens användning påverkas i viss utsträckning av stimulusvariabler. Tolkningsen av dessa samband är att stimulusvariablerna (förutom via sparattityden) har en direkt inverkan på sparande. Via sparande påverkas sedan graden av måluppfyllelse.

"Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar" korrelerar inte signifikant med någon av stimulusvariablerna. Kunskaper om vad man gör med sina pengar påverkas således inte av någon stimulusvariabel, som också samvarierar signifikant med sparande.

Av personlighetsdragen samvarierar "Index förmåga att skjuta upp tillfredsställelse" med fem av stimulusvariablerna och också relativt starkt med flera av dem. "Index framtidsperspektiv" och "Index impulsivitet" är oberoende av

stimulusvariablerna förutom att de samvarierar signifikant negativt med "Räntor och amorteringar". Sambanden indikerar att ju längre framtidsperspektiv man har och ju mindre impulsiv man är, desto lägre är utgifterna för räntor och amorteringar. Sambanden mellan förmåga att skjuta upp tillfredsställelse och stimulusvariablerna innebär att de som har god förmåga att skjuta upp tillfredsställelse har lägre fasta utgifter, lägre räntor och amorteringar, högre disponibla medel normalt, lägre elräkning normalt och lägre utgifter för installation av telefon. Det förefaller således som om denna variabel påverkades relativt kraftigt av stimulusvariablerna. I den modell som gjordes över sambanden mellan organismvariablerna (sid 124) betecknades denna variabel som ett grundläggande personlighetsdrag. De frågor som användes för att mäta detta personlighetsdrag är emellertid av ekonomisk natur och svaren på dem kan påverkas av intervjupersonens ekonomiska situation. Det är möjligt att svaren på dessa frågor - åtminstone delvis - avspeglar behov av pengar. Den som har relativt mycket pengar på banken har lättare att välja att få en något större summa pengar om ett år jämfört med en något mindre summa omedelbart än den som har mindre pengar på banken och som är i ett större behov av pengar. Dessa resultat tyder på att variabeln (som den operationaliserats) är starkt beroende av stimulusvariablerna. Impulsivitet och framtidsperspektiv är emellertid oberoende av stimulusvariablerna.

För de övriga variablerna gäller att både "Frånvarofrekvens" och "Hur ofta man är trött, nere eller hängig" samvarierar med vissa av stimulusvariablerna. Ju högre "Räntor och amorteringar" och ju högre "Elräkning normalt" desto oftare är man frånvarande från arbetet och ju lägre den senaste lönen är som man fått ut, desto oftare är man frånvarande från arbetet. De som ofta är trötta, nere eller hängiga har en lägre lön, lägre disponibla medel normalt och högre elräkning normalt än de som mer sällan är trötta, nere eller hängiga. En viss inverkan från stimulusvariabler föreligger på dessa variabler.

Den enda stimulusvariabel som har mer genomgående samband med organismvariablerna är "Räntor och amorteringar". Denna variabel samvarierar signifikant med sju av organismvariablerna. De som har höga räntor och amorteringar har negativ attityd till sparande, ett kortare framtidsperspektiv och de är impulsiva. En möjlig tolkning av dessa samband är således att vissa av organismvariablerna påverkar i vilken utsträckning individen skaffar sig skulder.

6.5.3.1 Sammanfattning

Med undantag för "Index förmåga att skjuta upp tillfredsställelse" och "Index lätt eller svårt att få lönen att räcka till" förefaller organismvariablerna vara relativt oberoende av stimulusvariablerna. En stimulusvariabel "Räntor och amorteringar" tycks dessutom påverkas av snarare än påverka organismvariablerna. Modell 2 på sid 117 synes således inte vara tillämplig.

6.5.4 Samband mellan organismvariabler och responsvariabler som korrelerar signifikant med minst två av sparandevariablerna

I tabellen på sid 132 redovisas sambanden mellan organismvariabler och responsvariabler som samvarierar signifikant med minst två av sparandevariablerna.

Bland attitydvariablerna är det främst "Index attityd till sparande" som samvarierar med responsvariablerna. "Index attityd till sparande" är dels negativt relaterad till "Summa rörliga utgifter", dels till fyra av de övriga rörliga utgifterna. Sambanden indikerar att en positiv attityd till sparande leder till låga rörliga utgifter.

Av måluppfyllelsevariablerna är det endast "Index lätt eller svårt att få lönen att räcka till" som samvarierar signifikant med responsvariablerna. Variabeln samvarierar negativt med tre av responsvariablerna och sambanden innebär att ju högre dessa utgifter är, desto svårare är det att få lönen att räcka till. Variabeln samvarierar emellertid inte signifikant med "Summa rörliga utgifter".

"Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar" samvarierar negativt med "Summa rörliga utgifter", "Rökning, vin och sprit" samt "Telefonräkning normalt". Sambanden indikerar att ju bättre kunskaper individen har om vad hon gör med sina pengar desto lägre är de rörliga utgifterna.

Bland personlighetsdragen samvarierar "Index framtidsperspektiv" signifikant med "Resor utanför bostadsorten" och "Rökning, vin och sprit". "Index impulsivitet" samvarierar signifikant negativt med "Summa rörliga utgifter". Sambanden visar att längre framtidsperspektiv och lägre impulsivitet leder till lägre utgifter. "Index förmåga att skjuta upp tillfredsställelse" sam-

Tabell 6:40. Samband mellan organism- och responsvariabler som korrelerar signifikant med sparande

Organism- variab- ler	Responsvariabler						Antal signifikanta samband med respons- variablerna
	1	2	3	4	5	6	
A1	<u>-22</u>	<u>-23</u>	<u>-21</u>	-02	<u>-23</u>	<u>-25</u>	5
A2	-14	-01	-03	-01	01	-02	0
A3	-03	-13	<u>-20</u>	-04	-12	-08	1
A4	02	-09	<u>-17</u>	-07	-11	-11	1
M5	03	<u>-27</u>	<u>-25</u>	-11	-13	<u>-30</u>	3
M6	03	11	08	-04	04	14	0
M7	11	-05	08	<u>15</u>	07	06	1
M8	05	00	00	05	03	09	0
K9	-03	-13	<u>-28</u>	-01	<u>-25</u>	<u>-26</u>	3
P10	-06	-08	-07	01	<u>-16</u>	<u>-22</u>	2
P11	08	14	-04	<u>-21</u>	-10	<u>-16</u>	2
P12	06	-05	-11	-11	<u>-18</u>	-08	1
Ö13	<u>23</u>	08	06	04	<u>23</u>	<u>17</u>	3
Ö14	06	00	06	-01	-09	-06	0
Ö15	<u>07</u>	02	06	09	<u>15</u>	<u>-05</u>	<u>1</u>
Antal sig- nifikanta samband med organismva- riabler	2	2	5	2	6	6	23

Beteckningarna för organismvariablerna är desamma som i korrelationsmatrisen på sid 120.

Beteckningarna för responsvariablerna:

- 1 = Matutgifter
- 2 = Telefonräkning
- 3 = Telefonräkning normalt
- 4 = Resor utanför bostadsorten
- 5 = Summa rörliga utgifter
- 6 = Rökning, vin och sprit

Signifikanta korrelationskoefficienter är understrukna.

varierar signifikant negativt med "Summa rörliga utgifter" och med "Rökning, vin och sprit". Vid analysen av stimulusvariablernas samband med organismvariablerna visades att "Index förmåga att skjuta upp tillfredsställelse" samvarierar relativt starkt med fasta och opåverkbara förhållanden i miljön. Denna variabel synes vara en funktion av beteendet.

Vad gäller övrige organismvariabler samvarierar "Frånvarofrekvens" signifikant med tre av utgiftsvariablerna. Dessa samband innebär att den som sällan är frånvarande från sitt arbete har lägre matutgifter, lägre summa rörliga utgifter och lägre utgifter för rökning, vin och sprit.

De variabler som visar de flesta sambanden med responsvariablerna är "Index attityd till sparande", "Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar", "Frånvarofrekvens" samt "Index lätt eller svårt att få lönen att räcka till". Dessa samband kan tolkas så att attityd till sparande, kunskaper om vad man gör med sina pengar samt frånvarofrekvens påverkar nivån på de rörliga utgifterna och via dessa påverkas sparandet.

Eftersom "Summa rörliga utgifter" utgör en stor del av de totala utgifterna är det av intresse att studera vilka organismvariabler som samvarierar signifikant med denna variabel. "Index attityd till sparande", "Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar", "Frånvarofrekvens", "Index förmåga att skjuta upp tillfredsställelse" samt "Index impulsivitet" samvarierar signifikant med "Summa rörliga utgifter".

Sambanden visar att en positiv attityd till sparande, goda kunskaper om vad man gör med sina pengar, en låg frånvarofrekvens samt en låg impulsivitet leder till låga rörliga utgifter totalt.

Sammanfattningsvis: de rörliga utgifterna påverkas i viss utsträckning av organismvariablerna och samvarierar negativt med sparande.

6.5.5 Samband mellan stimulusvariabler och responsvariablerna som korrelerar signifikant med minst två av sparandevariablerna

I tabell 6:41 redovisas sambanden mellan stimulusvariabler och respons-

variabler som samvarierar signifikant med minst två av sparandevariablerna.

De variabler som har klarast samband med responsvariablerna är "Bostadsförhållanden" och "Elräkning normalt". Bostadsförhållanden samvarierar mycket starkt med "Matutgifter" och "Telefonräkning normalt". Dessa samband är naturliga i och med att de som bor hemma hos sina föräldrar inte torde ha dessa typer av utgifter. De som bor ensamma i egen lägenhet har också högre "Summa rörliga utgifter" och högre nivå på "Rökning, vin och sprit". Ju högre elräkning, desto högre matutgifter; telefonräkning för perioden och normalt samt utgifter för rökning, vin och sprit.

I övrigt samvarierar inte stimulusvariablerna i någon större utsträckning med responsvariablerna. "Disponibla medel för perioden" samvarierar positivt med "Summa rörliga utgifter" och med "Rökning, vin och sprit". Sambanden visar att höga disponibla medel leder till höga rörliga utgifter och höga utgifter för rökning, vin och sprit. "Disponibla medel normalt" samvarierar positivt med "Matutgifter" och "Summa rörliga utgifter", vilket innebär att ju högre de disponibla medlen är normalt desto högre är summan för de rörliga utgifterna och matutgifterna.

En viss om ej särskilt stark inverkan av stimulusvariablerna på responsvariablerna föreligger. "Summa rörliga utgifter" samvarierar signifikant med tre av stimulusvariablerna. Dessa samband visar att ju högre de disponibla medlen är för perioden och normalt desto högre är de rörliga utgifterna. De som bor hemma hos sina föräldrar har lägre rörliga utgifter än de som inte gör det.

Tabell 6:41. Samband mellan stimulus- och responsvariabler som korrelerar signifikant med sparande

Stimulus- variab- ler	Responsvariabler						Antal signifi- kanta samband med respons- variablerna
	1	2	3	4	5	6	
1	-06	09	12	-03	06	<u>17</u>	1
2	11	00	05	-10	08	01	0
3	01	05	05	-07	09	<u>18</u>	1
4	-08	09	09	-01	-09	07	0
6	13	<u>16</u>	01	-12	<u>22</u>	<u>15</u>	3
7	<u>16</u>	-01	03	-12	<u>20</u>	04	2
8	04	-01	-04	02	-08	04	0
9	<u>45</u>	08	<u>35</u>	08	<u>19</u>	<u>18</u>	4
10	<u>21</u>	<u>17</u>	<u>25</u>	00	14	<u>15</u>	4
11	-13	-01	08	-04	-07	02	0
Antal sig- nifikanta samband med stimulusvari- ablerna	3	2	2	0	3	5	15

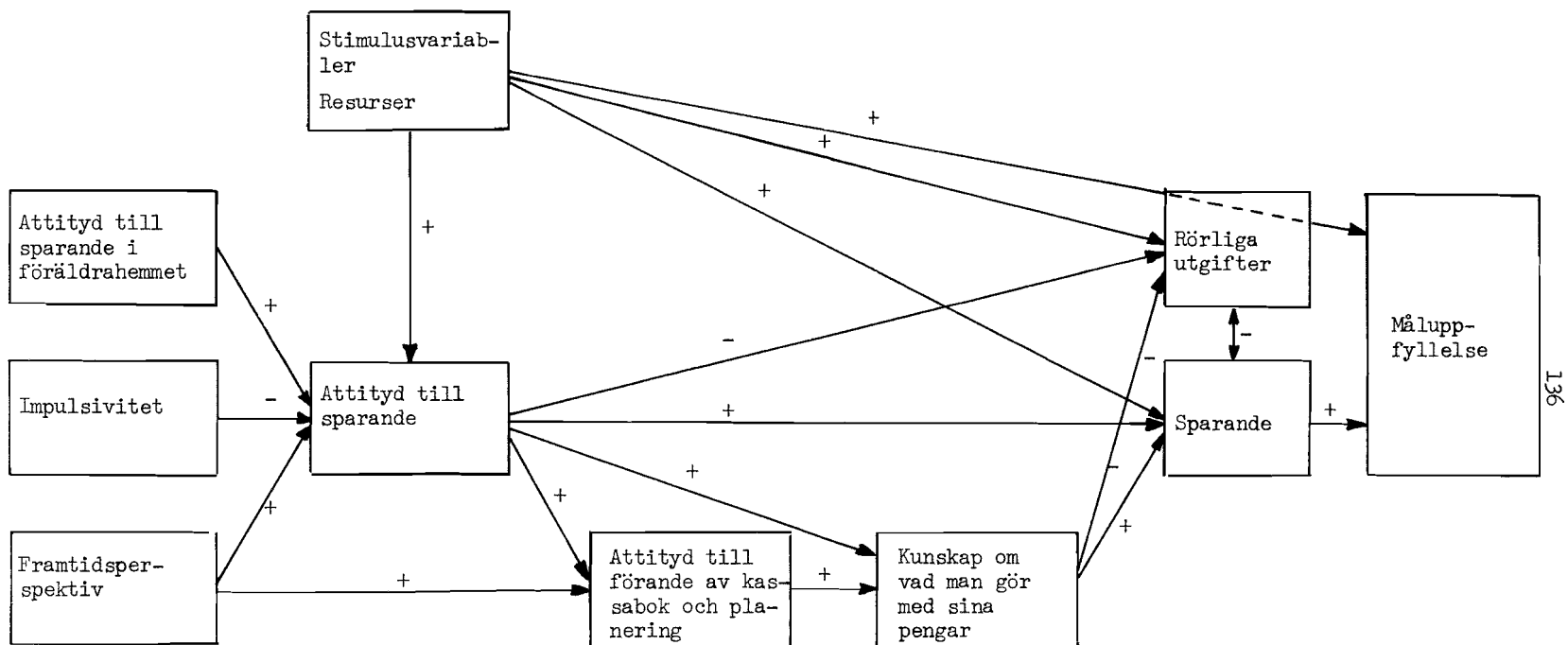
Beteckningarna framgår av tabellerna 6:39 och 6:40.

Observera att "Summa utgifter" ej finns med i tabellen.

6.5.6 Sammanfattning av den fördjupade analysen av sparande

På sid 136 (figur 6:3) presenteras en sammanfattande modell över sambanden mellan de variabler som korrelerar signifikant med minst två av sparandevariablerna. Plus och minustecken vid pilarna i modellen indikerar hur variablerna påverkas.

Modellen är vad gäller organismvariablerna i stort oförändrad jämfört med den modell som presenteras på sid 124. "Frånvarofrekvens", "Hur ofta man känner sig trött, nere eller hängig", "Intervjupersonens utbildning" samt "Index förmåga att skjuta upp tillfredsställelse" är emellertid borttagna. Den sist-



Figur 6:3. Kausalmodell för de variabler som korrelerar signifikant med minst två av sparandevariablerna

nämnda variabeln tas bort, eftersom det mått som använts förmodligen inte mätte personlighetsdraget. "Intervjupersonens utbildning" tas bort därför att variabeln har ytterst få samband med de olika stimulus-, organism- och responsvariablerna. "Frånvarofrekvens" och "Hur ofta man är trött, nere eller hängig" har signifikanta samband med ett flertal av de andra variablerna, men det är svårt att göra en meningsfull inplacering av dem i modellen. Hög frånvarofrekvens och att ofta känna sig trött och nere kan emellertid ses som uttryck för vantrivsel med den egna situationen. Detta kan möjligen leda till att man lever kortsiktigt och därmed har en negativ inställning till sparande och att man inte sparar. Dessa båda variabler samvarierar också med vissa av stimulusvariablerna på så sätt att de som har små ekonomiska resurser också oftare är frånvarande från arbetet och oftare känner sig trötta, nere eller hängiga.

I modellen placeras stimulusvariablerna i jämnhöjd med attityden till sparande. Stimulusvariablerna (som också i modellen betecknas med resurser) har en viss inverkan på attityden till sparande (bostadsförhållanden). Stimulusvariablerna inverkar också på sparande och rörliga utgifter och även på graden av måluppfyllelse genom inkomstens användning. Ju större ekonomiska resurser desto mer sparande och rörliga utgifter samt en högre grad av måluppfyllelse. Flera av stimulusvariablerna har tämligen starka samband med måluppfyllelsevariablerna vilket motiverar att dra en direkt pil till dessa.

De rörliga utgifterna är placerade i jämnhöjd med sparande och en dubbelriktad pil är dragen mellan sparande och rörliga utgifter. Det är inte möjligt att bestämma kausaliteten i förhållandet mellan dessa variabler. Någon pil från rörliga utgifter till måluppfyllelsevariablerna dras ej. Få av de rörliga utgifterna samvarierar signifikant med måluppfyllelsevariablerna. Endast från sparande går en pil till måluppfyllelsevariablerna. Attityden till sparande påverkas positivt av inställningen till sparande i föräldrahemmet, av framtidsperspektiv och negativt av impulsivitet. Attityden till sparande inverkar direkt negativt på rörliga utgifter och direkt positivt på sparande. Attityden till sparande inverkar vidare på attityden till förande av kassabok och planering samt på hur pass bra man håller reda på sina pengar. Hur pass bra man håller reda på sina pengar inverkar positivt på sparande och negativt på rörliga utgifter.

Avslutningsvis kan det också finnas anledning att fästa uppmärksamheten på några av de variabler som mätts, men som inte samvarierar signifikant med sparande. Varken "Index planeringsbeteende" eller något av indexen för intern/extern kontroll av belöningar har signifikanta samband med sparande. Trots att attityder till förande av kassabok och planering och "Hur pass bra man håller reda på vad man gör med sina pengar" har tämligen starka samband med sparande, samvarierar "Index planeringsbeteende" inte signifikant med någon av sparandevariablerna. Det kan således konstateras att planeringsbeteende i den undersökta gruppen inte tycks ha någon inverkan på sparande.

Av de tre typmodeller som beskrevs på sid 117 synes modell 1 gälla för attityder, personlighetsdrag och för kunskap om vad man gör med sina pengar. För måluppfyllelsevariablerna gäller främst modell 3, även om de också är en funktion av andra organismvariabler.

6.7 Jämförelse med resultaten i "Inkomstundersökningen"

I "Inkomstundersökningen" gjordes också korrelationsanalys av förhållandet mellan sparande och de variabler som ingick i den undersökningen. I den undersökningen användes emellertid en mätperiod av ett år. Således beräknades "Kalkylerad förmögenhetsförändring" för ett kalenderår; intervjupersonerna fick uppge hur mycket besparingarna ökat eller minskat under föregående kalenderår (motsvaras av "Förmögenhetsförändring 1970"); "Index sparbeteende" mättes på samma sätt som i föreliggande undersökning; "Institutionellt sparande" mättes som i denna undersökning och slutligen mättes liksom i föreliggande undersökning "Förmögenhet på intervjudagen". I det följande användes föreliggande undersöknings variabelbeteckningar.

"Kalkylerad förmögenhetsförändring" korrelerade negativt med fasta och rörliga utgifter. "Index attityd till sparande" och "Attityd till sparande i föräldrahemmet" korrelerade positivt liksom "Index lätt eller svårt att få lönen att räcka till".

"Förmögenhetsförändring 1970" korrelerade bl a negativt med "Bostadsförhållanden" och med vissa rörliga utgifter. Positivt med "Index planeringsbeteende".

"Index sparbeteende" korrelerade positivt med inkomst och negativt med vissa av de rörliga utgifterna. Variabeln korrelerade vidare positivt med "Index attityd till sparande", "Index planeringsbeteende" och "Index lätt eller svårt att få lönen att räcka till".

"Institutionellt sparande" korrelerade positivt med inkomst.

"Förmögenhet på intervjudagen" korrelerade positivt med "Index attityd till sparande" och negativt med vissa av de rörliga utgifterna.

Sammanfattningsvis återkom flera av de resultat som uppkom i "Inkomstundersökningen", även i den föreliggande undersökningen.

6.8 Sparande - ett viktigt mål

Sambanden mellan sparande och måluppfyllelsevariablerna antyder att sparande är ett viktigt mål för de allra flesta av de intervjuade; ju mer man sparar, desto högre är graden av måluppfyllelse genom inkomstens användning.

Den enda måluppfyllelsevariabel som direkt mäter grad av måluppfyllelse med sparande är "Hur nöjd man är med sina besparingar". Denna variabel samvarierar starkt med flera av sparandeariablerna, vilket innebär att ju mer pengar man har på banken desto nöjdare är man med sina besparingar.

Detta resultat är ej självklart. Sambandet mellan "Hur nöjd man är med sina besparingar" och faktiskt sparande kunde på förhand lika gärna ha förväntats vara noll; de som ej sparar eller enbart sparar i liten utsträckning kunde i och för sig ha varit lika nöjda med sina besparingar. Om det förhållit sig på detta sätt skulle en förklaring till variationer i sparande ha stått att finna i olikheter i de intervjuades mål vad gäller användningen av inkomsten. De som ej sparade skulle då ha värderat omedelbar konsumtion betydligt högre än sparande. Så synes emellertid ej vara fallet.

För att ytterligare belysa huruvida sparande är ett allmänt förekommande och viktigt mål bland de intervjuade skall resultaten vad gäller några enstaka

frågor om sparandet redovisas. Här nedan ges svarsfördelningarna för några frågor som visar i vad mån de intervjuade anser att sparande är ett viktigt mål.

Fråga 115: Anser Ni att folk i allmänhet bör försöka spara en del av sin inkomst eller tycker Ni att de lika gärna kan göra av med största delen av sin inkomst?

<u>Göra av med</u>	<u>Spara en del</u>
9,5 %	90,5 %

Fråga 126: Tycker Ni att sparsamhet är en

<u>Mycket viktig</u>	<u>Ganska viktig</u>	<u>Varken viktig eller oviktig</u>	<u>Ganska oviktig</u>	<u>Mycket oviktig</u>
16 %	58 %	20 %	6 %	0 %

egenskap hos en människa?

Fråga 131: I den allmänna debatten sägs det ofta att det inte lönar sig att spara genom att sätta in pengar på banken eftersom inflationen är så hög att man nästan förlorar på att ha pengarna där. Vad tycker Ni om detta? Tycker Ni att man med utgångspunkt från detta bör försöka spara pengar eller tycker Ni att man lika gärna kan göra av med sina pengar eftersom det ändå inte lönar sig att spara pengar?

<u>Bör försöka spara</u>	<u>Lika gärna göra av med</u>
88 %	12 %

Fråga 133: Vad tycker Ni om följande påstående? Nu när alla får ATP (allmän tjänstepensionering) behöver de inte längre spara för ålderdomen. Tycker Ni att påståendet stämmer?

<u>Mycket bra</u>	<u>Ganska bra</u>	<u>Varken bra eller dåligt</u>	<u>Ganska dåligt</u>	<u>Mycket dåligt</u>
5 %	16 %	22 %	44 %	13 %

Cirka 90 procent av de tillfrågade ansåg att folk i allmänhet bör försöka spara en del av sin inkomst. 75 procent ansåg att sparsamhet är en viktig egenskap hos en människa, medan endast 6 procent ansåg att det är en oviktig egenskap. Fråga 131 gällde huruvida den intervjuade ansåg att man skulle spara trots att inflationen nästan gör att man kan förlora på det. 88 procent av de tillfrågade ansåg att man trots detta bör försöka spara pengar. Fråga 133 gällde huruvida

man behöver spara pengar för ålderdomen när det finns ATP. Ungefär 60 procent av de tillfrågade ansåg att man bör spara för ålderdomen ändå, medan 21 procent ansåg att det inte var nödvändigt. Här kan också observeras att denna fråga är riktad så att det skall vara "lätt" att ta avstånd från sparande. Vidare är de intervjuade unga varför sparande för ålderdomen ej borde ha varit särskilt aktuellt. Slutligen redovisas hur tillfredsställda med sina besparingar de var som hade mindre än 500 kronor på banken på intervjudagen:

<u>Helt tillfredsstäl- lande</u>	<u>Ganska tillfreds- ställande</u>	<u>Ganska o- tillfreds- ställande</u>	<u>Mycket otill- fredsstäl- lande</u>
4 %	17 %	33 %	46 %

Som jämförelse anges hela svarsfördelningen på frågan:

7 %	50 %	27 %	16 %
-----	------	------	------

38 av de 48 personer som hade mindre än 500 kronor på banken intervjudagen är otillfredsställda med sina besparingar, medan motsvarande siffror för hela urvalet är 75 av 178. Dessa analyser tyder således klart på att sparande var något mycket viktigt för de allra flesta av de intervjuade. Det är således inte olikheter i de intervjuades mål för inkomstens användning som har lett till variationer i sparande.

6.9 Diskussion av resultaten vad gäller sparande

I kapitel 1 angavs att det var av intresse att studera sparande med utgångspunkt i samhällsekonomiska, socialpolitiska och hushållsekonomiska målsättningar. Eftersom resultaten av denna undersökning främst bör ses som en uppsättning hypoteser som kan prövas i nya undersökningar är den följande diskussionen av spekulativ karaktär.

För att det skall vara möjligt att studera sparande krävs användbara mätinstrument. En exakt kartläggning av människors sparande över en tidsperiod nödvändiggör ofta en mycket omfattande utfrågning om enskilda människors ekonomi - en utfrågning som kan upplevas så påträngande att de utvalda vägrar att delta i undersökningen eller avger felaktiga svar. För att genomföra beteendevetenskapliga studier av sparande med representativa urval av individer torde

därför enda möjligheten vara att använda tämligen enkla mätinstrument som, även om de inte mäter den exakta omfattningen av sparandet, dock utgör reliabla och valida indikatorer på sparande. Två av de mätinstrument som prövats i denna undersökning ("Index sparbeteende" och "Genomsnitt kvar av lönen") samvarierar dels starkt inbördes, dels positivt och signifikant med de flesta av de övriga måtten på sparande som använts i undersökningen.¹⁾

Dessa båda mått tycks vara valida och skulle kunna användas för att beskriva variationer i sparande mellan individer. Använda på representativa urval av befolkningen skulle de exempelvis kunna visa hur stor andel av befolkningen som aldrig sparar eller som menar att de aldrig får något över av sin lön. Resultaten vad gäller "Index sparbeteende" visar exempelvis att 17 procent av de tillfrågade inte sparade under någon månad inom det senast gångna kalenderåret. Ur såväl samhällsekonomisk som social synvinkel vore det intressant att få kunskap om hur stor denna siffra är för befolkningen i dess helhet.

Från social synvinkel skulle en sådan siffra indikera hur väl socialpolitiska målsättningar vad gäller sparande uppnås. Samhällsekonomiskt skulle en mätning av detta slag vara av intresse eftersom den skulle ge information om hur stor andel av befolkningen som överhuvudtaget kan tänkas förändra sitt sparande över en kort period. Dessa mätinstrument för sparande är vidare så enkla och okomplicerade att de skulle kunna användas vid telefonintervjuer vilket innebär att mätningar skulle kunna göras till tämligen låg kostnad på tämligen stora och representativa urval av befolkningen. Det skulle också vid sådana mätningar vara lätt att erhålla information om hur sparandet fördelar sig på s k socio-demografiska karakteristika.

Genom att billiga datainsamlingsmetoder är möjliga att använda, vore det inte orealistiskt att använda dessa mått vid årligen återkommande undersökningar. Efter några års mätningar skulle eventuella trender i hushållssparandet kunna upptäckas.

1) Det kan antas att ~~dessa~~ mätinstrument främst avspeglar banksparande, men denna form av sparande torde i nuläget och i framtiden vara den viktigaste formen av sparande för majoriteten av hushållen i samhället.

På det sätt som måtten är utformade i denna undersökning torde det dock inte vara möjligt att använda dem för att spåra kortsiktiga variationer i sparandet, men möjligtvis kunde likartade frågor användas om de omformulerades till att gälla exempelvis det genomsnittliga sparandet över ett kvartal.

De resultat som erhållits i denna undersökning antyder att en stor del av de intervjuade anser att det är viktigt att spara pengar. Detta är också intressant med tanke på långsiktiga samhällsekonomiska målsättningar. Om en majoritet av yngre människor anser att det är viktigt att spara pengar, torde också en tillfredsställande nivå på sparandet kunna uppehållas även på lång sikt, under förutsättning att inte dramatiska samhällsekonomiska förändringar uppstår. Frågor som gäller styrkan i olika motiv för att spara torde vara tämligen okomplicerade att ställa och skulle kunna användas i regelbundet återkommande undersökningar tillsammans med de "enkla" mått på sparande som diskuterats ovan. Ett index av typ "Index attityd till sparande" skulle också kunna användas för att spåra trender i inställningen till sparande. Indexet är av särskilt intresse eftersom det samvarierar med de flesta av de mått på sparande som använts i undersökningen.

Den genomförda studien har inte haft som syfte att kartlägga orsaker till variationer i hushållens sparande över tiden, men vissa reflektioner över problemen med kortsiktiga prognoser kan göras på basis av studiens resultat. Det faktum att organismvariabler (tillsammans med vissa stimulusvariabler) utgör viktiga förklaringsfaktorer till variationer i sparande mellan individer gör det troligt att faktorer av detta slag också har betydelse för variationer i sparandet över tiden (tillsammans med förändringar i inkomster och disponibla medel). De organismvariabler som i denna studie samvarierar signifikant med sparande torde emellertid inte förändras i någon större utsträckning över tiden. I synnerhet torde inte snabba och dramatiska förändringar i dessa variabler kunna uppstå, eftersom de utgör egenskaper som är tämligen fast förankrade i individens personlighet.

Att organismfaktorer kan ha betydelse för sparande har visats vid prognosundersökningar utförda med den s k Katonaskolans metodik (Katona, 1964, Strümpel et al., 1970). Här rör det sig i motsats till den föreliggande undersökningen

om ganska flyktiga attityder. Den grad av optimism som föreligger bland hushållen anses enligt denna skola inverka på hushållens benägenhet att spendera sina pengar. När optimismen bland hushållen sjunker förväntas också hushållens utgifter minska; särskilt anses effekterna vara stora vad gäller inköp av kapitalvaror. I dessa studier har man emellertid inte studerat sambandet mellan förändringar i enskilda hushålls optimism och dessa hushålls faktiska förändringar i spar- och utgiftsbeteende. Frågan är bl a vilka människor som förändrar sitt beteende när de blir mer pessimistiska. I Tyskland har det exempelvis visat sig att det i "dåliga" tider, när graden av optimism är låg, främst är höginkomsttagare som ökar sitt sparande, medan låginkomsttagare ej gör det (Katona et al., 1971). Det synes således vara av väsentligt intresse att vid konstruktion av prognoser ha kunskap om vilka människor som överhuvud taget har möjlighet att förändra sparande och utgifter över tiden. Ett samhällsekonomiskt prognosproblem kan exempelvis vara hur en inkomstökning kommer att inverka på hushållens sparande och konsumtion. I denna studie har det visat sig att de som sparar också har lätt att få sin lön att räcka till, medan de som ej sparar har svårt att få den att räcka till. I en prognossituation vore det således av vikt att veta hur stor andel av befolkningen som dels aldrig sparar, dels har mycket svårt att få sin lön att räcka till. Det är mycket sannolikt att dessa vid en inkomstförändring kommer att använda hela inkomstökningen till utgifter. Detta är dock en empirisk fråga som veterligen inte ännu har studerats. Hur de som sparar och som har lätt att få sin lön att räcka till, kommer att reagera i en sådan situation, är svårare att säga utan ingående studier, men om de övriga organismvariabler som korrelerar signifikant med sparande också tas i beaktande, förefaller det inte otroligt att de kommer att spara en tämligen stor del av inkomstökningen och kanske endast långsamt anpassar sina utgifter och sparande till de ökade inkomsterna. Hur dessa kommer att bete sig kanske också är en funktion av hur optimistiska de känner sig vid tillfället i fråga.

Vid ekonomisk-politiska åtgärder som förändringar av skatter, moms, räntor etc, som syftar till att påverka hushållens sparande och utgifter, är det inte osannolikt att de som ej sparar och som har svårt att få sin lön att räcka till inte i någon större utsträckning aktivt kan välja hur de skall reagera. Vid ökande inkomster ökas endast deras konsumtion, medan de "sparsamma" har möjlighet att välja hur de skall reagera. Dessa har dessutom betydligt större möj-

ligheter att välja om de vill utnyttja samhällsekonomska "rabatterbudanden" som tillfälliga momssänkningar. I "goda" tider kanske det främst är dessa som ökar sina utgifter och minskar sparandet och i dåliga ökar de sparandet och minskar utgifterna. Om detta skulle vara fallet, är problemet att påverka dessa människors optimism respektive pessimism, eftersom det är dessa som genom sin inkomstanvändning kan påverka konjunkturen. Hur stora dessa olika grupper av individer är och hur de skulle kunna påverkas kan emellertid endast konstateras vid empiriska studier. Det nu sagda får endast ses som tentativa hypoteser.

Ur socialpolitisk synvinkel är det också av intresse att påverka sparande, men här gäller det främst att få till stånd en ökning av sparandet bland dem som ej sparar. Att söka påverka dessa människors mål vad gäller sparande torde inte vara meningsfullt, eftersom denna undersökning tyder på att även de kan antas anse att det är viktigt att spara pengar; de lyckas emellertid inte därmed. Påverkan av de andra organismvariabler som hänger samman med sparande torde inte heller vara möjlig. En möjlighet vore däremot kanske att i propagandorna påvisa att en väg till sparande är att hålla reda på vad man gör med sina pengar. En annan vore att propagandera för mer bundna former av sparande (typ lönsparande) som en väg att gå för dem som inte lyckas spara.

Vad gäller de hushållsekonomska aspekterna kan speciellt det resultat som visar att sparande är ett viktigt mål noteras. De som inte sparar upplever också bristande måluppfyllelse. Därmed blir det av intresse att studera vilka medel individen själv skulle kunna använda för att uppnå en högre grad av måluppfyllelse. Ett sådant medel prövas i den experimentella delen av undersökningen, vars resultat redovisas i nästa kapitel.

Kapitel 7 Resultatredovisning av syfte 2: Återföringens betydelse för en effektiv användning av inkomsten

7.1 Inledning

Undersökningens andra syfte innehåller följande tre delar av vilka den första är den viktigaste:

1. Prövning av återföringens betydelse för ett effektivt handlande vad gäller inkomsten
2. Undersökningen av huruvida planeringsbeteende, förande av kassabok och kunskap om vad man gör med sina pengar samvarierar med sparande och utgifter
3. Förklaring av variation i de nyss nämnda variablerna och i måluppfyllelsevariablerna med hjälp av S-O-R-modellen

Del 1 undersöks dels i undersökningens surveydel, dels i dess experimentella del. Del 2 och 3 studeras i surveydelen. I avsnitten 7.2.2-7.2.5 redovisas resultat rörande del 2 och del 3 av syftet. I avsnitt 7.2.6 och 7.3 behandlas del 1.

7.2 Resultat från surveydelen

7.2.1 Förväntade samband

I figur 3.3 på sid 28 anges den modell som utgör utgångspunkt för syfte 2. Följande variabler utgör i surveydelen operationaliseringar av denna modells komponenter: "Förande av kassabok" (fråga 10) operationaliserar boxen "Förande av kassabok", "Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar" (fråga 21) operationaliserar boxen "Ökad kunskap om inkomstens användning", och boxen

"Ökad grad av måluppfyllelse" operationaliseras med variablerna "Index lätt eller svårt att få lönen att räcka till" (frågorna 7, 12 och 33), "Hur nöjd man är med sin inkomst" (fråga 71), "Hur nöjd man är med sin levnadsstandard" (fråga 72) samt "Hur nöjd man är med sina besparingar" (fråga 124). "Index planeringsbeteende" studeras också trots att det ej utgör en direkt del av modellen. En kort rekapitulation skall ges av hur dessa variabler förväntas samvariera med varandra och med andra variabler i undersökningen.

Vad gäller del 2 av syftet kunde det förväntas att de som förde kassabok, hade god kunskap om vad de gjorde med sina pengar och som planerade skulle ha låga rörliga utgifter och ett högt sparande, eftersom återföring och planering kan ses som medel för att uppnå ett högt sparande.

För del 3 av syftet, som avser förklaringar av variationer i de i modellen ingående variablerna, föreligger inga förväntningar om signifikanta samband med olika förklaringsvariabler. I stället görs, på samma sätt som vid den fördjupade analysen av sparande (avsnitt 6.5), försök att bygga kausala modeller med utgångspunkt från de variabler som korrelerar signifikant med respektive variabel i modellen.

Vad gäller del 1 av syftet så förväntas signifikanta samband mellan de i modellen ingående variablerna. Återföring innebär att jämföra handlingars konsekvenser med målen för handlingarna. Om detta sker regelbundet leder det till kunskaper om olika handlingsalternativs effektivitet och denna kunskap kan användas för att välja allt effektivare handlingsalternativ, vilket för med sig en hög grad av måluppfyllelse för handlingarna. För att kunna jämföra inkomstens användning med målen krävs kunskaper om hur inkomsten använts. Variabeln "Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar" förväntas således samvariera signifikant med måluppfyllelsevariablerna.

Att föra kassabok utgör ett medel som leder till kunskap om inkomstens användning och "Förande av kassabok" förväntas därför samvariera signifikant såväl med "Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar" som med måluppfyllelsevariablerna.

"Index planeringsbeteende" förväntas också samvariera positivt med "Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar" och med måluppfyllelsevariablerna.

Del 2 och 3 av syftet behandlas i omedelbar anslutning till resultatredovisningen för respektive variabel. Eftersom "Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar" utgör den centrala delen av modellen redovisas denna variabel först och därpå följer "Förande av kassabok", "Index planeringsbeteende" och slutligen måluppfyllelsevariablerna.

7.2.2 Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar

7.2.2.1 Deskriptiv statistik

Den fråga som mätte denna variabel har följande lydelse:

Hur pass bra tycker Ni att Ni håller reda på vart Era pengar tar vägen?

Tabell 7:1. Deskriptiv statistik för "Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar"

	(1) Mycket dåligt	(2) Ganska dåligt	(3) Varken bra eller dåligt	(4) Ganska bra	(5) Mycket bra
Antal personer	25	37	17	65	34
Procent	14,04	20,78	9,55	36,51	19,00
Medelvärde:	3,26 Standardavvikelse: 1,35				

Cirka 56 procent av de tillfrågade anser att de håller väl reda på sina pengar, medan 35 procent anser att de håller dåligt reda på sina pengar. Svaret på denna fråga utgör således intervjupersonens uppskattning av hur pass bra hon håller reda på vad hon gör med sina pengar och anses här utgöra ett mått på kunskap om inkomstens användning.

7.2.2.2 Variabler som korrelerar signifikant med "Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar"

Eftersom de allra flesta av de variabler som korrelerar signifikant med denna variabel också korrelerar signifikant med minst två av sparandevariablerna redovisas ingen interkorrelationsmatris för denna variabel.

Tabell 7:2. Stimulusvariablers samband med "Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar"

Variabel	Nummer	Korelationskoefficient
Summa utgifter	h95	-0,25

Detta samband visar att ju högre "Summa utgifter", desto sämre håller man reda på vad man gör med sina pengar. "Summa utgifter" är emellertid ingen renodlad stimulusvariabel, eftersom en stor del av den utgörs av "Summa rörliga utgifter". Man kan därför säga att variabeln "Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar" är helt oberoende av de stimulusvariabler som mätts i denna undersökning.

Tabell 7:3. Organismvariablers samband med "Hur bra man håller reda på vad vad man gör med sina pengar"

Variabel	Nummer	Korrelationskoefficient
Grad av impulsköp	8	0,24
Hur nöjd man är med sin levnadsstandard	72	-0,15
Frånvarofrekvens	106	-0,15
Index lätt eller svårt att få lönen att räcka till	c149	0,28
Index attityd till förande av kassabok	c150	0,33
Index attityd till planering totalt	c152	0,27
Index attityd till sparande	c153	0,47
Index arbetstrivsel	d155	0,15
Index framtidsperspektiv 2	e156	0,24
Hur nöjd man är med sina besparingar	124	-0,18

"Grad av impulsköp" och "Index arbetstrivsel" är de enda av dessa organism-variabler som inte ingick i den fördjupade analysen av sparande och vars samband med "Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar" ej tidigare diskuterats. De som ej gör impulsköp och som trivs på sitt arbete håller bättre reda på vad de gör med sina pengar.

Tabell 7:4. Responsvariablers samband med "Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar"

Variabel	Nummer	Korrelationskoefficient
Klädinköp	15	-0,17
Pengar på banken 30 dagar före intervjun	61	0,18
Pengar på banken intervjudagen	62	0,19
Genomsnittligt kvar av lönen	64	0,19
Summa rörliga utgifter	h92	-0,25
Kalkylerad förmögenhetsförändring	h94	0,16
Rökning, vin och sprit	a103	-0,26
Taxi, bensin	a105	-0,29
Dans, konditori, bio, idrott	a106	-0,15
Index planeringsbeteende	c148	0,22
Index sparbeteende	c154	0,29
Förande av kassabok	10	0,32

Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar samvarierar signifikant positivt med fyra av sparandevariablerna.

Variabeln korrelerar också negativt med vissa rörliga utgifter. Sambanden innebär att ju bättre man håller reda på vad man gör med sina pengar, desto lägre är "Summa rörliga utgifter", "Klädinköp", "Rökning, vin och sprit" samt "Dans, konditori, bio, idrott".

"Grad av kassaboksförande" och "Index planeringsbeteende" samvarierar båda signifikant positivt med "Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar", vilket är i överensstämmelse med förväntningarna.

7.2.2.3 Sammanfattning

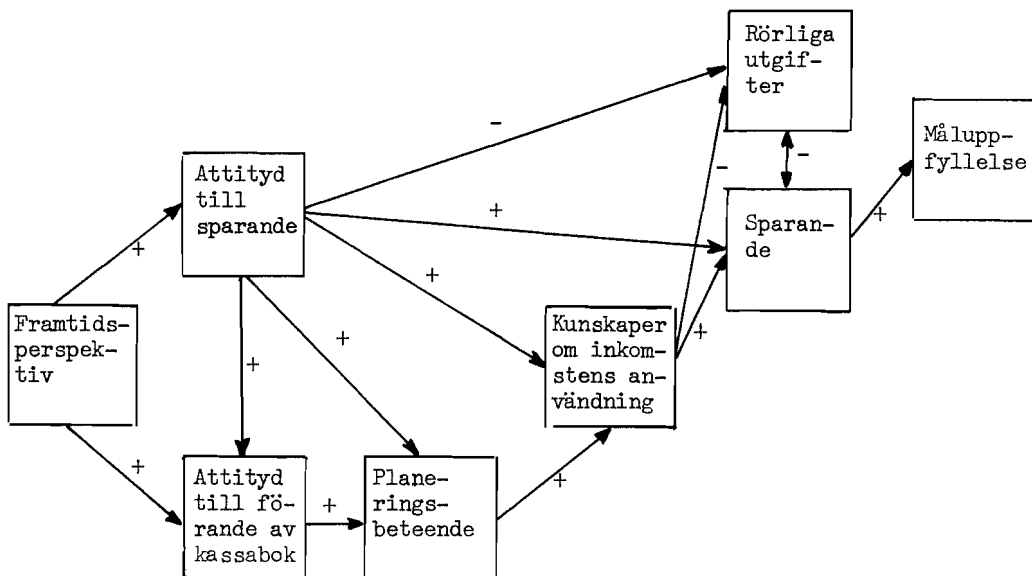
I denna sammanfattning anges vilka av de variabler som samvarierar signifikant med "Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar" som antas påverka variabeln och vilka som antas påverkas av den.¹⁾ Det första som kan konstateras är att ingen av de stimulusvariabler som ingår i surveydelen samvarierar signifikant med "Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar".

Bland organismvariablerna antas "Index attityd till sparande", "Index attityd till planering" och "Index attityd till förande av kassabok" påverka "Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar". Sambandet med "Index arbetstrivsel" tolkas ej. "Grad av impulsköp" antas påverkas av "Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar". Bland dem som håller reda på sina pengar är det mindre vanligt att göra impulsköp. Framtidsperspektiv, som är ett personlighetsdrag, antas inverka på benägenheten att hålla reda på sina pengar. Slutligen antas variabeln inverka på måluppfyllelsevariablerna genom att de som håller reda på vad de gör med sina pengar får en hög grad av måluppfyllelse med inkomstens användning.

Vad gäller responsvariablerna antas att "Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar" påverkas positivt av "Index planeringsbeteende" och "Grad av kassaboksförande", medan den har en negativ inverkan på rörliga utgifter och positiv på sparande.

Med utgångspunkt från sambanden mellan de variabler som korrelerar signifikant med "Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar" konstrueras följande modell:

1) Motiven för placeringen av de olika variablerna i modellen framgår av avsnitt 6.5 "Fördjupad analys av resultaten vad gäller sparande".



Figur 7:1. Kausal modell för "Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar"

7.2.3 Förande av kassabok

7.2.3.1 Deskriptiv statistik

Frågan har följande lydelse:

Vi är intresserade av hur olika människor håller ordning på sina inkomster och utgifter. Vilket av följande påståenden stämmer in på Er?

Tabell 7:5. Deskriptiv statistik för "Förande av kassabok"

	Antal personer	Procent
Jag brukar exakt föra in alla utgifter och inkomster i kassabok	9	5,1
Inför alla utgifter och inkomster utom småsummor	13	7,3
Har tidigare fört kassabok men gör det ej nu	42	23,6
Har funderat på att föra kassabok, men ej börjat med det	53	29,8
Har aldrig funderat på att föra kassabok	61	34,3

Över hälften av de tillfrågade ligger i de lägsta kategorierna. Detta innebär att de allra flesta av de tillfrågade inte förde kassabok vid intervjutillfället. Endast cirka 12 procent förde kassabok vid intervjutillfället.

7.2.3.2 Variabler som korrelerar signifikant med "Förande av kassabok"

I bilaga 14 redovisas interkorrelationsmatrisen för de variabler som korrelerar signifikant med "Förande av kassabok".

Tabell 7:6. Stimulusvariablers, organismvariablers och responsvariablers samband med "Förande av kassabok"

Variabel	Nummer i interkorrelationsmatrisen/ Frågenummer	Korrelationskoefficient
Summa inkomster	h90	-0,19
Disponibla medel för perioden	h98	-0,23
Grad av impulsköp	9	0,16
Index attityd till förande av kassabok	c150	0,38
Index attityd till planering	c151	0,20
Index attityd till planering totalt	c152	0,37
Index attityd till sparande	c153	0,17
Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar	21	0,32
Hur ofta man är trött, nere eller hängig	107	0,17
<u>Responsvariabler</u>		
Taxi, bensin	a105	-0,20
Index planeringsbeteende	c148	0,58

Frågans samband med stimulusvariablerna visar att de som har låga inkomster och låga disponibla medel oftare för kassabok. Detta antyder att de som har små resurser och därmed ett större behov att hushålla med dem är mer benägna att föra kassabok.

De som har positiva attityder till förande av kassabok, till planering och till sparande för kassabok i större utsträckning än de som är mer negativa mot sådana aktiviteter. De som ofta är trötta, nere och hängiga och som gör impulsköp för kassabok i mindre utsträckning än de som mer sällan är trötta, nere eller hängiga och som sällan gör impulsköp. De som för kassabok håller också reda på sina pengar bättre än de som ej för kassabok.

Av responsvariablerna samvarierar utgifter på "Taxi, bensin" negativt med frågan. Att Index planeringsbeteende samvarierar positivt beror sannolikt främst på att "Förande av kassabok" ingår i denna variabel.

Variationer i "Förande av kassabok" torde främst orsakas av stimulusvariablerna och attitydvariablerna. Variabeln samvarierar varken med responsvariablerna eller målpuppfyllelsevariablerna, vilket förväntades. Den inverkar emellertid på variabeln "Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar". Det måste dock framhållas att det föreligger mycket liten variation i graden av kassaboksförande bland dem som intervjuats. Detta innebär att någon fullständig prövning av kassaboksförandets funktion för en effektiv användning av inkomsten inte har gått att göra. Det påpekades också i avsnitt 3.2.2.1 att en av nackdelarna med att testa en teori i en surveyundersökning är att den naturliga variationen i testvariablerna kan vara så låg att en prövning av teorin omöjliggörs. Det var av detta skäl som en experimentell uppläggning var nödvändig.

7.2.4 Index planeringsbeteende

I bilaga 4 visas interkorrelationsmatrisen för de frågor som ingår i indexet. Reliabiliteten för indexet är 0,47. Reliabiliteten för motsvarande index i "Inkomstundersökningen" var 0,50. På grund av indexets låga reliabilitet begränsas möjligheterna till signifikanta samband med andra variabler.

7.2.4.1 Deskriptiv statistik

Tabell 7:7. Deskriptiv statistik för "Index planeringsbeteende"

Poäng	Antal personer	Procent
10-12	4	2,2
13-15	19	10,7
16-18	37	20,8
19-21	54	30,3
22-24	24	13,5
25-27	26	14,6
mer än 27	4	2,2
Medelvärde: 20,2 Standardavvikelse: 4,1		

7.2.4.2 Variabler som korrelerar signifikant med "Index planeringsbeteende"

I bilaga 15 redovisas interkorrelationsmatrisen för de variabler som korrelerar signifikant med "Index planeringsbeteende".

Tabell 7:8. Stimulusvariablers samband med "Index planeringsbeteende"

Variabel	Nummer i interkorrelationsmatrisen/ Frågenummer	Korrelationskoefficient
Moders utbildning	287	-0,15
Summa inkomster	h90	-0,22
Disponibla medel för perioden	h98	-0,24
Avgift till fackförening	163	0,20

Ju högre "Moders utbildning", desto mindre planerar man. Ju högre "Summa inkomster" liksom ju högre "Disponibla medel för perioden", desto mindre planerar man. De som har "Avgift till fackförening" har ett mer omfattande planeringsbeteende än de som inte har det.

Tabell 7:9. Organismvariablers samband med "Index planeringsbeteende"

Variabel	Nummer i interkorrelationsmatrisen/ Frågenummer	Korrelationskoefficient
Index attityd till förande av kassabok	c150	0,30
Index attityd till planering	c151	0,35
Index attityd till planering totalt	c152	0,39
Index attityd till sparande	c153	0,26
Index intern/extern kontroll 3	e151	-0,17
Index intern/extern kontroll totalt	e159	-0,17
Index impulsivitet 1	e152	0,19
Index impulsivitet 2	e153	0,23
Index impulsivitet 3	e154	0,19
Index impulsivitet totalt	e155	0,29
Index framtidsperspektiv 2	e157	0,18
Index framtidsperspektiv totalt	e158	0,20
Med lite ansträngning är det lätt att ändra sina levnadsvanor	18	0,20
Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar	21	0,22
Attityd till sparande i föräldrahemmet	125	0,19

Åtskilliga av indexen korrelerar signifikant med "Index planeringsbeteende". "Index attityd till förande av kassabok" och "Index attityd till planering totalt" korrelerar signifikant positivt med "Index planeringsbeteende". Ju positivare attityder man har till planering, desto mer planerar man således.

"Index attityd till sparande", "Index impulsivitet" och "Index framtidsperspektiv" korrelerar vidare signifikant positivt med "Index planeringsbeteende". Detta innebär att ju positivare attityd till sparande man har, ju mindre impulsiv man är och ju längre framtidsperspektiv man har, desto mer planerar

man. "Index intern/extern kontroll" korrelerar negativt med variabeln, vilket betyder att de som är "interna" planerar i större utsträckning än de som är "externa". Detta visar också sambandet mellan fråga 18 och "Index planeringsbeteende".

"Attityd till sparande i föräldrahemmet" och "Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar" har positiva samband med "Index planeringsbeteende". En positiv attityd till sparande i föräldrahemmet tycks således bidra till planering och planeringsbeteende leder till att man håller reda på vad man gör med sina pengar.

Tabell 7:10. Responsvariablers samband med "Index planeringsbeteende"

Variabel	Nummer i interkorrelationsmatrisen/ Frågenummer	Korrelationskoefficient
Klädinköp	168	-0,17
Restaurantbesök	171	-0,17
Extrainskomster 1970	269	0,17
Summa rörliga utgifter	h 92	-0,15
Taxi, bensin	a105	-0,21

"Summa rörliga utgifter", "Klädinköp" och "Taxi, bensin" korrelerar signifikant negativt med "Index planeringsbeteende". Detta innebär att ju mindre man planerar, desto högre har dessa utgifter varit under mätperioden.

7.2.4.3 Sammanfattning

Ett antal stimulus-, organism- och responsvariabler samvarierar signifikant med planeringsbeteende. Inkomstens och de disponibla medlens samband med planeringsbeteende tyder på att planeringsbeteende är förknippat med små disponibla medel och låg inkomst. Detta kan tolkas så att ett högt behov av att planera leder till att man planerar. Stimulusvariablerna påverkar således planeringsbeteendet.

Samtliga organismvariabler som korrelerar signifikant med "Index planeringsbeteende" (utom "intern/extern kontroll av belöningar") samvarierar också

signifikant med minst två av sparandevariablerna.

Attityderna till planering och till förande av kassabok är tämligen starkt relaterade till "Index planeringsbeteende". Detta tolkas så att dessa attityder inverkar på planeringsbeteendet. "Index attityd till sparande", "Index framtidsperspektiv" och "Index impulsivitet" påverkar planeringsbeteendet. En positiv inställning till sparande leder således inte bara till en positiv inställning till planeringsaktiviteter, utan också till att man de facto planerar mer. Att låg impulsivitet och ett långt framtidsperspektiv leder till planering är naturligt. Planering innebär att tänka på framtiden, och det torde också krävas en viss förmåga att kontrollera impulser för att överhuvud taget kunna planera. Sambandet mellan "Hur bra man håller reda på sina pengar" och "Index planeringsbeteende" tolkas som att planering leder till att man håller reda på vad man gör med sina pengar bra.

Indexen för "Intern/extern kontroll" samvarierar förutom med "Index planeringsbeteende" också med de olika attitydvariablerna vad gäller planering. Dessa samband ger en viss begreppsvaliditet åt det mätinstrument som använts för att mäta "intern/extern kontroll av belöningar", eftersom planering är ett sätt att få kontroll över tillvaron. Därmed är det logiskt att "internt orienterade personer" är positivare till planering och planerar mer än de som är "externa". Indexen för "intern/extern kontroll" samvarierar också negativt med "Index impulsivitet" och "Index framtidsperspektiv". De som är "interna" har således ett längre framtidsperspektiv och är mindre impulsiva än de som är externa. Sambandet mellan "intern/extern kontroll" och framtidsperspektiv framkom också i en studie av Heimberg (1963).

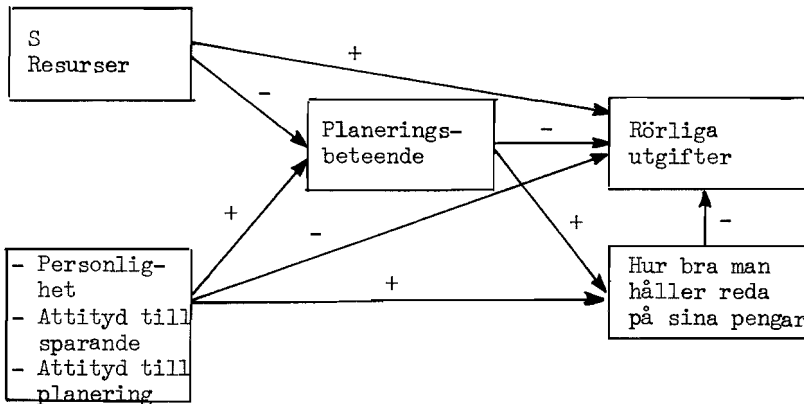
Sambanden mellan "Index planeringsbeteende" och utgifterna innebär att planering leder till låga rörliga utgifter.

Stimulusvariablerna och organismvariablerna är tämligen oberoende av varandra. Ingen av organismvariablerna samvarierar signifikant med "Disponibla medel för perioden". "Index framtidsperspektiv 2" samvarierar negativt med "Summa inkomster". "Avgift till fackförening" korrelerar negativt med indexen för "intern/extern kontroll av belöningar". Detta innebär att de som är medlemmar av fackföreningar är mer "interna" än de som inte är fackförenings-

medlemmar. Detta resultat har framkommit i flera tidigare undersökningar i vilka "intern/extern kontroll" mätts. (Se exempelvis Seeman, 1966 och Solem & Traeldal, 1970.)

En modell över dessa samband presenteras nedan. Stimulusvariablerna och organismvariablerna påverkar planeringsbeteendet oberoende av varandra, medan planeringsbeteendet i sin tur påverkar rörliga utgifter och hur väl man håller reda på vad man gör med sina pengar. Vissa av organismvariablerna korrelerar också signifikant med responsvariablerna och det antas att de dels påverkar responsvariablerna via planeringsbeteendet, dels har en direkt inverkan på responsvariablerna.

"Disponibla medel för perioden" samvarierar också signifikant med de rörliga utgifterna och detta tyder på att höga disponibla medel leder till höga rörliga utgifter. Dessa samband kan tolkas så att höga disponibla medel dels direkt leder till högre rörliga utgifter (man har råd att göra av med mer pengar), dels påverkar de benägenheten att planera. Sammanfattningsvis leder detta till följande modell över hur variablerna förhåller sig till varandra.



Figur 7:2. Kausalmodell för "Index planeringsbeteende"

Faktorer i miljön och tämligen grundläggande attityder och personlighetsdrag påverkar oberoende av varandra planeringsbeteendet. De påverkar också de rör-

liga utgifterna direkt och via planeringsbeteendet, som också inverkar på hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar. Planeringsbeteende har emellertid enligt undersökningen ingen inverkan på måluppfyllelsevariablerna, något som hade förväntats.

7.2.4.4 Jämförelse med "Inkomstundersökningen"

I "Inkomstundersökningen" korrelerade endast en stimulusvariabel signifikant med "Index planeringsbeteende". Denna variabel var "antal saker föräldrar äger". Denna variabel mättes ej i denna undersökning varför någon jämförelse ej är möjlig att göra. Följande organismvariabler korrelerade signifikant med "Index planeringsbeteende" i "Inkomstundersökningen". "Hur pass viktigt sparande var i föräldrahemmet", "Index attityd till sparande", "Index ekonomi i barndomen", "Index innovativitet" och "Index attityd till konsumtion".

Vad gäller responsvariablerna finns det nästan inga likheter vad gäller sambanden. I "Inkomstundersökningen" korrelerade "Index planeringsbeteende" signifikant positivt med flera av sparandeariablerna och negativt med vissa enskilda rörliga utgifter (dock ej "Summa rörliga utgifter"). I den föreliggande undersökningen samvarierar visserligen vissa rörliga utgifter och "Summa rörliga utgifter" negativt med "Index planeringsbeteende", men indexet korrelerar inte signifikant positivt med någon av sparandeariablerna. Denna undersökning tyder således ej på att de som planerar sparar i större utsträckning än de som inte planerar. Däremot är de som planerar mer positiva gentemot sparande, än de som ej planerar.

Indexets låga reliabilitet (0,47) bör slutligen påtalas, eftersom detta begränsat möjligheterna att få signifikanta samband med andra variabler.

7.2.5 Grad av måluppfyllelse genom inkomstens användning

Följande fyra variabler utgör indikatorer på grad av måluppfyllelse genom inkomstens användning: "Index lätt eller svårt att få lönen att räcka till", "Hur nöjd man är med sin inkomst", "Hur nöjd man är med sin levnadsstandard" samt "Hur nöjd man är med sina besparingar". Liksom tidigare inleds analysen med deskriptiv statistik. Efter detta avsnitt analyseras sambanden mellan måluppfyllelsevariablerna. Därefter redovisas vilka variabler som korrelerar signifikant med respektive måluppfyllelsevariabel.

7.2.5.1 Deskriptiv statistik

"Index lätt eller svårt att få sin lön att räcka till" är en summering av frågorna 7, 22 och 33 och indexet har reliabiliteten 0,65. I tabell 7:11 redovisas frågornas lydelse och deskriptiv statistik.

Tabell 7:11. Deskriptiv statistik "Index lätt eller svårt att få lönen att räcka till"

Fråga 7: Hur tycker Ni att det här uttalandet stämmer in på Er? Lönen man har gör att man omöjligt kan planera på längre sikt, man får vara glad om man får den att räcka till de nödvändigaste utgifterna. Tycker Ni att uttalandet stämmer

1	2	3	4	5
Mycket bra	Ganska bra	Varken bra eller dåligt	Ganska dåligt	Mycket dåligt
15,2 %	41,6 %	17,4 %	16,3 %	9,6 %

på Er?

Fråga 12. Har Ni svårt eller lätt att få Er lön att räcka till?

Har Ni

1	2	3	4	5
Mycket svårt	Ganska svårt	Varken svårt eller lätt	Ganska lätt	Mycket lätt
5,1 %	21,3 %	17,4 %	39,3 %	16,9 %

Fråga 33: Händer det ofta eller sällan att Ni några dagar innan Ni skall få nästa lön lånar pengar av kamrater eller skaffar Er extrainkomster därför att Era utgifter tidigare under månaden varit alltför höga? Händer det

1	2	3	4	5
Mycket ofta	Ganska ofta	Varken sällan eller ofta	Ganska sällan	Mycket sällan
3,4 %	7,9 %	5,6 %	15,7 %	67,4 %

Indexet:

Poäng	Procent
3- 6	9,5
7- 9	23,6
10-12	43,8
13-15	23,0
Medelvärde: 10,4 Standardavvikelse: 2,6	

25 procent anser att de har svårt att få den ordinarie lönen att räcka till. Endast 11 procent brukar låna pengar av kamrater därför att lönen tidigare tagit slut under månaden. Resultatet vad gäller fråga 7 är värt att observera. Det är en förvånande stor andel (56 %) av de tillfrågade som anser att lönen är så låg att de inte kan planera på längre sikt.

Fråga 71 mätte "Hur nöjd man är med sin inkomst", fråga 72 "Hur nöjd man är med sin levnadsstandard" och fråga 124 "Hur nöjd man är med sina besparingar". I tabell 7:12 redovisas frågornas lydelse och deskriptiv statistik.

Tabell 7:12. Deskriptiv statistik för övriga måluppfyllelsevariabler

Fråga 71: Hur pass nöjd är Ni med Er nuvarande inkomst?

1	2	3	4	5
Mycket nöjd	Ganska nöjd	Varken nöjd eller missnöjd	Ganska missnöjd	Mycket missnöjd
4 %	45 %	23 %	23 %	5 %

Fråga 72: Vad tycker Ni om den levnadsstandard Ni har? Är Ni

1	2	3	4	5
Mycket nöjd	Ganska nöjd	Varken nöjd eller missnöjd	Ganska missnöjd	Mycket missnöjd
12 %	60 %	20 %	8 %	1 %

Fråga 124: Vad tycker Ni om de belopp Ni har sparade? Tycker Ni att de är

1	2	3	4
Helt till- fredsställande	Ganska till- fredsställande	Ganska otill- fredsställande	Mycket otill- fredsställande
7 %	50 %	27 %	16 %

Ungefär hälften av de intervjuade är nöjda med sin inkomst och cirka 70 procent är nöjda med sin levnadsstandard. 57 procent är tillfredsställda med sina besparingar.

7.2.5.2 Samband mellan måluppfyllelsevariablerna

Tabell 7:13. Samband mellan måluppfyllelsevariablerna

	1	2	3	4
1		-32	-28	-30
2			44	14
3				23
4				
Beteckningar: 1 = Index lätt eller svårt att få lönen att räcka till 2 = Hur nöjd man är med sin inkomst 3 = Hur nöjd man är med sin levnadsstandard 4 = Hur nöjd man är med sina besparingar				

Alla måluppfyllelsevariabler korrelerar signifikant med varandra med undantag för sambandet mellan "Hur nöjd man är med sin inkomst" och "Hur nöjd man är med sina besparingar" där det ligger just under signifikansgränsen.

Sambanden mellan måluppfyllelsevariablerna indikerar att de har en gemensam nämnare. Detta ger en viss validitet åt de använda måtten.

7.2.5.3 Variabler som korrelerar signifikant med måluppfyllelsevariablerna

Några interkorrelationsmatriser redovisas ej för måluppfyllelsevariablerna.

Tabell 7:14. Stimulusvariablers samband med måluppfyllelsevariablerna

	Måluppfyllelsevariabel			
	Index lätt svårt få lönen räcka till	Nöjd m inkomst	Nöjd m levnads- standard	Nöjd m bespa- ringar
Läkare, tandläkare	-0,15			
Räntor, avbetalningar	-0,18			-0,18
Faders utbildning	0,17	-0,17		
Summa fasta utgifter	-0,16			
Summa utgifter	-0,19			
Disponibla medel för perioden	0,19			-0,15
Disponibla medel normalt	0,25			
Månadslön	0,28	-0,26		
Senaste lön	0,21			
Bostadsförhållanden		0,18	0,23	
Antal vänner och bekanta				0,15

"Index lätt eller svårt att få lönen att räcka till" är den måluppfyllelsevariabel, som mest påverkas av stimulusvariablerna. Sambanden innebär att höga fasta utgifter, låga inkomster och låga disponibla medel leder till att man har svårt att få sin lön att räcka till. De tre andra måluppfyllelsevariablerna samvarierar med tämligen få stimulusvariabler. "Hur nöjd man är med sina besparingar" samvarierar negativt med "Disponibla medel för perioden" och positivt med "Räntor och amorteringar". Låga disponibla medel och höga räntor och amorteringar innebär således otillfredsställelse med sina besparingar.

Bostadsförhållanden samvarierar signifikant med både "Hur nöjd man är med sin levnadsstandard" och "Hur nöjd man är med sin inkomst". De som bor hemma hos sina föräldrar är således mer nöjda med sin inkomst och sin levnadsstandard än de som bor ensamma i egen lägenhet. Ju högre "Månadslön", desto nöjdare är man med sin inkomst.

Tabell 7:15. Organismvariablers samband med måluppfyllelsevariablerna

	Index lätt/ svårt få lönen räcka till	Nöjd m inkomsten	Nöjd m levnads- standard	Nöjd m besparing- ar
Index attityd till förande av kassabok	0,34	-0,20	-0,17	
Index attityd till planering	0,19			
Index attityd till planering totalt	0,33	-0,19		
Index attityd till sparande	0,39		-0,20	-0,37
Index attityd till ökad fritid	0,21	-0,21	-0,19	-0,16
Index attityd till ägande	0,15			-0,15
Index attityd till arbetet		-0,15		
Index ekonomi i barndomen		0,16		
Index intern/extern kontroll 1	-0,15			
Index intern/extern kontroll 2	-0,19			0,15
Ej mycket en vanlig löntagare kan göra åt sin ekonomi	0,25	-0,24		
Index framtidsperspektiv 1		-0,26		
Index framtidsperspektiv 2	0,15	-0,15	-0,23	-0,25
Index framtidsperspektiv totalt	0,16	-0,29	-0,22	-0,20
Index impulsivitet 1			-0,17	-0,20
Index impulsivitet 2				-0,16
Index impulsivitet 3	0,16			
Index impulsivitet totalt		-0,16		-0,19
Index innovativitet	-0,19			
Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar	0,28		-0,15	-0,18
Frånvarofrekvens	-0,16			
Hur ofta man är trött, nere hängig			0,17	

Ett tämligen stort antal organismvariabler korrelerar signifikant med måluppfyllelsevariablerna. I denna redovisning diskuteras endast de variabler som korrelerar signifikant med minst två av måluppfyllelsevariablerna.

Bland attitydvariablerna korrelerar "Index attityd till förande av kassabok", "Index attityd till planering" och "Index attityd till planering totalt" med måluppfyllelse. Detta innebär att de som är positivt inställda till planeringsaktiviteter också anser sig uppnå en högre grad av måluppfyllelse än de som är mindre positivt inställda till planering. Vidare korrelerar "Index attityd till sparande" med tre av måluppfyllelsevariablerna, vilket innebär att de som har positiva attityder till sparande också upplever en högre grad av måluppfyllelse än de som har mindre positiva attityder till sparande. Sambanden mellan "Index attityd till ägande" respektive "Index attityd till ökad fritid" och måluppfyllelsevariablerna innebär att de som är positiva till sitt arbete och har en positiv inställning till ökad fritid också upplever en högre grad av måluppfyllelse än de som är mer negativt inställda.

Personlighetsdraget "Index intern/extern kontroll av belöningar 2" samvarierar signifikant med två av måluppfyllelsevariablerna, vilket innebär att "interna" uppnår en högre grad av måluppfyllelse än de som är "externa". Vidare samvarierar indexen för framtidsperspektiv och impulsivitet signifikant med måluppfyllelse, vilket innebär att de som har ett långt framtidsperspektiv och som inte är impulsiva har en högre grad av måluppfyllelse.

"Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar" samvarierar signifikant med tre av måluppfyllelsevariablerna. Ju bättre man håller reda på vad man gör med sina pengar, desto högre grad av måluppfyllelse upplever man med inkomstens användning. Detta är ett resultat som står i överensstämmelse med de förväntningar om kunskapens betydelse för en effektiv användning av inkomsten som tidigare uppställts.

Som synes samvarierar åtskilliga av de variabler som tidigare visats samvariera signifikant med minst två av sparandevariablerna också signifikant med minst två av måluppfyllelsevariablerna.

Tabell 7:16. Responsvariablers samband med måluppfyllelsevariablerna

	Index lätt/ svårt få lönen räcka till	Nöjd m inkomsten	Nöjd m levnads- standard	Nöjd m besparingar
Index sparbeteende	0,37	-0,17		-0,53
Förmögenhetsförändring senaste kalendermånad	0,15	-0,15		
Hur mycket pengar man har på banken 30 dagar före intervjun	0,30	-0,19	-0,23	-0,35
Pengar på banken intervjudagen	0,31	-0,20	-0,23	-0,35
Genomsnitt kvar av lönen	0,50	-0,20	-0,17	-0,34
Kalkylerad förmögenhets- förändring	0,25			-0,15
Institutionellt sparande				-0,15
Rökning, vin, sprit	-0,30			
Telefonräkning	-0,27			
Telefonräkning normalt	-0,25			
Restaurantbesök				0,17
Övertid senaste 30 dagarna		0,22		

Som tidigare visats samvarierar flera av sparandeariablerna signifikant med måluppfyllelsevariablerna. Detta har tidigare tolkats som att sparandet inverkar på graden av måluppfyllelse genom inkomstens användning. Vad gäller de rörliga utgifterna korrelerar inte "Summa rörliga utgifter" signifikant med någon av måluppfyllelsevariablerna. Det är egentligen endast "Index lätt eller svårt att få lönen att räcka till" som har några samband med rörliga utgifter. De som har höga utgifter för "Rökning, vin och sprit" och höga "telefonräkningar" har svårare för att få sin lön att räcka till än de som har lägre utgifter av detta slag.

Det är således främst sparande som är starkt förknippat med måluppfyllelse med inkomstens användning, något som redan påvisades och diskuterades i avsnitt 6.5.

7.2.5.4 Sammanfattning

"Index lätt eller svårt att få sin lön att räcka till" är den enda av måluppfyllelsevariablerna som i någon större utsträckning förefaller vara påverkad av stimulusvariabler. Den samvarierar såväl med disponibla medel som med fasta utgifter. Huruvida man bor hemma hos föräldrar eller ensam i egen lägenhet inverkar vidare på hur pass nöjd man är med sin levnadsstandard och hur nöjd man är med sin inkomst. Dessa resultat kan tolkas så att resurser inverkar på i vilken utsträckning man upplever en hög eller låg grad av måluppfyllelse med inkomstens användning.

Flera av de attityder och personlighetsdrag som samvarierar med minst två av sparandevariablerna samvarierar också signifikant med minst två av måluppfyllelsevariablerna. Samtliga utgifter som samvarierar med någon av måluppfyllelsevariablerna samvarierar också signifikant med minst två av sparandevariablerna. Det innebär att den modell som presenterats i avsnitt 6.5 för sparande också kan användas som utgångspunkt för hur de olika variabler som korrelerar signifikant med måluppfyllelsevariablerna inverkar på varandra. Inkomst, fasta utgifter och disponibla medel (dvs resurser) inverkar positivt på såväl rörliga utgifter som på sparande. De inverkar också förmodligen direkt på måluppfyllelsen. Personlighetsdragen impulsivitet och framtidsperspektiv inverkar på inställningen till sparande som i sin tur inverkar på inställningen till planering och på hur pass väl individen håller reda på sina pengar. Inställningen till sparande och "Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar" (kunskaper), inverkar direkt på sparande och rörliga utgifter. Den utsträckning i vilken individen sparar pengar har en direkt inverkan på måluppfyllelse. Stimulus- och organismvariablerna slutligen är tämligen oberoende av varandra.

7.2.6 Återföring och måluppfyllelse

I nedanstående interkorrelationsmatris redovisas sambanden mellan de variabler som används för att pröva återföringens inverkan på grad av måluppfyllelse genom inkomstens användning.

Tabell 7:17. Samband mellan planering, förande av kassabok, hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar och måluppfyllelse

	1	2	3	4	5	6	7
1		32	58	-06	-06	-02	09
2			22	28	-14	-15	-18
3				05	-01	-05	-04
4					32	-28	-30
5						44	14
6							23
7							

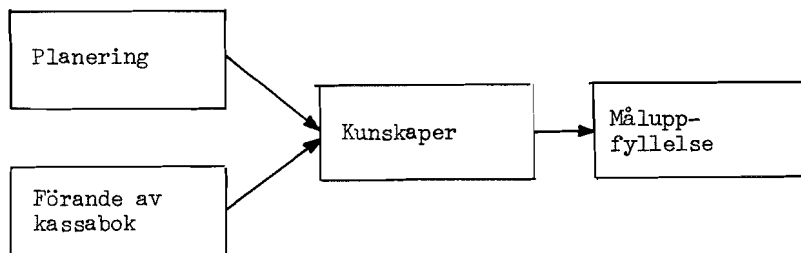
Följande beteckningar gäller:

- 1 = Förande av kassabok
- 2 = Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar
- 3 = Index planeringsbeteende
- 4 = Index lätt eller svårt att få lönen att räcka till
- 5 = Hur nöjd man är med sin inkomst
- 6 = Hur nöjd man är med sin levnadsstandard
- 7 = Hur nöjd man är med sina besparingar

Dessa resultat visar att kunskap om vad man gör med sina pengar inverkar på måluppfyllelsen. "Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar" samvarierar signifikant med tre av måluppfyllelsevariablerna.

"Förande av kassabok" och "Index planeringsbeteende" samvarierar signifikant med "Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar", medan ingen av dessa variabler har något signifikant samband med måluppfyllelsevariablerna.

Dessa samband tyder på att följande modell gäller:



Figur 7:3. Kausalmodell för sambanden mellan planering, förande av kassabok, kunskaper och måluppfyllelse

Kunskap om vad man gör med sina pengar inverkar på graden av måluppfyllelse genom inkomstens användning. Att föra kassabok och att planera leder också till kunskaper om vad man gör med sina pengar. Dessa resultat tyder på att återföring inverkar på hur effektivt inkomsten används.

Huruvida man har goda eller dåliga kunskaper om vad man gör med sina pengar påverkas inte av några stimulusvariabler. På graden av måluppfyllelse inverkar emellertid stimulusvariabler. Kunskapens och stimulusvariablernas inverkan på måluppfyllelsevariablerna går via dessa variablers inverkan på sparande, som inverkar direkt på måluppfyllelsevariablerna. Att varken "Förande av kassabok" eller "Index planeringsbeteende" inverkar på måluppfyllelsevariablerna torde bero på att variationen i dessa variabler är låg, det är tämligen få av de intervjuade som för kassabok och som planerar.

Resultaten av denna tvärsnittsanalys antyder att kunskap (återföring), oberoende av individens ekonomiska resurser, inverkar på grad av måluppfyllelse genom inkomstens användning, vilket utgör ett indicium på att den teori om återföringens betydelse för en effektiv användning av inkomsten som angavs i kapitel 2 stämmer. Som tidigare framhållits är det emellertid inte tillräckligt att testa denna teori enbart med hjälp av surveyteknik. I nästa avsnitt redovisas den experimentella prövningen av teorin.

På grundval av resultaten i detta avsnitt är det emellertid möjligt att formulera ett antal förväntningar om vilka effekter som bör uppstå av den experimentella behandlingen. Experimentgruppen bör få en ökad grad av måluppfyllelse. Vidare kan det förväntas att de rörliga utgifterna minskar i experimentgruppen och att sparandet ökar. Dessa förväntningar bygger på resultaten för variabeln "Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar".

I nästa avsnitt prövas dessa förväntningar experimentellt.

7.3 Resultat från experimentdelen

I avsnitt 3.2.2 motiveras användningen av kassaböcker som experimentell behandling och i kapitel 4 "Beskrivning av undersökningens uppläggning och genomförande" redovisas experimentets uppläggning och genomförande.

7.3.1 Redovisning av bortfall i experimentdelen

178 personer intervjuades i föremätningen. Av dessa ombads 98 personer (slumpmässigt utvalda) att föra kassabok över en period av 30 dagar. Sju vägrade omedelbart och av de 91 personer som vid intervjun var villiga att föra kassabok förde endast 73 personer kassabok i en vecka eller mer. 62 personer förde kassabok i fyra veckor eller mer. De som aldrig skickade in några kassaböcker till EFI och som således bortföll ur experimentgruppen överfördes till kontrollgruppen, eftersom de inte blivit utsatta för någon experimentell behandling. Detta kunde konstateras dels genom att de inte skickade in några kassaböcker, dels genom att de inte började föra kassabok trots övertalningsförsök. 73 personer i föremätningen ingick slutligen i experimentgruppen och 105 i kontrollgruppen.

7.3.1.1 Bortfall i eftermätningen

24 av dem som intervjuats i föremätningen bortföll från eftermätningen, dvs 13,5 procent. I tabell 7:18 anges orsakerna till bortfallet:

Tabell 7:18. Bortfallsorsaker i eftermätningen

Aldrig kontakt	15
Avflyttat	2
Sjuka	2
Vägrare	<u>5</u>
Totalt bortfall	24

Som nämnts ovan ingick 73 personer i experimentgruppen (41 %) och 105 (59 %) i kontrollgruppen. Bortfallet i eftermätningen fördelar sig med 7 personer på experimentgruppen och 17 på kontrollgruppen. Det kan här dels noteras att bortfallet i den experimentella delen av undersökningen var tämligen lågt, dels att bortfallet fördelar sig proportionerligt på experiment- respektive kontrollgrupp.

Emellertid har vissa av dem som skulle ha fört kassabok förts över till kontrollgruppen, vilket innebär att fördelningen av intervjupersoner mellan experiment- och kontrollgrupp inte är helt slumpmässig. I avsnitt 7.3.10 "Felallokering av intervjupersoner" utreds närmare vilka effekter detta kan ha

fört med sig och i detta avsnitt görs vissa analyser där de personer som förts över från experimentgruppen till kontrollgruppen helt tas bort ur analysen.

7.3.2 Uppläggning av analysen

På grund av experimentets explorativa karaktär, undersöks experimentets effekter i alla de variabler som ingår i före- och eftermätningen. Förutom de statistiska tester av effekter som görs, redovisas också resultaten för de frågor som ställdes i slutet av intervjun med experimentgruppen. Dessa frågor gällde de intervjuades upplevelse av kassaboksförändret.

Inledningsvis skall emellertid diskuteras några olika metoder som kan användas för att uppskatta effekter av experimentella behandlingar.

7.3.2.1 Metoder för att uppskatta effekter av experimentella behandlingar

Tabell 7:19 används för att åskådliggöra några olika metoder att uppskatta effekter av experimentella behandlingar i den typ av undersökning som genomförts.

Tabell 7:19. Schematisk bild över experimentets design

	Föremätning	Eftermätning
Experimentgrupp:	E1	E2
Kontrollgrupp:	K1	K2

Bokstäverna i tabellen står för medelvärden inom respektive grupp.

En tämligen omfattande litteratur föreligger vad gäller test av experimentella effekter och här diskuteras endast kortfattat några vanliga metoder. I stor utsträckning bygger avsnittet på McNemar (1955) och Winer (1962). Fyra metoder diskuteras.

1. En vanlig metod är att jämföra de genomsnittliga skillnaderna mellan före- och eftermätning i experiment- respektive kontrollgrupp enligt följande:

$$\frac{(E2-E1) - (K2-K1)}{s}$$

s står för standardavvikelsen. Denna metod är vanlig, men på senare år har stark kritik riktats mot detta sätt att mäta förändringar. Cronbach & Furby (1970) säger bl a att "Raw change ... lead to fallacious conclusions, primarily because such scores are systematically related to any random error of measurement". De säger vidare att sådana analyser "... are rarely useful no matter how they may be adjusted or refined". Uppskattningar av effekter baserade på skillnader mellan posttest- och pretestdata ger differensfördelningar som är systematiskt påverkade av mätfelet i båda variablerna.

2. En bättre metod är att signifikant testa skillnaderna mellan medeltalen för de beroende variablerna enbart i eftermätningen. Med hjälp av ett vanligt t-test, McNemar (1955), kan detta göras enligt följande:

$$(E2-K2)/s$$

Denna analysmetod är den vanligaste metoden vid experiment i vilka endast eftermätningar föreligger. Metoden tar ej hänsyn till eventuella skillnader mellan de beroende variablerna, som kan ha förelegat mellan grupperna redan före den experimentella behandlingen. Som ett första steg i analysen av det föreliggande experimentet testas skillnaderna mellan de variabler som ingår i eftermätningen.

3. När det föreligger skillnader mellan de beroende variablerna i föremätningen, är det möjligt att korrigera för detta genom att göra kovariansanalys. Den beroende variabeln i föremätningen används då som kovariat. I princip är det emellertid möjligt att använda vilken variabel som helst som mätts i föremätningen som kovariat.

Oavsett om medeltalsskillnader i föremätningen mellan experiment- och kontrollgrupp föreligger eller ej, leder kovariansanalysen till att felvarians i de beroende variablerna i eftermätningen reduceras, under förutsättning att det föreligger ett samband mellan kovariat och beroende variabel som är större än noll.

Modellen för kovariansanalys innebär följande:

$$\frac{E2' - K2'}{s}$$

Primtecknen innebär att medeltalen i respektive grupp korrigerats för skillnader i föremätningen. Senare skall närmare diskuteras vilka försätningar som bör vara uppfyllda vid kovariansanalys. Kovariansanalys är den andra analysmetoden som används i detta experiment.

4. En vad gäller beräkningarna något annorlunda metod, innebär att resultaten analyseras med hjälp av multipel regressionsanalys. Alla data för experiment- och kontrollgrupp slås då ihop. Huvudeffekten (main effect) är korrelationen mellan grupptillhörighet och de beroende variablerna i eftermätningen. Grupptillhörighet dummykodas (kontrollgrupp -1, experimentgrupp 1). Metoden är särskilt smidig att tillämpa när interaktioner föreligger mellan kovariat och den experimentella behandlingen (i de fall interaktioner föreligger är det inte heller möjligt att använda kovariansanalys). Metoden beskrivs bl a av Cohen (1968), Overall & Spiegel (1969) och Overall (1972). Detta är den tredje analysmetoden som använts.

7.3.3 Test av skillnader mellan medeltal i eftermätningen

7.3.3.1 Ekonomiska variabler

I bilaga 16 redovisas medelvärden och standardavvikelser för de ekonomiska variablerna i före- och eftermätningen (dvs stimulus- och responsvariabler). Det kunde förväntas att sparandet skulle vara högre i experimentgruppen och rörliga utgifter lägre jämfört med kontrollgruppen. I tabellen har markerats om en jämförelse går åt "rätt" eller "fel" håll. När jämförelsen går åt "rätt" håll, dvs medeltalen visar förväntade skillnader är detta markerat med ett plustecken i tabellen. Jämförelser mellan experiment- och kontrollgrupp, som går åt "fel" håll markeras med ett minustecken. I tabellen anges slutligen om skillnaderna mellan experiment- och kontrollgrupp är statistiskt signifikanta.

För de rörliga utgifterna går åtta av de fjorton jämförelserna åt "rätt" håll. Således har experimentgruppen lägre medelvärde för åtta av de rörliga utgifterna i eftermätningen, medan kontrollgruppen har lägre medelvärden för sex av de rörliga utgifterna. "Summa rörliga utgifter" är också lägre i experimentgruppen

än i kontrollgruppen. Tre av de rörliga utgifterna är signifikant lägre i experimentgruppen ("Rökning, vin, sprit", "Matutgifter", "Matutgifter på arbetet") än i kontrollgruppen och två av medelvärdena är signifikant lägre i kontrollgruppen ("Tvätt, kosmetika, damfrisörska, medicin", "Restaurantutgifter"). "Summa rörliga utgifter" är visserligen lägre i experimentgruppen, men ej signifikant lägre. På basis av denna första analys kan det inte hävdas att den experimentella behandlingen fått den effekt på de rörliga utgifterna som förväntades.

För sparandevariablerna visar det sig att fem av sju jämförelser går åt "rätt" håll, dvs experimentgruppen har ett högre genomsnittligt sparande än kontrollgruppen. Endast en skillnad mellan experiment- och kontrollgrupp är emellertid statistiskt signifikant, och denna skillnad gäller "Institutionellt sparande". Inte heller för sparande föreligger några klara effekter av den experimentella behandlingen, även om en viss antydning till ett högre sparande i experimentgruppen kan skönjas.

Övriga jämförelser mellan experiment- och kontrollgrupp är - vad gäller de ekonomiska variablerna - ej signifikanta.

7.3.3.2 Organismvariabler

För vissa av organismvariablerna kunde också vissa förändringar förväntas. I eftermätningen kunde förväntas att måluppfyllelsen och kunskapen om vad man gör med sina pengar skulle vara högre i experimentgruppen. Vidare var det troligt att attityderna till planering och förande av kassabok skulle vara mer positiva i experimentgruppen än i kontrollgruppen.

I bilaga 17 redovisas medelvärden för dessa variabler. Två av måluppfyllelsevariablerna har signifikanta skillnader mellan experiment- och kontrollgrupp i eftermätningen. "Hur nöjd man är med sin inkomst" och "Hur nöjd man är med sin levnadsstandard" visar signifikanta skillnader, men dessa skillnader går emot förväntningarna. Detta innebär att de som ingår i experimentgruppen är missnöjdare med sin inkomst och sin levnadsstandard än de som ingår i kontrollgruppen. Detta tyder således på att den experimentella behandlingen lett till en lägre grad av måluppfyllelse genom inkomstens användning. De övriga måluppfyllelsevariablerna skiljer sig inte signifikant.

Kunskaper som mättes med variabeln "Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar" uppvisar ingen signifikant skillnad mellan experiment- och kontrollgrupp.

Ytterligare tre variabler visar signifikanta skillnader mellan experiment- och kontrollgruppen. Index framtidsperspektiv 1 och 2 är signifikant högre i kontrollgruppen än i experimentgruppen, vilket innebär att kontrollgruppen är mer framtidsinriktad än experimentgruppen. Frågan som gällde om intervjuersonen hade gjort av med mer eller mindre pengar under mätperioden skiljer sig också signifikant mellan grupperna; resultatet innebär att de som ingår i experimentgruppen anser att de gjort av med mer pengar än vanligt under den andra mätperioden.

Övriga organismvariabler visar inga signifikanta skillnader mellan experiment- och kontrollgrupp.

Jämförelser mellan medeltalen i eftermätningen tyder således på att inga effekter av den experimentella behandlingen vad gäller utgifterna har uppstått, medan vissa av organismvariablerna tycks ha påverkats. Innan dessa resultat diskuteras närmare presenteras resultaten av kovariansanalysen.

7.3.4 Kovariansanalys

I de analyser, som hittills gjorts, har hänsyn ej tagits till eventuella skillnader mellan experimentgrupp och kontrollgrupp med avseende på de beroende variablerna i föremätningen. En skillnad mellan experiment- och kontrollgrupp i eftermätningen kan givetvis bero på att de båda grupperna redan före den experimentella behandlingen skiljer sig åt med avseende på den beroende variabeln. Om ett experiment gjordes för att pröva effekten av vissa näringstillsatser i födan på barns växande, kunde detta prövas genom att låta en grupp barn få tillsatsen i födan, medan en annan grupp inte fick den. Om längden efter behandling- en mättes och de som ingick i experimentgruppen visade sig vara längre än de som ingick i kontrollgruppen, skulle denna skillnad bli mindre intressant om experimentgruppens barn redan från början var längre än kontrollgruppens barn. Genom kovariansanalys är det möjligt att korrigera eftermätningarnas värden för skillnader som föreligger redan innan den experimentella behandlingen genomförs.

Det är även möjligt att använda sig av flera variabler i föremätningen för att korrigera värdena i eftermätningen. Om det i det tidigare exemplet förelegat en teori om att även skillnader i vikt mellan barnen i föremätningen kunde ha betydelse för tillväxten, kunde också denna variabel användas för att korrigera värdena i eftermätningen.

I detta exempel används kovariansanalysen för att reducera "bias" i eftermätningens värdena. Det bör emellertid framhållas, att kovariansanalysen, - oavsett om det föreligger medelvärdesskillnader mellan de olika grupperna med avseende på de beroende variablerna i föremätningen - reducerar "felvarians" i de beroende variablerna. Hur kraftig denna reduktion blir beror på storleken på sambandet mellan före- och eftermätningen.

7.3.4.1 Modell och förutsättningar för kovariansanalys

Kovariansanalysen bygger på följande modell för korrigering av eftermätningens medelvärden:

$$\bar{Y}'_j = \bar{Y}_j - b_{xy \cdot z} (\bar{X}_j - \bar{X}_{\text{tot}}) - b_{zy \cdot x} (\bar{Z}_j - \bar{Z}_{\text{tot}}) \quad (1)$$

$\bar{Y}'_j$ är det korrigerade medelvärdet för den beroende variabeln i eftermätningen för grupp j

$\bar{Y}_j$ är det observerade medelvärdet för den beroende variabeln i eftermätningen för grupp j

X och Z är kovariaten, dvs de variabler vars skillnader i föremätningen mellan grupperna som skall korrigeras. En av dessa variabler kan utgöras av den beroende variabeln i föremätningen. $\bar{X}_j$ är det ena kovariatets medelvärde i grupp j. $\bar{Z}_j$ är det andra kovariatets medelvärde i grupp j. $\bar{X}_{\text{tot}}$ och $\bar{Z}_{\text{tot}}$ är kovariatens medelvärden beräknade över samtliga individer i föremätningen. b-termerna är sammanvägda regressionskoefficienter, som baseras på inomgrupps-regressionerna. Storleken på dessa koefficienter hänger ihop med hur starkt samband som föreligger mellan kovariaten och de beroende variablerna (korrelationskoefficientens storlek).

För att en kovariansanalys skall vara meningsfull att genomföra måste emellertid ett antal förutsättningar vara uppfyllda. Elashoff (1969) anger följande förutsättningar:

1. Slumpmässig fördelning av försökspersonerna på experiment- och kontrollgrupp. Denna förutsättning kan i stort sägas vara uppfylld i detta experiment, även om en viss självselektion har förelegat genom att vissa av dem som ombads föra kassabok vägrade göra detta.
- 1.1 Kovariaten skall vara oberoende av den experimentella behandlingen. Detta innebär att det är meningslöst att genomföra kovariansanalys när man kan misstänka att kovariaten påverkats av den experimentella behandlingen. I denna analys används endast kovariat, som är oberoende av den experimentella behandlingen dvs uteslutande föremåtningsvariabler.
- 1.2 Kovariaten skall vara reliabla. Tekniken förutsätter att kovariaten inte innehåller några mätfel. Denna förutsättning är säkerligen inte uppfylld, eftersom det i alla beteendevetenskapliga undersökningar föreligger mätfel. När kovariansanalysen genomförs förutsätts att kovariaten är mätta utan fel, även om denna förutsättning är orealistisk. Några möjligheter att göra korrigeringar av mätfel finns angivna i Berglund (1970). För vissa av indexen är det möjligt att göra korrigeringar för bristande reliabilitet genom att använda "true scores" vid kovariansanalysen. Sådana korrigeringar görs ej. När kovariaten innehåller mätfel, kommer inte all "bias" i de beroende variablerna att reduceras.
2. Inom varje grupp skall kovariaten ha en linjär regression på den beroende variabeln. Enligt Winer (1962) är F-testet emellertid robust gentemot felaktiga antaganden vad gäller linearitet. Elashoff (1969) menar att användning av linjära funktioner när sambanden är icke-linjära kan vara mer allvarligt. Hon säger emellertid att effekten av icke-linjaritet är som allvarligast när det inte föreligger slumpmässig fördelning av försökspersonerna på experiment- och kontrollgrupp. Det förutsätts i den här utförda analysen att sambanden är linjära i experiment- och kontrollgrupp.
3. Lutningen på regressionslinjerna i experiment- och kontrollgrupp skall vara lika för respektive grupp. Detta innebär att det inte skall föreligga några interaktioner mellan den experimentella behandlingen och kovariaten. I den följande analysen testas denna förutsättning. Skillna-

der i lutningen för regressionslinjerna mellan grupperna kan emellertid ses som en effekt av den experimentella behandlingen. I avsnitt 7.3.6 "Analys av interaktioner" analyseras sådana effekter.

4. Kovariansanalysen bygger vidare på att de beroende variablerna inom varje grupp för alla nivåer på kovariaten är normalfördelade. Elashoff, menar att avvikelser i normalitet i den beroende variabeln ej påverkar F-testet i någon större utsträckning när kovariaten är normalfördelade.
5. Slutligen bygger kovariansanalysen på förutsättningen att variansen i de beroende variablerna för givna värden på kovariaten är lika för de olika grupperna och oberoende av kovariaten. Denna förutsättning innebär att felvarianserna skall vara lika. Effekten av olikheter i varianserna i de beroende variablerna minimeras när grupperna är lika stora och standardavvikelseerna är lika för kovariaten inom respektive grupp. I detta experiment är grupperna ej lika stora, varför denna felkälla ej minimerats.

7.3.4.2 Val av kovariat

För de ekonomiska variablerna används dels den beroende variabeln i föremätningen som kovariat, dels disponibla medel. Att använda den beroende variabeln i föremätningen som kovariat är som ovan beskrivits, naturligt. Föreligger skillnader i föremätningen kan detta ofta förklara skillnader i eftermätningen.

Vid analys av effekterna av den experimentella behandlingen på rörliga utgifter och sparande används "Disponibla medel för perioden" i föremätningen som kovariat. Detta beror på att disponibla medel lägger restriktioner på möjligheterna till förändringar i rörliga utgifter och sparandet. Tänkbart är också att använda disponibla medel i eftermätningen som kovariat, men detta är inte möjligt eftersom den variabeln kan ha påverkats av den experimentella behandlingen. (Se Elashoff, 1969 och Cochran, 1957).

Det skulle naturligtvis vara möjligt att använda flera andra kovariat. Kovariansanalysen är en metod att reducera felvariansen i de beroende variablerna. Som

kovariat skulle kunna utnyttjas alla sådana variabler, som visade starka samband med de beroende variablerna i eftermätningen, speciellt om de skilde sig åt mellan experiment- och kontrollgrupp i föremätningen. Enligt författarens mening skulle detta förfarande kapitalisera alltför mycket på slumpen. Genom det stora antalet variabler i föremätningen är det möjligt att hitta ett icke ringa antal kovariater som skulle öka precisionen i de beroende variablerna i eftermätningen, trots att kovariat och beroende variabel teoretiskt inte kan antas ha något samband. I denna undersökning har därför endast à priori relevanta kovariat utnyttjats.

För organismvariablerna används endast den beroende variabeln i föremätningen som kovariat.

7.3.4.3 Test av interaktionseffekter

Det enda testet av förutsättningarna för kovariansanalys som utfördes var test av interaktioner mellan experimentell behandling och kovariaten. En sådan interaktion tar sig uttryck i att inomgruppsregressionslinjerna har olika lutning för grupperna.

I bilaga 18 och 19 har för var och en av de beroende variablerna i experiment- respektive kontrollgrupp beräknats regressionskoefficienterna, b , för regressionerna av den beroende variabeln i eftermätningen på kovariaten. Redan en enkel inspektion av koefficienterna för de ekonomiska variablerna (bilaga 18) visar att det föreligger flera fall av skillnader mellan gruppernas regressionskoefficienter. Winer (1962, s. 586) anger ett test som prövar hypotesen $b_1 = b_2$.

I bilaga 20 anges för vilka ekonomiska variabler signifikanta ($p \leq 0.10$) interaktioner föreligger enligt Winers test. För följande variabler föreligger interaktion mellan lutningen på regressionslinjen och antingen det ena eller båda kovariaten: "Summa rörliga utgifter" (båda); "Gåvor, inköp av dyrare varor, andra inköp, presenter" (beroende variabel i föremätningen); "Tvätt, kosmetika, damfrisörska, medicin" (beroende före); "Dans, konditori, bio, idrott" (beroende före); "Teater, konsert ..." (beroende före); "Tidningsprenumeration, inköp av tidningar och tidskrifter, böcker" (beroende före); "Resor utanför bostads- orten" (disponibla medel före); samt "Kalkylerad förmögenhetsförändring" (disponibla medel före).

För sex av fjorton rörliga utgifter föreligger signifikanta interaktioner, varför kovariansanalys för dessa variabler inte utförts. Detta gäller också "Summa rörliga utgifter" och "Kalkylerad förmögenhetsförändring". För resten av ekonomiska variablerna har kovariansanalys kunnat genomföras.

I fråga om organismvariablerna har inga interaktionseffekter uppstått.

7.3.4.4 Behovet av kovariansanalys

Effekten av kovariansanalysen beror både på hur stark regressionen är mellan den beroende variabeln och kovariaten och på hur stor skillnaden är mellan gruppernas medelvärden i kovariaten. Cochran (1957) anser att kovariansanalysen blir onödig när korrelationen mellan kovariat och den beroende variabeln är mindre än 0,30. Om emellertid kovariatens medelvärden visar en avsevärd skillnad i föremätningen reducerar kovariansanalysen ändå "bias". Om således korrelationen mellan kovariat och den beroende variabeln är lägre än 0,30 och kovariaten skiljer sig mycket litet åt i föremätningen är det inte nödvändigt att genomföra kovariansanalys. Tester av medelvärdesskillnader i eftermätningen är tillräckliga. Riktningen på justeringen av medelvärden i eftermätningen hänger också samman med vilka tecken inomgruppsregressionskoefficienterna har. Detta innebär att det är tämligen lätt att bedöma nödvändigheten av att göra kovariansanalys och denna har därför endast genomförts när den bedömts kunna ge andra resultat än den enkla analys som redovisades i avsnitt 7.3.3. Dock har kovariansanalys genomförts för alla variabler där signifikanta skillnader mellan experiment- och kontrollgrupp uppträdde i eftermätningen.

Test av skillnaderna mellan medeltalen i föremätningen för kovariaten ger en fingervisning om hur kraftig reduktion i "bias" kovariansanalysen åstadkommer. Dessa tester utgör också en viss kontroll av om det förelegat självselektion vid fördelningen av intervjupersonerna på experiment- och kontrollgrupp. Naturligtvis är detta inte någon fullständig kontroll av slumpmässigheten i fördelningen av intervjupersonerna, eftersom det är omöjligt att veta vilka olikheter, som förelåg för variabler som inte mätts. Vid en slumpmässig fördelning bör emellertid de flesta av medelvärdena inte visa några signifikanta föremätningsskillnader.

Vissa av de ekonomiska variablerna i föremätningen visar signifikanta skillnader i föremätningen ($p \leq 0,05$). "Totalinkomst för perioden", "Disponibla medel för perioden", "Matinköp", "Rökning, vin och sprit" är signifikant högre i kontrollgruppen än i experimentgruppen. "Summa fasta utgifter" och "Klädinköp" är signifikant högre i experimentgruppen. Det kovariat ("Disponibla medel för perioden") som används för samtliga beroende variabler av ekonomisk karaktär har således ett signifikant högre medelvärde i kontrollgruppen. De som ingår i kontrollgruppen har i föremätningen mer disponibla medel än de som ingår i experimentgruppen. Av de fjorton enskilda rörliga utgifterna är två signifikant högre i kontrollgruppen och en signifikant högre i experimentgruppen.

Bland organismvariablerna är det endast "Index framtidsperspektiv 1" och "Index framtidsperspektiv totalt" som har signifikanta föremätningsskillnader; de som ingår i kontrollgruppen var mer framtidsinriktade än de som ingår i experimentgruppen.

7.3.4.5 Resultat av kovariansanalysen

Ekonomiska variabler. Kovariansanalysen genomförs för det första - som tidigare angivits - ej för de variabler, där det föreligger interaktioner. Utifrån bilaga 18 kan för det andra avgöras i vad mån det är nödvändigt att genomföra kovariansanalys för de resterande ekonomiska variablerna. Det visar sig därmed att för de rörliga utgifterna är kovariansanalys i de flesta fall inte nödvändig. Den genomförs dock för alla rörliga utgifter med signifikanta skillnader mellan grupperna i eftermätningen. En sammanfattning av resultaten av dessa kovariansanalyser ges i bilaga 21, och där redovisas också för vilka utgifter kovariansanalys genomförts.

De utförda kovariansanalyserna ger vid handen att de skillnader mellan grupperna i eftermätningen, som var signifikanta, efter den kovariansanalytiska kontrollen ej förblir signifikanta. Det kan således konstateras, att för de rörliga utgifter som hittills analyserats, föreligger inga effekter av den experimentella behandlingen.

Kovariansanalys genomfördes vidare för samtliga sparandevariabler utom "Kalkylerad förmögenhetsförändring". Samtliga korrigerade medelvärden för experimentgruppen blir därvid högre än motsvarande medelvärden i kontrollgruppen, men endast en av dessa skillnader är statistiskt signifikant ("Institutionellt sparande"). Det förefaller således som om den experimentella behandlingen inneburit ett något ökat sparande i experimentgruppen. Detta intryck förstärks ytterligare när man uppmärksammar att sparandet i föremätningen för fem av de sju sparandevariablerna var högre i kontrollgruppen. I eftermätningen är sparandet (efter kovariansanalys) högre i experimentgruppen för samtliga sparandevariabler.

Två frågor rörande sparande, som ställdes i både före- och eftermätningen, gällde hur mycket pengar man hade på banken trettio dagar före intervjudagen respektive hur mycket man hade intervjudagen. Genomsnittet för dessa frågor över tiden ger en viss möjlighet att studera hur den rapporterade förmögenheten utvecklats under undersökningsperioden. Tabell 7:20 illustrerar detta.

Tabell 7:20. Förmögenhetsutveckling över undersökningsperioden

	Intervju 1		Intervju 2	
	t_0-30	t_0	t_1-30	t_1
E:	3.152	3.080	3.335	3.178
K:	<u>3.120</u>	<u>3.177</u>	<u>2.832</u>	<u>2.687</u>
E-K	32	-97	503	491

t_0 och t_1 representerar de båda intervjutillfällena. De båda andra rubrikerna avser förmögenheten trettio dagar före respektive intervjutillfälle. Förmögenheten var relativt lika med avseende på de båda mått som framkom vid mätningen före den experimentella behandlingen. Efter den experimentella behandlingen är den rapporterade förmögenheten i absoluta tal betydligt högre i experimentgruppen än i kontrollgruppen. Förmögenhetens utveckling antyder ganska klart en ökning i sparandet i experimentgruppen jämfört med kontrollgruppen. Skillnaderna är emellertid inte signifikanta.

Av de hittills gjorda analyserna av de ekonomiska variablerna kan två slutsatser dras (när det fortfarande bortses från interaktioner). För det första före-

faller den experimentella behandlingen inte haft någon huvudeffekt på rörliga utgifter. För det andra föreligger vissa indicier på att sparandet är högre i experimentgruppen, vilket kan ses som en bekräftelse, om ej särskilt stark, av att en av de förväntade effekterna av den experimentella behandlingen också inträffat.

Organismvariabler. I analysen av O-variabler utnyttjas enbart motsvarande föremättningsvariabler som kovariat.

I bilaga 19 redovisas för respektive grupp inomgruppsregressionerna och skillnaderna mellan gruppmedelvärdena och totalmedelvärdena för kovariaten. Detta gör det möjligt att avgöra, dels om kovariansanalys är nödvändig för en given variabel, dels om det föreligger interaktioner. Det första som kan konstateras vid ett studium av bilaga 19 är att regressionskoefficienterna är relativt höga; betydligt högre än de var för de ekonomiska variablerna. Det andra är att skillnaden mellan gruppmedelvärdena i föremätningen är små (endast två av de beroende variablerna skilde sig signifikant från varandra i föremätningen).

I bilaga 19 anges för vilka variabler som kovariansanalys genomförts och korregerade medelvärden. För "Index framtidsperspektiv 1" och "Index framtidsperspektiv totalt" innebär kovariansanalysen att skillnaden mellan grupperna i eftermätningen inte längre är signifikant.

För måluppfyllelsevariablerna "Hur nöjd man är med sin inkomst" och "Hur nöjd man är med sin levnadsstandard" är resultaten även efter kovariansanalys signifikanta; dvs större missnöje i experimentgruppen. För frågan som gällde om man ansåg att man hade gjort av med mer eller mindre pengar under mätperioden utfördes ej någon kovariansanalys eftersom skillnaderna mellan medelvärdena för kovariat är små och inomgruppsregressionerna låga.

För att summera: De effekter som kvarstår efter kovariansanalys av organismvariablerna är att de som fört kassabok är mindre nöjda med sin inkomst och med sin levnadsstandard än de som ingår i kontrollgruppen; intervjupersonerna i experimentgruppen anser också att de gjort av med mer pengar än vanligt under den period som följde på kassaboksperioden.

7.3.5 Sammanfattning av de genomförda analyserna

Några effekter av den experimentella behandlingen på utgiftsbeteendet har hittills inte kunnat spåras. De rörliga utgifterna visar efter kovariansanalysen inga skillnader i eftermätningen. För sparande finns vissa tendenser i förväntad riktning, dvs de som ingår i experimentgruppen visar tendenser till ett högre genomsnittligt sparande än de som ingår i kontrollgruppen.

Vad gäller organismvariablerna har dessa i det stora hela inte heller förändrats. Attityder vad gäller planering och förande av kassabok, variabler som på förhand kunde förväntas förändra sig, har inte påverkats av den experimentella behandlingen. De psykologiska variablerna visar sig således vara mycket stabila. (Det tar sig även uttryck i att test-retestkorrelationerna för dessa variabler är relativt höga.) Kunskap om vad man gör med sina pengar är inte heller högre i experimentgruppen än i kontrollgruppen.

De resultat som kvarstår även efter kovariansanalysen är vad gäller organismvariablerna att de som ingår i experimentgruppen är signifikant mindre nöjda med sin inkomst och sin levnadsstandard och att de anser att de har gjort av med mer pengar än vanligt under den andra mätperioden. Måluppfyllelsen genom inkomstens användning har således blivit lägre på grund av den experimentella behandlingen, vilket står i motsats till vad som förväntades.

7.3.6 Analys av interaktioner

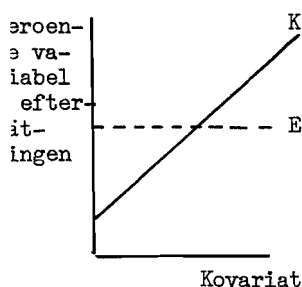
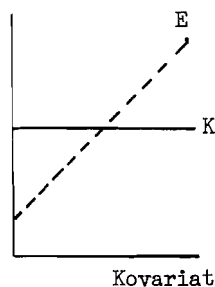
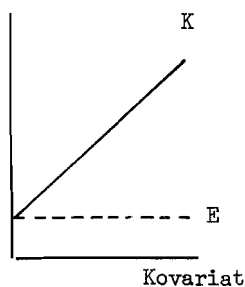
De hittills redovisade analyserna visar inga signifikanta huvudeffekter av kassaboksförande på rörliga utgifter och sparande (dvs inga signifikanta medeltalsskillnader föreligger mellan experiment- och kontrollgrupp i eftermätningen). För utgiftsvariablerna föreligger emellertid interaktioner mellan den experimentella behandlingen och kovariaten. Dessa interaktioner innebär att regressionen mellan den beroende variabeln på kovariatet är olika i de båda grupperna. Det faktum att regressionslinjerna har olika lutning måste tolkas som att effekter av den experimentella behandlingen uppstått. Den experimentella behandlingen har alltså i experimentgruppen lett till förändringar i arten av sambanden mellan före- och eftermättningsvariabler (kontrollgruppens samband betraktas således som de "sanna" sambanden vad gäller dessa variabler).

För de flesta av de variabler där interaktioner framkommit föreligger ingen huvudeffekt. I diagram 7:1 och 7:2 nedan illustreras vad resultat av detta slag innebär. Dessa exempel illustrerar det fall när endast en kovariat används. Regressionslinjerna som är inlagda i dessa diagram visar några olika tänkbara samband mellan kovariat och en beroende variabel inom respektive grupp. X-axeln motsvarar kovariaten; Y-axeln den beroende variabeln i eftermätningen. K respektive E står för kontrollgruppens respektive experimentgruppens regressionslinjer.

I diagram 7:1 innebär interaktionen att de i eftermätningen som hade låga värden i föremätningen har fått högre värden på grund av den experimentella behandlingen och att de som hade höga värden i föremätningen har fått lägre värden. Riktningen på förändringen är således olika beroende på om en individ har höga eller låga värden på föremätningsvariabeln (kovariatet). Detta diagram visar på ett läge när regressionslinjens lutning är brantare i kontrollgruppen än i experimentgruppen; den experimentella behandlingen har i detta fall inneburit att ett naturligt samband eliminerats.

I diagram 7:2 är lutningen på regressionslinjen i experimentgruppen brantare än lutningen i kontrollgruppen. En sådan effekt innebär att den experimentella behandlingen givit upphov till ett samband. Effekten innebär också att individerna i experimentgruppen inte förändrat sitt beteende. Frånvaron av förändringar i experimentgruppen utgör i detta fall effekten.

Y-koordinaterna för linjernas skärningspunkt motsvaras av medelvärdet för den beroende variabeln i eftermätningen. I fallen 1 och 2 har således E- och K-grupp identiska medelvärden i eftermätningen. Om huvudeffekt och interaktions-effekt föreligger kommer inte regressionslinjerna att skära varandra i denna punkt. Diagram 7:3 utgör ett exempel på hur regressionslinjerna förhåller sig till varandra när också huvudeffekt föreligger. Här har även medelvärdet för E-gruppen påverkats.

Diagram 7:1.Diagram 7:2.Diagram 7:3.

I denna undersökning borde man kanske ha förväntat att interaktionseffekter skulle komma att uppträda. Om det antas att vissa av de intervjuade hade mycket låga rörliga utgifter i föremätningen borde det för dessa inte ha funnits något utrymme för förändringar i den förväntade riktningen (dvs minskning av utgifterna). Den nedersta regressionslinjen för experimentgruppen (diagram 7:3) visar på en effekt av detta slag. Denna effekt skulle innebära att minskningen i utgifterna på grund av den experimentella behandlingen blir större ju högre utgifterna är i föremätningen. I detta fall skulle emellertid också en huvudeffekt framträda.

Vilket diagram som bäst motsvarar de resultat som föreligger i denna undersökning kommer att bedömas dels med utgångspunkt från regressionslinjernas lutning, dels med utgångspunkt från huruvida huvudeffekt föreligger.

7.3.6.1 Val av metod för att studera interaktionseffekter

I de test av interaktionseffekter som genomförts tidigare, har endast ett kovariat i taget testats; några test av huruvida båda kovariaten interagerar med den beroende variabeln har inte gjorts. För att fullständigt analysera data är det önskvärt att använda en metod som gör det möjligt att i en och samma analys testa signifikansen vad gäller huvudeffekter (main effects), enkla interaktioner och trippelinteraktioner.

För detta syfte lämpar sig variansanalys. Den antyds också av Winer (1962) och Overall (1972) som en möjlig lösning när kovariansanalys omöjliggjorts på

grund av interaktioner. För att använda variansanalys görs s k blocking, vilket innebär att kovariaten delas upp i undergrupper (exempelvis hög, medel, låg) varefter en vanlig variansanalys genomförs med den experimentella behandlingen och kovariaten som "treatments". En uppdelning av kovariaten i efterhand är emellertid besvärlig eftersom ett mycket varierande antal personer i cellerna ofta erhålls, ett förhållande som avsevärt försvårar tolkningen av variansanalysen. En annan nackdel med att dela upp variabler i undergrupper ligger i att information förloras. Vid en tredelning av kovariaten exempelvis förvandlas kontinuerliga variabler till trikotoma (jämför Cohen, 1968).

Ett alternativ till variansanalys utgör multipel regressionsanalys. Denna teknik för att analysera variansanalytiska data beskrivs av Cohen (1968), Overall & Spiegel (1969) och Overall (1972). Fördelen med denna teknik är att kovariaten ej behöver uppdelas i olika nivåer. Interaktionsvariabler bildas genom att multiplicera kovariat och experimentvariabeln med varandra.

7.3.6.2 Teknisk beskrivning av analysmetoden

För att studera hur mycket varians som förklaras i en beroende variabel av ett antal oberoende variabler, kan samtliga oberoende variabler sättas in i den multipla regressionsekvationen och determinationskoefficienten beräknas. När detta förfarande används blir det dock svårt att dra slutsatser om hur viktiga olika variabler är, enär de oberoende variablerna ofta är interkorrelerade. (I en fullständig faktoriell design uppstår ej detta problem genom att lika många individer ingår i varje cell, vilket innebär en omedelbar ortogonalisering av de oberoende variablerna.) För att kunna utläsa hur mycket varians som förklaras av respektive oberoende variabel och testa om respektive oberoende variabels bidrag till andelen förklarad varians är signifikant krävs en ortogonalisering av de oberoende variablerna i multipel regression.

Nunnally (1967, s 165 ff) beskriver en metod för att ortogonalisera oberoende korrelerade variabler i multipel regressionsanalys. Metoden bygger på att de oberoende variablerna ortogonaliseras med hjälp av semipartialkorrelationer. Nunnallys exempel återges för att klargöra metoden. Oberoende av storleken och tecknen på korrelationerna mellan de oberoende variablerna kan den multipla determinationskoefficienten fås fram på följande sätt.

$$R_{y.123}^2 = r_{y1}^2 + r_{y(2.1)}^2 + r_{y(3.12)}^2 \quad (2)$$

där $R_{y.123}^2$ = den multipla determinationskoefficienten

r_{y1} = korrelationen mellan y (den beroende variabeln) och oberoende variabel 1

$r_{y(2.1)}$ = semipartialkorrelationen mellan y och oberoende variabel 2, där variabel 1:s samband med 2 semipartialiserats bort från variabel 2

$r_{y(3.12)}$ = semipartialkorrelationen mellan y och oberoende variabel 3 där sambandet mellan å ena sidan 3 och å andra sidan 2 och 1 semipartialiserats bort från variabel nummer 3

Det kan vidare observeras att storleken på den multipla determinationskoefficienten är oberoende av ordningen mellan de oberoende variablerna. Däremot inverkar den ordning efter vilken de oberoende variablerna introduceras i regressionen på hur mycket varians respektive oberoende variabel bidrar med till andelen förklarad varians i den beroende variabeln. Om en variabel sätts in som 1, 2 eller 3 inverkar på dess förklaringsvärde.

Denna metod möjliggör ortogonalisering av de oberoende variablerna. Nästa fråga är att bestämma i vilken ordning de oberoende variablerna skall sättas in i den multipla regressionsanalysen. Cohen (1968) redogör för sambandet mellan variansanalys och multipel regressionsanalys. Enligt denne författare bör ordningsföljden baseras på en föreställning om ett hierarkiskt "set" av oberoende variabler, där det "set" som på förhand förväntas ha den starkaste effekten på den beroende variabeln sätts in först. Därefter följer de "set" som antas ha svagare effekt på den beroende variabeln. Den ordning som bör gälla bestäms i denna metod således av vilka hypoteser om sambanden mellan beroende och oberoende variabler som föreligger.

Overall och Spiegel (1969) behandlar samma teknik som Cohen, men de skiljer ut tre olika metoder. Metod 1 i deras artikel (benämnd "the complete linear model analysis"), innebär att den oberoende effekten av varje oberoende variabel på de beroende beräknas när den oberoende variabeln är semipartialiserad med avseende på varje annan oberoende variabel. Metoden innebär att för var och en av de oberoende variablerna beräknas dess bidrag till andelen förklarad varians när den sätts in sist i formel (2).

Metod 2 (av Overall och Spiegel benämnd "the experimental design analysis") innebär att huvudeffekter, "main effects", sätts in först i formel (2); därpå följer interaktionsvariablerna och huvudeffektvariabeln semipartialiseras från interaktionsvariablerna. Detta innebär för denna undersökning att först beräknas effekten av kassaboksförändret och därefter beräknas effekten av de semipartialiserade interaktionsvariablerna. Denna metod används i denna undersökning.

Metod 3 är den metod som framförs av Cohen (1968) och har redan beskrivits. Den tillämpas ej i denna analys.

Det är som nämnts också möjligt att bilda trippelinteraktioner genom att multiplicera tre oberoende variabler med varandra. Vidare är det möjligt att kvadrera enskilda oberoende variabler och multiplicera kvadraterna på flera oberoende variabler med varandra. Kort sagt, polynom av variabler kan bildas (se Cohen, 1968).

För att kunna bedöma i vad mån en oberoende variabel bidrar med något förklaringsvärde till den beroende variabeln används ett F-test, som anges av Cohen (1968). Med detta test kan konstateras huruvida den ökning i andelen förklarad varians som kan hänföras till en viss oberoende variabel är signifikant eller ej. Testet har följande utformning:

$$F = \frac{(R^2_{y \cdot a, b} - R^2_{y \cdot a})/b}{(1 - R^2_{y \cdot a, b})/(n - a - b - 1)} \quad (3)$$

där antalet frihetsgrader är lika med b och (n-a-b-1)

$R^2_{y \cdot a, b}$ är determinationskoefficienten baserad på a+b oberoende variabler

$R^2_{y \cdot a}$ är determinationskoefficienten när a oberoende variabler ingår i analysen

a är antalet ursprungliga variabler i regressionen

b är antalet variabler som lagts på "efter a" i regressionen

n är antalet personer, som ingår i undersökningen

Formel (3) ovan testar således den ökning i determinationskoefficienten som uppkommer när den multipla regressionen utökas med b oberoende variabler.

7.3.6.3 Resultat av interaktionsanalyserna

De variabler som används i det följande är den experimentella behandlingen (kassaboksförande/ej kassaboksförande), produkten av den beroende variabeln i föremätningen och kassaboksförande samt produkten av disponibla medel i föremätningen, den beroende variabeln i föremätningen och kassaboksförande (trippelinteraktion).

I bilaga 22 redovisas resultaten av de multipla regressionsanalyserna. För varje variabel redovisas en interkorrelationsmatris i vilken ingår den beroende variabeln i eftermätningen, den beroende variabeln i föremätningen, de disponibla medlen i föremätningen, den experimentella behandlingen (de som tillhör experimentgruppen har koden 1 och de som tillhör kontrollgruppen har koden -1), interaktionsvariablerna samt trippelinteraktionsvariabeln. Vidare redovisas hur mycket varians varje enskild variabel i analysen bidrar med, ett F -värde för varje variabel, signifikansnivån för detta F -värde samt regressionskoefficienterna för kovariaten och den beroende variabeln.

Följande beteckningar används för de olika variablerna i bilaga 22.

- Y = den beroende variabeln i eftermätningen
- K = den experimentella behandlingen (grupptillhörighetsvariabeln)
- KF = den interaktionsvariabel som bildats genom att multiplicera grupp-tillhörighet med den beroende variabeln i föremätningen
- KD = den interaktionsvariabel som bildats genom att multiplicera grupp-tillhörighet med variabeln disponibla medel i föremätningen
- KFD = produkten av kovariaten och grupp-tillhörighet (trippelinteraktionen)

I samtliga analyser har grupp-tillhörighetsvariabeln introducerats som första variabel i den multipla regressionen. Som andra variabel har antingen KF eller KD introducerats (beroende på vilka av dessa variabler som har det starkaste sambandet med den beroende variabeln) och som sista variabel trippel-interaktionsvariabeln.

En sammanfattning av analyserna ges i tabell 7:21. I tabellen markeras huruvida huvudeffekten är signifikant eller ej och i vilken av grupperna som regressionslinjerna mellan kovariaten och den beroende variabeln i eftermätningen lutar brantast. I kolumnen längst till höger anges slutligen med vilket av de olika diagram, som anges på sid 187, resultaten vad gäller de enkla interaktionerna bäst överstämmer.

Tabell 7:21. Resultat av interaktionsanalyserna

	Huvud effekt? ja/nej	Signifikanta in- teraktionseffek- ter? ja/nej			Regressions- linjens lut- ning störst i K-gr eller E-gr	Resultaten motsvarar diagram nr
		KF	KD	KFD		
Summa rörliga ut- gifter	nej	ja	ja	ja	K	1
Gåvor ...	nej	ja	nej	nej	K	1
Tidningar ...	nej	ja	nej	ja	K	1
Resor ...	nej	nej	ja	nej	K	1
Tvätt ...	ja	ja	ja	ja	K	3
Dans ...	nej	ja	nej	nej	E	2
Kalkylerad förmö- genhetsförändr	nej	ja	ja	ja	K	1
Teater ...	nej	nej	nej	nej	-	-

För "Teater, konsert ..." kan vid denna analys inga effekter spåras, varför denna variabel ej diskuteras i fortsättningen. Huvudeffekt föreligger för variabeln "Tvätt, kosmetika, damfrisörska, medicin". Denna effekt innebär att de som ingår i experimentgruppen har högre utgifter vad gäller denna variabel än de som ingår i kontrollgruppen. Signifikanta interaktioner mellan den beroende variabeln i föremätningen och den experimentella behandlingen föreligger för samtliga variabler utom för "Resor utanför bostadsorten", vars signifikanta interaktionseffekt gäller disponibla medel i föremätningen och den experimentella behandlingen. Den senare effekten föreligger också för "Summa rörliga utgifter", "Tvätt, kosmetika, damfrisörska, medicin" och "Kalkylerad förmögenhetsförändring". Trippelinteraktioner föreligger slutligen

för "Summa rörliga utgifter", "Tidningar, böcker, tidningsprenumeration", "Tvätt, kosmetika, damfrisörska, medicin" och "Kalkylerad förmögenhetsförändring".

För de fem första variablerna i ovanstående tabell innebär de enkla interaktionerna att de som hade höga värden på kovariaten i föremätningen har minskat sina utgifter och att de som hade låga värden på kovariaten har ökat sina utgifter. Effekten för "Summa rörliga utgifter" innebär således att de som hade höga rörliga utgifter i föremätningen har minskat dem, medan de som hade låga rörliga utgifter i föremätningen har ökat sina utgifter. Den effekt som innebär minskning av utgifterna är i och för sig förväntad, däremot var det inte väntat att de som hade låga rörliga utgifter skulle öka dem kraftigt. Tolkningen av dessa resultat sparas emellertid tills det att en närmare analys av innebörden i trippelinteraktionseffekterna genomförts.

För "Tvätt, kosmetika, damfrisörska, medicin", innebär effekterna att interaktionerna inte tagit ut varandra. Effekterna vad gäller "Dans, konditori, bio, idrott" innebär att de som ingår i kontrollgruppen förändrat sitt beteende, medan någon förändring inte uppstått i experimentgruppen.

För "Kalkylerad förmögenhetsförändring" innebär de enkla interaktionerna att de som sparade mycket i föremätningensperioden har minskat sitt sparande, medan de som sparade litet har ökat sitt sparande; ett resultat som är analogt med resultaten för "Summa rörliga utgifter".

För att ytterligare illustrera de effekter som uppstått vad gäller de enkla interaktionerna uppdelas de kovariat som används för de rörliga utgifterna i undergrupper, och medelvärdena inom de olika grupperna för rörliga utgifter i eftermätningen beräknas. Dessa tabeller klargör tydligare innebörden i de enkla interaktionerna.

Tabell 7:22. Dikotomisering av "Summa rörliga utgifter" i föremätningen. I cellerna redovisas medelvärden för "Summa rörliga utgifter" i eftermätningen.

		Rörliga utgifter i föremätningen	
		Låga	Höga
Experimentgrupp:	$\bar{X}_e$	994	898
	$\bar{X}_f$	573	1162
Kontrollgrupp:	$\bar{X}_e$	797	1173
	$\bar{X}_f$	558	1276

Tabell 7:23. Trikotomisering av de rörliga utgifterna i föremätningen i tre undergrupper. I cellerna redovisas medelvärden för "Summa rörliga utgifter" i före- respektive eftermätningen.

		Rörliga utgifter i föremätningen		
		Låg	Mellan	Hög
Experimentgrupp	$\bar{X}_e$	995	996	876
	$\bar{X}_f$	488	802	1317
Kontrollgrupp	$\bar{X}_e$	727	1009	1220
	$\bar{X}_f$	490	817	1419

$\bar{X}_e$ respektive $\bar{X}_f$ står för medelvärden i eftermätningen respektive föremätningen. I båda tabellerna urskiljs tydligt de effekter som framkommit vid den multipla regressionsanalysen. För experimentgruppen är genomsnittet i eftermätningen i det närmaste lika, medan de i kontrollgruppen skiljer sig betydligt kraftigare åt.

7.3.6.4 Innebörden av trippelinteraktionerna

I föregående avsnitt har endast diskuterats de enkla interaktionseffekterna, utan att något försök gjorts att tolka trippelinteraktionerna. Detta görs i detta avsnitt för "Summa rörliga utgifter". För denna variabel är trippelinteraktionen signifikant (p mindre än 0,001). Genom att dela upp de rörliga utgifterna i föremätningen i tre grupper (låg, medel och hög) och de disponibla medlen i låg respektive hög är det möjligt att tolka trippelaktionen. I tabell 7:24 redovisas medelvärden för de rörliga utgifterna i före- och eftermätningen samt skillnaden mellan dessa medelvärden inom respektive cell.

Det första som kan observeras är att de absoluta förändringarna är större i experimentgruppens celler jämfört med motsvarande celler i kontrollgruppen. Den kraftigaste minskningen av de rörliga utgifterna har uppstått i den cell i experimentgruppen som innehåller de individer som hade höga rörliga utgifter och låga disponibla medel i föremätningen. Den största ökningen i experimentgruppen föreligger i den cell, som utgörs av dem som hade låga rörliga utgifter och höga disponibla medel i föremätningen. Skillnaden mellan förändringarna i experiment- och kontrollgrupp är också störst för dessa celler. Skillnader

mellan förändringarna i experiment- och kontrollgrupp är minst för cellerna med "medelhöga" rörliga utgifter i föremätningen. Även de i experimentgruppen som hade höga rörliga utgifter och höga disponibla medel i föremätningen har minskat sina utgifter tämligen kraftigt i jämförelse med motsvarande cell i kontrollgruppen.

Tabell 7:24. Trikotomisering av "Summa rörliga utgifter" respektive dikotomisering av "Disponibla medel" i föremätningen. I cellerna redovisas medelvärdena för "Summa rörliga utgifter" i före- respektive eftermätningen.

			Rörliga utgifter i föremätningen			
			Låga	Medel	Höga	
Disponibla medel	Låga	Experiment-grupp	$\bar{X}_f$	477	801	1291
			$\bar{X}_e$	<u>839</u>	<u>934</u>	<u>723</u>
		Efter-före		362	133	-568
		Kontroll-grupp	$\bar{X}_f$	433	772	1037
			$\bar{X}_e$	<u>684</u>	<u>821</u>	<u>872</u>
	Efter-före		251	49	-165	
	Höga	Experiment-grupp	$\bar{X}_f$	535	755	1292
			$\bar{X}_e$	<u>1147</u>	<u>1101</u>	<u>992</u>
		Efter-före		612	346	-300
		Kontroll-grupp	$\bar{X}_f$	508	754	1424
		$\bar{X}_e$	<u>674</u>	<u>1088</u>	<u>1484</u>	
Efter-före		166	334	60		

Trippelinteraktionen för "Summa rörliga utgifter" innebär följaktligen att de starkaste effekterna av den experimentella behandlingen uppstått i de celler där den största skillnaden i föremätningen förelegat mellan de rörliga utgifterna och de disponibla medlen. Det kan hävdas att det skett en anpassning av de rörliga utgifterna till de disponibla medlen - en stor diskrepans mellan disponibla medel och rörliga utgifter synes inte vara tillfredsställande för individen.

Trippelinteraktionen kan ytterligare belysas av sambandet mellan de rörliga utgifterna och de disponibla medlen i eftermätningen. I följande tabell redovisas sambanden mellan rörliga utgifterna och disponibla medel i före- och eftermätning för respektive grupp.

Tabell 7:25. Samband mellan "Disponibla medel för perioden" och "Summa rörliga utgifter" i före- och eftermätningen

	Föremätningen	Eftermätningen
Experimentgruppen	0,17	0,49
Kontrollgruppen	0,18	0,14

Sambanden mellan rörliga utgifter och disponibla medel är svagt positivt i alla grupper utom i experimentgruppen i eftermätningen. Korrelationskoefficienten är starkt positiv, 0,49, och denna korrelationskoefficient är signifikant (p mindre än 0,05) högre än de övriga korrelationskoefficienterna i tabellen ovan. Detta ger ytterligare belägg för att den experimentella behandlingen lett till en anpassning av de rörliga utgifterna till de disponibla medlen. I eftermätningen i experimentgruppen avspeglar alltså skillnader i resurser skillnader i totalsumman för de påverkbara utgifterna, vilket inte är fallet för de övriga cellerna.

För "Kalkylerad förmögenhetsförändring" föreligger en liknande trippelinteraktionseffekt som för "Summa rörliga utgifter". Denna effekt utgör en spegelbild av effekten för "Summa rörliga utgifter".

7.3.7 Sammanfattning av experimentets effekter

Den experimentella behandlingen ledde till klart signifikanta beteendeeffekter. För åtskilliga av de rörliga utgifterna och för "Summa rörliga utgifter" innebär effekterna att de som hade höga utgifter i föremätningen minskade dem och att de som hade låga rörliga utgifter i föremätningen ökade dem. För "Summa rörliga utgifter" är den intressantaste effekten att de som i föremätningen hade höga rörliga utgifter och små disponibla medel (dvs ett lågt sparande) minskade sina utgifter kraftigt, medan de som i föremätningen hade låga rörliga utgifter och stora disponibla medel (högt sparande) ökade sina utgifter kraftigt. Några påtagliga huvudeffekter av den experimentella behandlingen på utgifter uppstod inte, utan främst interaktionseffekter.

För "Kalkylerad förmögenhetsförändring" uppstod också interaktionseffekter vilka innebär att de som sparade mycket i föremätningen minskade sitt sparande och att de som sparade litet ökade sitt sparande. För övriga sparande-variabler kan skönjas tendenser till huvudeffekter, som innebär ett högre sparande i experimentgruppen jämfört med kontrollgruppen.

Två av måluppfyllelsevariablerna påverkades av den experimentella behandlingen. Effekten innebär att man i experimentgruppen blev mer missnöjd med sin inkomst och sin levnadsstandard. De två andra måluppfyllelsevariablerna förändrades inte.

De som ingick i experimentgruppen ansåg i större utsträckning att de hade gjort av med mer pengar än vanligt.

Varken "Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar" eller attityder till planering och förande av kassabok påverkades av den experimentella behandlingen.

Innan dessa resultat diskuteras närmare redovisas resultat för frågor som endast ställdes i experimentgruppens eftermätning och som berörde den intervjuades reaktioner på den experimentella behandlingen.

7.3.8 Upplevelse av den experimentella behandlingen

I eftermätningen i experimentgruppen ställdes några frågor som rörde erfarenheterna av att föra kassabok. I bilaga 23 redovisas hur de intervjuade fördelar sig över de olika svarsalternativen för dessa frågor.

Två frågor rörde utgifter respektive sparande under experimentperioden. Cirka 15 procent av de tillfrågade ansåg att de hade haft högre utgifter under denna period, medan en lika stor andel ansåg att de haft lägre utgifter. 70 procent ansåg att utgifterna varit varken högre eller lägre. 12 procent ansåg att de sparat mer och 8 procent att de sparat mindre under denna period. Majoriteten av de tillfrågade ligger dock i mittenalternativet. Mycket få av de intervjuade anser att sparande och utgifter förändrats under kassabokperioden.

En fråga gällde huruvida det varit lättare eller svårare att få pengarna att räcka till under kassaboksperioden. Cirka 15 procent ansåg att det varit lättare och 3 procent att det varit svårare. Majoriteten ligger i mittenalternativet, som innebär att det varit varken lättare eller svårare. På en fråga om de intervjuade ansåg att deras kunskaper om vad de gör med sina pengar ökat eller minskat under denna period svarade 47 procent att dessa kunskaper ökat i viss utsträckning, medan 53 procent ansåg att de inte alls förändrats. Nästan hälften av intervjupersonerna ansåg således att deras kunskaper om vad de gör med sina pengar ökat på grund av kassaboksförändret.

Två frågor rörde attityder till förändring av kassabok. Cirka 70 procent ansåg att det varit lätt och 15 procent att det varit svårt. Ungefär 45 procent ansåg att det varit roligt att föra kassabok och 29 procent att det varit tråkigt.

Slutligen ställdes en fråga som gällde om intervjupersonerna tänkte fortsätta att föra kassabok. 74 procent sade att de inte alls fortsatt, medan 12 procent tänkte fortsätta upp till 5 veckor ytterligare och 14 procent uppgav att de skulle fortsätta längre än två månader. Svaren på denna fråga måste emellertid jämföras med den fråga som ställdes tidigare i samma intervju som gällde om man förde kassabok vid intervjutillfället. 86 procent svarade att de inte förde kassabok; 6 procent uppgav att de förde in en del utgifter i kassabok och 8 procent sade att de förde in alla utgifter och inkomster exakt. Denna siffra kan kanske misstänkas ligga närmare sanningen än den siffra på 74 procent som angavs ovan. Eftersom motsvarande fråga i föremätningen visade att 84 procent ej förde kassabok måste slutsatsen bli att de som ingick i experimentgruppen inte i någon större utsträckning fortsatte med att föra kassabok.

Dessa frågor tyder på att endast en liten andel av de tillfrågade anser att deras beteende förändrades under experimentperioden. Den viktigaste effekten som kan spåras i svaren på dessa frågor är att kunskaper om vad man gör med sina pengar ökat som en följd av kassaboksförändret, även om inte alla tillfrågade anser det.

Det kan också konstateras att upplevelsen av att föra kassabok inte varit så positiv att man fortsatt med att föra kassabok. De som ingår i experimentgruppen

för i eftermätningen kassabok i ungefär lika stor utsträckning som i föremätningen. Detta förklarar också varför några effekter på variabeln "Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar" ej uppstått.

7.3.9 Tolkningar av experimentets resultat

Effekter av den experimentella behandlingen har uppstått, men effekterna går inte i den riktning som förväntades. Surveydelens resultat tyder på att kunskap om vad man gör med sina pengar leder till:

- a) ett högt sparande
- b) låga rörliga utgifter
- c) hög grad av måluppfyllelse

Effekterna av den experimentella behandlingen utgör delvis en motsägelse till dessa resultat. Detta motsatsförhållande mellan resultaten i experiment- och surveydel framgår tydligt i följande tabell.

Tabell 7:26. Ökad kunskap om inkomstens användning leder i experimentet till följande effekter när skillnaden mellan disponibla medel och rörliga utgifter i föremätningen är:

	1 Stor och positiv	2 Medelstor	3 Liten positiv eller negativ
a)	Minskat sparande	Oförändrat	Ökat sparande
b)	Högre rörliga utgifter	Oförändrat	Minskade rörliga utgifter
c)	Lägre måluppfyllelse	Lägre måluppfyllelse	Lägre måluppfyllelse

Grupp 3:s resultat är det resultat som bäst stämmer med surveydelens. Måluppfyllelsen har emellertid sjunkit.

Innan orsakerna till denna motsättning i de erhållna resultaten diskuteras närmare, tolkas experimentets resultat med utgångspunkt från avsnittet 3.2.2.3 "Kassabok som återföringsinstrument". I det avsnittet anges att bristande måluppfyllelse kan gälla följande aspekter av inkomstanvändning.

- a) måluppfyllelsen med enskilda utgiftshandlingar
- b) måluppfyllelsen med summan av olika slag av utgifter (fördelning av utgifterna)
- c) måluppfyllelsen med fördelningen av inkomsten på sparande och utgifter

Det har tidigare också antagits att bristande måluppfyllelse dels orsakas av små resurser i förhållande till aspirationsnivån, dels av att handlingarnas konsekvenser inte relateras till målen med handlingarna.

Det är troligt att grupp 3 i tabellen ovan, dvs de som minskade sina utgifter och som ökade sitt sparande, upplevde en bristande måluppfyllelse som kan hänföras till punkt c ovan. Den gruppen sparade mycket litet i föremätningen och resultaten av undersökningens spardel tyder på att sparande betraktades som ett mycket viktigt mål av majoriteten av de intervjuade. För dessa har kassaboken givit kunskap som visar de viktigaste orsakerna till att de inte lyckas spara. De har exempelvis kunnat se vilka utgifter som tagit en oproportionerligt stor del av utgifterna i anspråk och denna kunskap har de använt för att minska dessa utgifter. Kassaboken har visat hur de bör förändra sitt utgiftsbeteende för att uppnå ett högre sparande. Måluppfyllelsen har emellertid inte ökat. Denna grupp har förmodligen varit medveten om den bristande måluppfyllelsen i sitt sparande, men de har inte haft nödvändig kunskap för att kunna förändra sitt beteende.

För grupp 1, de som ökade sina utgifter och minskade sitt sparande, har kassaboken förmodligen påvisat bristande måluppfyllelse som kan hänföras till punkt b ovan. Kassaboken kan ha visat att de gjorde för litet med sina pengar och att deras sparande inkräktade alltför mycket på andra möjliga användningar av inkomsten. Kassaboken har aktualiserat fler möjligheter att använda inkomsten. De har också kunnat se att det var möjligt att väsentligt öka utgifterna och ändå spara.

Kassaboken har klargjort för dem att de kan få ut betydligt mer av sin inkomst än enbart sparande. Denna kunskap har de sedan använt för att allokera om sina utgifter. Måluppfyllelsen har emellertid inte för denna grupp ökat.

Grupp 2 ovan har inte förändrat sitt utgiftsbeteende. Detta tyder på att de fann att fördelningen av inkomsten på sparande och utgifter var tillfredsställande.

Oavsett om utgifterna ökat, varit oförändrade eller minskat så har måluppfyllelsen sjunkit i experimentgruppen. Tre tänkbara förklaringar till förändringen i måluppfyllelsen presenteras nedan. De är inte ömsesidigt uteslutande utan kan alla i varierande grad ha bidragit till den minskade måluppfyllelsen.

1. Förändringar i utgifter och sparande kan ha uppstått som en följd av bristande måluppfyllelse, men förändringarna behöver inte ha lett till en bättre användning av inkomsten. Kassaboken ger således inte information om i vad mån alternativa användningar är bättre än den användning som framgår av kassaboken. (Jämför avsnitt 3.2.2.3.)
2. Aspirationsnivån i experimentgruppen kan ha stigit som en följd av den experimentella behandlingen. Parallellt med beteendeförändringarna kan aspirationsnivån ha höjts, vilket lett till ett ökat missnöje med inkomst och levnadsstandard.
3. Kassaboken ger en så klar bild av den egna ekonomiska situationen att man tydligt kan se hur mycket (eller hur litet) man får ut av sin inkomst. Visserligen finns det möjlighet att förändra inkomstens användning, men intervjupersonen kan finna att det föreligger mycket snäva ramar för förändringar och att prioriteringar är nödvändiga. Det nämndes tidigare att en orsak till låg måluppfyllelse är små resurser och denna orsak kanske blivit mer aktuell för de intervjuade efter det att de via kassaboken fått en genomlysning av sin ekonomiska situation. Dessutom upplevde de intervjuade i experimentgruppen att de hade gjort av med mer pengar än vanligt under mätperiod 2 (trots att resultaten ej tyder på att de gjort det), jämfört med kontrollgruppen, vilket givetvis också kan bidra till missnöje.

Att förhållandet mellan rörliga utgifter och disponibla medel aktualiserats för dem som ingår i experimentgruppen antyder dels trippelinteraktionseffekten, dels det faktum att sambandet mellan rörliga utgifter och disponibla medel i eftermätningen är mycket starkt (0,49), signifikant högre än motsvarande samband i såväl kontrollgruppens eftermätning som de båda föremätningssgrupperna. Detta

förhållande kan ha inverkat negativt på tillfredsställelsen med levnadsstandard och inkomst.

Det starka sambandet mellan disponibla medel och rörliga utgifter i experimentgruppens eftermätning är emellertid intressant inte enbart ur denna synvinkel. I undersökningens surveydel hade disponibla medel tämligen låga samband med rörliga utgifter och sparande - betydligt lägre samband än vad som kunde förväntats utifrån ekonomisk teori, där disponibel inkomst (inkomst efter skatt) ofta framställs som den viktigaste förklaringen till variationer i ekonomiskt handlande. Organismvariabler inverkade minst lika mycket som disponibla medel på rörliga utgifter och sparande. Den experimentella behandlingen har alltså lett till att en stimulusvariabel fått ett mycket starkt förklaringsvärde för "Summa rörliga utgifter" och betydligt starkare än organismvariablernas.

Den viktigaste orsaken till variationer i rörliga utgifter i experimentgruppens eftermätning är således disponibla medel. Personlighet, attityder och kunskaper om vad man gör med sina pengar är mindre viktiga förklaringar - kassaboken har medfört att individen tagit större hänsyn än tidigare till sin ekonomiska situation vid bestämmandet av nivån på de rörliga utgifterna. Kunskapen från kassaboken leder till ett mer "ekonomiskt" än "psykologiskt" handlande, vilket i och för sig är ett ofta angivet mål vid rekommendation av kassaboksförande. En "rationell" faktor som disponibla medel får en avsevärt starkare inverkan på beslutsprocessen än "irrationella" faktorer som personlighet och attityder - dock med effekt att missnöjet med inkomst och levnadsstandard ökar markant.

Med detta har experimentets effekter tolkats, men det återstår att förklara motsättningen mellan resultaten i experimentdelen och surveydelen. Surveydelens resultat visar att kunskap hänger samman med måluppfyllelse, högt sparande och låga rörliga utgifter. I experimentet synes kunskap leda till motsatsen för vissa av de intervjuade.

En möjlig förklaring till olikheterna i resultaten är att måttet på kunskap, variabeln "Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar", inte är valid. Variabeln korrelerar emellertid signifikant med "Index planeringsbeteende", "Förande av kassabok" och med de index som mäter attityder till planering och förande av kassabok, vilket tyder på att variabeln är en meningsfull mätare av kunskap om inkomstens användning.

Kassaböckerna torde ha givit ökad kunskap även till dem som i föremätningen låg mycket högt på variabeln "Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar", under förutsättning att dessa personer inte normalt gjorde en lika utförlig redovisning av sina utgifter och inkomster som vid den experimentella behandlingen. Den experimentella behandlingen har givit dem ett tillskott i kunskap och detta kunskapistillskott har orsakat ökningen i utgifterna och minskningen i sparandet.

Sambandet mellan "Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar" i föremätningen och "Summa rörliga utgifter" i eftermätningen är för experimentgruppen 0,04 och för kontrollgruppen -0,20, vilket visar att det är de som bäst höll reda på vad de gjorde med sina pengar som ökade sina utgifter allra mest. Dessa var också (i föremätningen) mycket positiva till sparande och sparade mest.

Sparande var ett mycket viktigt mål bland dem som ökade sina utgifter och detta gör det möjligt att förklara orsaken till det observerade beteendet. Det kan tänkas att en viktig anledning till att spara mycket, är förekomsten av mål som innebär hög kontroll över den egna ekonomiska situationen. Detta kan ha utgjort ett viktigt bakomliggande mål för dem som sparade mycket i föremätningen. De kan ha resonerat på följande sätt: ju högre sparande, desto högre kontroll över ekonomin; ju lägre rörliga utgifter, desto högre sparande; ju bättre kunskap om inkomstens användning vad gäller de rörliga utgifterna, desto lägre rörliga utgifter. Kunskap om de rörliga utgifterna gör det möjligt att ha kontroll över dem och att hålla dem låga, vilket leder till ett högt sparande och en hög kontroll över ekonomin. Kunskap om vad man gör med sina pengar bidrar således, som teorin om återföringens betydelse förutsäger, till en hög måluuppfyllelse - i detta fall en hög grad av kontroll över den egna ekonomin.

Kassaboken ger emellertid ett kunskapstillskott som innebär att en fullständig bild över ekonomin erhålls. Den visar att det är möjligt att öka de rörliga utgifterna, utan att för den skull förlora kontrollen över ekonomin. Genom kassaboken kan man vara säker på att bibehålla kontrollen över den ekonomiska situationen trots att man ökar sina utgifter. Därmed har en - det medgives, mycket tentativ och ad hoc betonad - förklaring till skillnaderna i resultaten vad gäller survey- och experimentdel givits.

7.3.10 Felallokering av intervjupersoner

Som anges i avsnittet 7.3.1 "Redovisning av bortfall i experimentdelen", överfördes vissa av de intervjupersoner i föremätningen som skulle ha tillhört experimentdelen till kontrollgruppen, eftersom de vägrade att föra kassabok.

Det i strikt mening mest korrekta förfarandet hade varit att helt låta dessa personer utgå vid bearbetningen av undersökningens experimentdel, även om det å andra sidan var önskvärt att basera analyserna på ett så stort antal intervjupersoner som möjligt. För att kontrollera i vad mån detta förfarande inverkat på experimentets resultat redovisas i bilaga 24 några analyser i vilka de felallokerade intervjupersonerna helt borttagits från kontrollgruppen. Jämförelser görs mellan den "rensade" kontrollgruppen och den kontrollgrupp som använts för huvudanalysen av experimentet. På sid 195 redovisas den tabell som visar innebörden av de trippelinteraktionseffekter som uppstod i experimentet. I bilaga 24 redovisas samma uppdelning för kontrollgruppen med och utan "felallokerade" intervjupersoner. Även medelvärden för "Summa rörliga utgifter" och "Disponibla medel" anges på motsvarande sätt.

Som framgår av denna bilaga är det mycket små skillnader mellan medelvärdena. Slutsatsen kan dras att den viktigaste och intressantaste effekten av experimentet, trippelinteraktionseffekten, skulle ha uppstått oavsett om en "rensad" eller "orensad" kontrollgrupp använts. Detta säger emellertid inget om hur de personer som vägrade föra kassabok skulle ha reagerat på den experimentella behandlingen.

7.4 Diskussion av resultaten vad gäller syfte 2

Den viktigaste frågeställningen under syfte 2 gäller huruvida återföring leder till en effektivare användning av inkomsten. Surveydelens resultat tyder på att så är fallet, medan resultaten från experimentdelen ej är lika entydiga. Förändringarna i sparande och utgifter i experimentdelen måste emellertid ses som en funktion av återföringen från kassaböckerna; återföringen påvisade i vilka avseenden användningen av inkomsten ej var tillfredsställande. I föregående avsnitt angavs också några tänkbara skäl till att måluppfyllelsen minskade i experimentgruppen. Beteendeförändringarna tyder på att återföring via kassaböcker på lång sikt kan medföra en ökad grad av måluppfyllelse. Författarens tolkning är att återföring om inkomstens användning har en direkt inverkan på graden av måluppfyllelse och utgör en viktig förutsättning för en effektiv användning av inkomsten. Kassaboken måste emellertid användas under längre tidsperioder för att positiva effekter vad gäller måluppfyllelsen skall uppstå. På kort sikt leder återföring till förändrat beteende - på lång sikt kan ökad grad av måluppfyllelse förväntas.

Beteendeeffekterna i experimentet är såväl i absoluta tal, som signifikansmässigt mycket starka. Detta är kanske något överraskande speciellt om man närmare funderar över utformningen av den experimentella behandlingen. Denna innehöll inga uppmaningar om att den intervjuade borde förändra sina utgifter eller sitt sparande i någon särskild riktning. Ingenting nämndes heller om att det skulle kunna vara fördelaktigt för den intervjuade att föra kassabok. Som motiv för den experimentella behandlingen angavs endast att utgifter och inkomster kan mätas på olika sätt och att undersökarna därför var tacksamma om intervjupersonen ville föra kassabok. Den experimentella behandlingen var således inte manipulativ i den meningen att fördelen med att föra kassabok framhölls eller att råd gavs till dem som skulle föra kassabok hur de bäst skulle kunna utnyttja den. En stor del av användningen av inkomsten för sparande och utgifter torde vidare vara styrd av svårföränderliga vanor. Kassaboken fördes slutligen under en tämligen kort tidsperiod.

Den experimentella behandlingen var således i mycket liten utsträckning manipulativ. Trots detta uppstod starka beteendeeffekter. Resultatet visar att återföring med hjälp av kassabok är ett mycket effektivt och användbart medel

till förändring och - på lång sikt - effektivisering av enskilda individers och hushålls ekonomiska handlande. Detta torde gälla i särskilt stor utsträckning för dem som verkligen önskar förändra sparande och utgifter. Slutsatsen blir att kassabok är ett planeringsinstrument som kan rekommenderas till den person som önskar förändra utgifter och sparande - särskilt intressant för dem som har svårt att få sin ekonomi att gå ihop. För dem som i utgångsläget har låga utgifter kan kassaboken leda till ökade utgifter.

De som förde kassabok tycks dock inte ha upplevt det som belönande. Inställningen till att föra kassabok blev inte positivare och man fortsatte inte att föra kassabok i experimentgruppen. Detta kan möjligen förklaras av den minskade måluppfyllelsen i experimentgruppen. Det är också arbetsamt att föra kassabok och man tyckte inte att förändring av kassabok ledde till några mer påtagliga förbättringar av den ekonomiska situationen.

De resultat som framkommit visar också dels att det är meningsfullt att studera människors beteende med utgångspunkt från hur det skall kunna bli mer effektivt, dels att det är meningsfullt att utgå från beslutsprocessen vid studiet av effektivt beteende. Det är vanligt - särskilt inom nationalekonomi - att ta folks handlingar som uttryck för deras preferenser. Om det förhöll sig på detta sätt skulle människors handlande alltid vara effektivt. Beteendeförändringarna i experimentet visar otvetydigt att det inte är möjligt att dra slutsatser om preferenser utifrån overt beteende. Effekterna visar att inte ens de som var nöjda med inkomst, levnadsstandard, besparingar eller hade lätt för att få sin ekonomi att gå ihop, använde sin ekonomi effektivt. Innan en individ skaffat sig återföring kan han visserligen tro att hans beteende är ett uttryck för hans preferenser, men när återföringen erhålls, visar sig detta - åtminstone vad gäller användning av inkomsten - vara en villfarelse. Det måste emellertid därvid framhållas att denna studie bygger på att individen själv bedömer vad som är effektivt.

Kapitel 8 Resultatredovisning av syfte 3: Metodologisk utvärdering av undersökningen

8.1 Inledning

I detta kapitel utvärderas denna undersökning från metodologisk synvinkel. Det är ovanligt att behandla utvärderingen av metodologien som ett särskilt syfte, men flera skäl föreligger för att göra det i denna undersökning. Ett första skäl är att det har hävdats att det ej är meningsfullt att mäta inkomster, utgifter och sparande på individnivå, eftersom de mätvärden som erhålls är alltför felbemängda (Katona, 1960). Ett andra är att studiet av förklaringar till dessa ekonomiska fenomen kräver undersökningar på fältet, vilket medför låg kontroll över undersökningssituationen och alltså låg kontroll över olika felkällor. Ytterligare ett skäl - och det kanske viktigaste - är att det beteendevetenskapliga studiet av inkomster, utgifter och sparande ännu är "in statu nascendi"; detta innebär att det är särskilt viktigt att granska de använda undersöknings- och mätmetoderna metodologiskt för att i kommande undersökningar kunna förbättra brister i de mått och tekniker som använts. När ett forskningsområde befinner sig i begynnelsestadiet är det - enligt författarens mening - lika viktigt att studera mät- och undersökningsmetoder, som de mer substantiella frågeställningar som föranlett intresset för studieområdet. Om inte metodproblemen kan lösas tillfredsställande, är det inte heller möjligt att besvara de substantiella frågorna.

8.2 Teoretiska utgångspunkter för den metodologiska utvärderingen

När en metodologisk utvärdering skall göras av en undersökning är det fruktbart att utgå från begreppet fel (error). Detta begrepp definieras

i denna undersökning som sannolikheten för att felaktiga slutsatser dras av undersökningens resultat, vid en given användning av resultaten.

Fyra huvudtyper av fel inverkar på denna sannolikhet: instrumentfel, stabilitetsfel, urvalsfel och designfel. Dessa fel beaktas i den följande metodologiska utvärderingen i den ordning som de angivits ovan, men innan detta sker skall de definieras.

Med instrumentfel avses dels validiteten, dels reliabiliteten i de använda mätinstrumenten.

Stabilitetsfel innebär att de variabler som ingår i undersökningen är instabila över tiden. Om de varierar starkt över tiden ökar sannolikheten för att de undersökningsresultat (medelvärden, korrelationer, etc) som erhålls vid ett givet måttillfälle inte kommer att erhållas vid ett senare. Fel av detta slag innebär att resultatens generaliserbarhet minskas.

Urvalsfel utgörs dels av fel som uppstår vid urvalet av undersökningspersoner, dels av fel vad gäller urvalet av variabler. Det förstnämnda felet gäller således undersökningsgruppens representativitet och fel i detta avseende medför att möjligheterna att generalisera resultaten utöver undersökningsgruppen begränsas. En annorlunda typ av urvalsfel är de fel som uppstår genom att vissa variabler, som ej kartlagts i undersökningen, har inverkat på de resultat som uppkommit. Sådana variabler kan ha utgjort s k tredje variabler.

Med designfel åsyftas graden av realism i undersökningens uppläggning. I experimentella sammanhang brukar detta fel benämnas undersökningens externa validitet (Campbell & Stanley, 1963). I ju större utsträckning undersökningen är upplagd så att naturlig variation i de fenomen som studeras avspeglas, desto mindre är detta fel.

Den klassificering av fel som används i denna undersökning är inte i överensstämmelse med metodböckernas, men de flesta av de feltyper som tas upp i dessa torde täckas in av denna klassificering. Någon rangordning av dessa fel efter hur allvarliga de är torde vara svårt att göra.

Stabilitetsfel är emellertid en kategori av fel som ytterst sällan diskuteras i läroböcker. De fel som oftast diskuteras i rapporter från surveyundersökningar är urvalsfel (representativiteten vad gäller urvalet av intervjupersoner), men det kan hävdas att de övriga feltyperna är minst lika viktiga. De olika feltyperna är heller inte oberoende av varandra.¹⁾

8.3 Instrumentfel

8.3.1 Validitet

Validitet definieras vanligen som den utsträckning i vilken ett mätinstrument mäter vad det är avsett att mäta. Detta begrepp diskuteras ofta i undersökningsrapporter, men det är sällan möjligt att empiriskt belägga hur god validiteten är. Nunnally (1967) - liksom flera andra författare - anger tre olika typer av validitet: prognostisk validitet, innehållsvaliditet och begreppsvaliditet. Endast de två sistnämnda formerna av validitet behandlas i det följande.

Innehållsvaliditeten i ett mätinstrument bestäms med utgångspunkt från innehållet i och utformningen av det instrument som konstruerats för att mäta en viss variabel. Nunnally (1967) anger några indikatorer som kan användas för att bedöma innehållsvaliditeten. En indikator på god innehållsvaliditet är att frågor som ingår i ett index korrelerar tämligen högt med varandra (hög intern konsistens). Om sambanden är låga är det troligt att innehållsvaliditeten också är låg (se nedan avsnitt 8.3.2 "Reliabilitet"). En annan liknande indikator är att olika mått som använts för att mäta samma variabel korrelerar tämligen högt med varandra. Ett högt samband visar emellertid endast att de mäter samma underliggande variabel, ej att de mäter den variabel som avsetts. I den här undersökningen används flera mått både för sparande och måluppfyllelse, och de samvarierar också i viss utsträckning signifikant och positivt inbördes. Det måste dock

1) Analysfel är ytterligare en feltyp. Här avses fel som orsakats av bristande uppfyllelse av förutsättningar för olika analyser (exempelvis antaganden om linjäritet, skalnivåer etc). Sådana felkällor har emellertid diskuterats i omedelbar anslutning till analysen av resultaten av syfte 1 och 2.

framhållas att även när detta gäller så bevisar det inte att innehållsvaliditeten är hög. Om å andra sidan den interna konsistensen är låg, kan innehållsvaliditeten också antas vara låg.

God begreppsvaliditet kräver att mätinstrumentet dels har god innehållsvaliditet, dels att det samvarierar på förväntat sätt med andra teoretiskt relevanta variabler. Mätinstrumentet skall ge teoretiskt förväntade samband med mätinstrument som mäter andra begrepp. Om detta gäller, ökar sannolikheten att mätinstrumentet har god begreppsvaliditet, men sådana samband utgör inte något bevis för att begreppsvaliditeten är hög, eftersom det kan föreligga en mängd andra orsaker till att de teoretiskt förväntade sambanden erhålls (se nedan). Om det förhöll sig så att denna undersökning byggde på en tämligen väl etablerad teori skulle begreppsvaliditeten hos de olika mätinstrumenten kunna utvärderas genom en jämförelse av de erhållna resultaten med denna teori. Att undersökningens resultat delvis stämmer med vad som förväntades och kan ges en rimlig tolkning utgör ett indicium på att de använda variablerna är valida. Undersökningen är dock att betrakta som hypotessökande just på grund av avsaknaden av en etablerad teori på området. Därför bör inte alltför stora växlar dras på det faktum att vissa intressanta resultat framkommit i undersökningen och att vissa variabler korrelerar med andra variabler i enlighet med undersökarens förväntningar.

Avslutningsvis skall några felkällor som kan ha inverkat på validiteten kort beröras. De resultat som erhållits kan vara en funktion av de felkällor som alltid föreligger vid intervjuundersökningar och experiment. Exempel på sådana felkällor är intervjuarens inflytande på intervjupersonens svar, att intervjupersonerna försöker gissa undersökningens syften och hypoteser och anpassar sina svar därefter och att de som intervjuas önskar avge socialt acceptabla svar i stället för att svara enligt sin egen övertygelse eller åsikt, etc. (I experimentella sammanhang innebär fel av detta slag brister i experimentets interna validitet, Campbell & Stanley, 1963.) Hur stora dessa felkällor är i en undersökning är i det närmaste omöjligt att mäta, men det är tämligen säkert att de spelat en roll också i denna undersökning - liksom i det stora flertalet av undersökningar som innefattar en interaktion mellan undersökaren och de under-

sökta. Försök har givetvis gjorts att vid planeringen av undersökningen motverka dessa fel genom en noggrann intervjuarutbildning och genom att ha dem i åtanke vid konstruktionen av mätinstrumenten.

8.3.2 Reliabilitet

Reliabiliteten hos ett mätinstrument bestäms av hur stora mätfel som uppkommer vid användningen av instrumentet. Ju mindre mätfel, desto högre reliabilitet. Hög reliabilitet utgör en nödvändig förutsättning för hög validitet, men ej en tillräcklig (Nunnally, 1967). Två olika typer av mätfel kan föreligga: systematiska och slumpmässiga. Systematiska fel innebär att de mätvärden som erhålls ligger ett konstant antal enheter lägre eller högre än de "sanna" värdena, vilket t ex innebär att ett beräknat medelvärde också kommer att bli lika många enheter för lågt eller för högt. Systematiska mätfel påverkar dock inte storleken på de korrelationskoefficienter som beräknas, eftersom systematiska fel inte inverkar på avstånden mellan mätvärdena. Slumpmässiga fel innebär att nivån på de samband (korrelationer) som är möjliga att uppnå starkt begränsas.

Om syftet med en undersökning är att estimeras ett medelvärde för en variabel är det viktigt att undvika systematiska fel, medan dessa fel är mindre allvarliga vid korrelationsstudier. Det förhållandet att ett mätinstrument ej genererar "sanna" värden är inte så allvarligt vid korrelationsstudier under förutsättning att rangordningen och avstånden mellan mätvärdena står i en någorlunda överensstämmelse med de "sanna" värdena. Storleken på korrelationskoefficienten bestäms dessutom i stor utsträckning enbart av rangordningen mellan intervjupersonerna. Det är av denna anledning tämligen stor överensstämmelse ofta erhålls mellan produktmomentkorrelationer och Spearmans rangkorrelation när båda beräknas på samma material (jämför resultat erhållna i Julander & Ölander, 1970).

Den metod som i denna undersökning används för att mäta reliabiliteten beskrivs i kapitel 5. (Denna metod tar ej hänsyn till systematiska fel.) Metoden baserar sig på sambanden mellan de variabler som ingår i ett index. Detta innebär att några reliabilitetsmått ej föreligger för de mätinstrument som använts för att studera inkomster, utgifter och sparande;

ej heller för de variabler som mäts med en enstaka fråga. En alternativ inte ovanlig metod att mäta reliabilitet är att använda den så kallade test-retestmetoden. När denna metod används sammanblandas emellertid reliabilitet med stabilitet, varför test-retestsamband diskuteras under avsnittet "Stabilitetsfel".

Tidigare har alfakoefficienterna redovisats för de index som bildats i undersökningen (avsnitt 5.1.2 och i bilaga 4). Någon absolut gräns för hur hög alfakoefficienten bör vara föreligger inte. McKennell (1970) anger 0,60 som ett godtagbart riktmärke som forskaren bör sträva efter att uppnå. För 14 av de 24 index som bildats är alfakoefficienten högre än 0,60. För 19 är den högre än 0,55. Endast en av de indexbildningar som planerades misslyckades på grund av alltför lågt alfavärde (prestationsbehov/säkerhetsbehov), men tre av de index som bildats har tämligen låga alfavärden (lägre än 0,50). Det ansågs likväl bättre att bilda dessa index än att arbeta med enstaka frågor, eftersom det kan förväntas att index har högre reliabilitet än enkla frågor.

I bilaga 4 anges de alfakoefficienter som uppstod för de index som också mättes i "Inkomstundersökningen". I samtliga fall, utom ett, ligger alfakoefficienten på samma nivå som i "Inkomstundersökningen".

Det är av intresse att särskilt kommentera reliabiliteten för de mätinstrument som avsåg att mäta "Intern/extern kontroll av belöningar", "Framtidsperspektiv" och "Impulsivitet", eftersom dessa mätinstrument tagits direkt från amerikanska undersökningar och översatts. De är främst utprovade på så kallade captive audiences (studenter, fångar, soldater, etc) under betydligt mer kontrollerade betingelser än som kunde uppnås i denna undersökning. De frågor som användes för att mäta dessa variabler är också i stor utsträckning av mycket speciell karaktär jämfört med övriga frågor i undersökningen. Det var inte osannolikt att de av intervjupersonen skulle betraktas som alltför personliga och möjligen också som irrelevanta. De besvarades också på ett annorlunda sätt - genom att intervjupersonen själv fick anteckna sina svar på de påståenden som ingick. Det fanns heller inte möjligheter att göra någon omfattande förprovning av indexen. För

två av dem är reliabiliteten högre än 0,60 och för tre högre än 0,55. Rotter (1966) redovisar reliabilitetskoefficienter för "Intern/extern kontroll av belöningar" och reliabiliteten för det mätinstrument som använts i denna undersökning ligger i nivå med de av Rotter angivna värdena. Dessa tämligen komplicerade mätinstrument har således - åtminstone vad gäller deras reliabilitet - visat sig fungera tillfredsställande i denna undersökning.

Sammanfattningsvis kan sägas att mätinstrumentens reliabilitet - i de fall de kunnat mätas - är tämligen tillfredsställande i denna undersökning.

8.4 Stabilitetsfel

Här är frågan hur stabila över tiden de mätvärden är, som erhålls med ett visst mätinstrument. Stabiliteten i resultaten orsakas av två förhållanden:

- a) den naturliga fluktuationen i den variabel som mäts
- b) mätinstrumentets reliabilitet

Ju lägre reliabiliteten är, desto mindre är sannolikheten att de mätvärden som erhålls vid ett måttillfälle återupprepas vid ett senare. Om reliabilitetsberäkningar saknas för ett mätinstrument och det visar sig att mätvärdena är instabila, blir det således svårt att avgöra huruvida detta orsakas av a eller b ovan. Det är således endast möjligt att för mätinstrument som har tämligen hög reliabilitet bedöma huruvida det är naturlig fluktuation i variabeln som orsakar bristande stabilitet. Om - å andra sidan - mätinstrument visar sig ge stabila mätvärden, är detta också en indikation på att mätinstrumenten är reliabla, eftersom icke reliabla mätinstrument tendera att ge instabila mätvärden (Nunnally, 1967).

Tre olika kriterier används här för att bedöma huruvida stabiliteten i de variabler som ingår i undersökningen är hög eller låg. Dessa bedömningar görs endast på grundval av de mätningar som gjorts i kontrollgruppen. Det första bedömningskriteriet som används är en jämförelse av de medelvärden som föreligger för de mätinstrument som ingår i före- och eftermätningen. Det andra utgörs av test-retestsambanden för en och samma variabel

mellan före- och eftermätningen. Det tredje gäller huruvida vissa av de signifikanta samband som föreligger i undersökningens surveydel (dvs hela föremätningen) mellan olika variabler är stabila över tiden. Dessa mått ger var för sig givetvis inget absolut svar på huruvida stabiliteten är hög eller låg, men sammantagna ger de ett gott underlag för en bedömning av stabiliteten.

Genom att jämföra medelvärdena för de variabler som ingår i kontrollgruppens före- och eftermätning görs en första uppskattning av stabiliteten. Problemet är således att utvärdera hur lika de medelvärden är som föreligger i före- och eftermätningen för respektive variabel. Detta görs här genom ett statistiskt test av huruvida medelvärdena i före- och eftermätningen för respektive variabel skiljer sig signifikant från varandra. Genom att stegvis höja signifikansgränsen dvs öka sannolikheten för att acceptera hypotesen att medelvärdena är olika och notera hur många av medelvärdena som skiljer sig signifikant från varandra på respektive signifikansnivå erhålls en indikation på medelvärdenas stabilitet. Ju fler variabler som uppvisar signifikanta skillnader på låga signifikansnivåer desto instabilare är de. I tabell 8:1 redovisas hur många medelvärden vad avser de ekonomiska variablerna som skiljer sig signifikant från varandra på respektive signifikansnivå. Det använda testet beskrivs av McNemar (1955) och tvåsvanstest tillämpas.

Tabell 8:1. Antalet signifikanta skillnader för de ekonomiska variablernas medelvärden mellan före- och eftermätning

P ≤:	0,05	0,10	0,15	0,20	0,25	Antal ej signifi- kanta skillnader
Antal signifikanta skillnader på res- pektive nivå	3	1	1	4	3	19

Tre av de 31 medelvärdena har en signifikant skillnad på femprocentsnivån. Fem på femtonprocentsnivån och totalt skiljer sig 12 av medelvärdena signifikant från varandra på minst tjugofemprocentsnivån. Nitton av jämförelserna mellan de ekonomiska variablernas medelvärden i före- och

eftermätningen är inte ens signifikanta på tjugofemprocentsnivån. I bilaga 25 anges mer exakt på vilka nivåer respektive variabler är signifikanta.

I tabell 8:2 redovisas resultaten för organismvariablerna.

Tabell 8:2. Antal signifikanta skillnader för organismvariablernas medelvärden mellan före- och eftermätning

P ≤ :	0,05	0,10	0,15	0,20	0,25	Antal icke-signifikanta skillnader
Antal signifikanta skillnader på respektive nivå	4	3	2	0	1	11

Fyra av organismvariablerna har signifikanta medelvärdesskillnader på femprocentsnivån och sju på tioprocentnivån. Elva av jämförelserna är icke-signifikanta medan 10 är signifikanta på minst tjugofemprocentsnivån. Dessa resultat antyder att också organismvariablernas medelvärden är tämligen stabila över tiden även om resultaten är något "sämre" än för de ekonomiska variablerna. Detta kan möjligen förklaras med att variansen för organismvariablerna är betydligt lägre än fallet är för de ekonomiska variablerna och att sambanden mellan före- och eftermätningen för organismvariablerna är betydligt högre, vilket också ökar sannolikheten för att signifikanta skillnader skall erhållas.

Nästa steg i stabilitetsanalysen är studiet av test-retest sambanden. I bilagorna 16 och 17 redovisas sambanden för de variabler som ingick i kontrollgruppens före- och eftermätningar. Först diskuteras resultaten för organismvariablerna. Tolv av dessa utgörs av index. För nio av dessa index är test-retest-korrelationen högre än 0,60, vilket får betraktas som ett godtagbart resultat. De flesta sambanden mellan före- och eftermätningen för de enskilda frågor som ställdes i båda mätningarna ligger över 0,50, vilket också får betecknas som tämligen tillfredsställande med tanke på att enstaka frågor kan påverkas starkt av slumpfaktorer. Det förtjänar att nämnas att test-retestkorrelationen för "Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar" är 0,59 och för tre av måluppfyllelsevariablerna är den över 0,50. Samtliga test-retestkorrelationer är vidare positiva och samtliga utom en är signifikanta på enprocentnivån.

De organismvariabler som mätts är således tämligen stabila, såväl vad gäller medelvärden som med avseende på de rangordningar av intervjupersonerna som erhålls vid två olika mättillfällen.

Det kunde förväntas att de ekonomiska variablerna (inkomster, sparande och utgifter) skulle variera betydligt mer över tiden än organismvariablerna. Olika rörliga utgifter kunde förväntas variera, liksom fasta utgifter som inte betalas varje månad. Det kunde således förväntas att test-retestsambanden mellan de ekonomiska variablerna skulle vara betydligt lägre än för organismvariablerna. I bilaga 16 redovisas korrelationskoefficienter mellan före- och eftermätningen för de ekonomiska variablerna.

Av de trettioen korrelationer som redovisats är fyra svagt negativa (ingen av dem är dock signifikant negativ). Det gäller variablerna "Förmögenhetsförändring", "Övriga utgifter och lotter", "Resor utanför bostadsorten" samt "Extrainskomster de senaste trettio dagarna". Det föreligger inget samband mellan dessa variabler mätta för två olika perioder och det är alltså inte möjligt att göra någon förutsägelse av dessa utgifter under kommande perioder utifrån kunskaper om dem vid en tidigare period. Övriga samband mellan före- och eftermätning är positiva, men nivån är betydligt lägre i jämförelse med organismvariablerna. För att få en indikation på hur pass starka dessa samband är anges på vilka nivåer de är signifikanta.

Följande signifikansgränser gäller för $n=90$ personer:

P är mindre eller lika med	0,001	0,01	0,05	när
korrelationskoefficienten är:	0,34	0,27	0,21	

Kontrollgruppen innehöll 88 personer.

I tabell 8:3 visas hur många av sambanden som är signifikanta på de olika nivåerna.

Tabell 8:3. Antal signifikanta test-retestsamband för de ekonomiska variablerna för olika signifikansnivåer

	0,001	0,01	0,05	Ej signifikanta
Antal samband:	13	7	2	9

Tjugotvå korrelationskoefficienter är signifikanta på femprocentnivån, 13 på "tusenodelsnivån" och 7 på enprocentnivån. Nio samband är inte signifikanta och av dem är fyra negativa. Sambanden är således i de flesta fall signifikanta, men sambanden är absolut sett inte särskilt höga. I bilaga 16 är såväl variabler som gäller mätperioden redovisade som variabler som gäller över längre perioder och de senare variablerna har genomgående högre samband än de variabler som är knutna till mätperioden.

Bland de inkomstvariabler som redovisas uppvisar "Totalinkomst" ett positivt samband, men inte så högt som kanske kunde ha förväntats med tanke på att inkomsten bör vara tämligen fast. Som tidigare redovisats innehåller emellertid variabeln vissa rörliga poster som kan variera över tiden. Vad gäller övertids- och extrainkomster korrelerar de signifikant med varandra mellan före- och eftermätningen (utom extrainkomster de senaste trettio dagarna).

"Summa rörliga utgifter" korrelerar signifikant mellan före- och eftermätningen liksom "Summa fasta utgifter", "Disponibla medel för perioden" och "Disponibla medel normalt". "Summa inkomster", "Summa rörliga utgifter", "Summa fasta utgifter" och disponibla medel korrelerar således signifikant positivt mellan mätperioderna.

Fjorton enskilda rörliga utgifter mättes. Av dessa är nio positivt och signifikant korrelerade samt fem positivt och icke signifikant, vilket således tyder på att även dessa variabler är tämligen stabila över tiden.

Bland sparandevariablerna har "Kalkylerad förmögenhetsförändring", "Förmögenhetsförändring" och "Förmögenhetsförändring senaste kalendermånad" samband som ligger nära noll, tydande på att för mycket korta perioder

varierar sparandet så kraftigt att det inte är möjligt att göra någon förutsägelse av dess storlek för en senare period utifrån kunskap från en tidigare period. (Det bör dock observeras att den använda tidsperioden här är mycket kort.) Huruvida detta kan hänföras till att de intervjuade inte har förmåga att korrekt rapportera sitt sparande eller om det är så att sparandet varierar mycket starkt för korta perioder är emellertid svårare att säga. Sparande mätt för korta perioder som en månad kan således inte förväntas ge särskilt stabila rangordningar mellan intervjupersoner. Sparande mätt över längre perioder eller som genomsnittligt sparande per månad har emellertid mycket starka samband över tiden (alla ligger över 0,70) vilket innebär att rangordningen mellan intervjupersonerna är mycket stabil över tiden för dessa frågor. Detta antyder också att dessa frågor är reliabla och att de verkligen avspeglar stabila skillnader i sparande mellan olika intervjupersoner.

Två kriterier på stabilitet har hittills studerats. Det första, jämförelser av medelvärden i kontrollgruppens före- och eftermätning, visar att de använda variablerna har hög stabilitet. Test-retestsambanden för organism-variablerna antyder också hög grad av stabilitet. De ekonomiska variablerna (inkomst, utgifter och sparande) har betydligt lägre test-reteststabilitet, även om de allra flesta av dessa samband är såväl positiva som statistiskt signifikanta på femprocentnivån eller lägre. För de sparandeariabler som gäller mätperioderna är test-retestsambanden icke-signifikanta, medan de sparandeariabler som gäller genomsnittligt sparande och absolut förmögenhet, har mycket höga test-retestsamband och således är mycket stabila. Sammantaget föranleder detta slutsatsen att stabiliteten är tämligen god för de allra flesta av de variabler som mätts i denna undersökning. Återstår endast att studera stabiliteten i vissa av de samband som föreligger i föremätningen.

Analysen av surveydelen av denna studie har främst genomförts genom beräkning av produktmomentkorrelationer och samband högre än 0,15 har redovisats. Frågeställningen här är hur stabila dessa samband är. Studiens uppläggning gör det möjligt att pröva hur stabila föremätningssambanden är över tiden för samma intervjupersoner. Eftermätningen i kontrollgruppen utgör - bortsett från att färre variabler mättes - en replikation av före-

mätningen vilket möjliggör en prövning av huruvida variabler som korrelerar signifikant med varandra i föremätningen också gör det i eftermätningen. Ytterligare ett sätt som används för att pröva stabiliteten i föremätningssambanden är att beräkna korrelationer mellan variabler som mätts vid olika tidpunkter. Ett exempel skall användas för att närmare klargöra hur denna utvärdering görs och vilka samband emellan olika variabler som används för att utvärdera stabiliteten. "Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar" mättes i både före- och eftermätningen liksom "Index attityd till sparande" och dessa båda variabler korrelerar också starkt signifikant med varandra i föremätningen (undersökningens surveydel). För att konstatera hur stabilt detta samband är över tiden beräknas två olika korrelationskoefficienter. Den ena är sambandet mellan dessa båda variabler i eftermätningen och när stabilitet prövas genom att beräkna samband mellan variabler i eftermätningen så används beteckningen "efter/efter". Den andra typen av samband som används för att pröva stabiliteten är sambandet mellan "Index attityd till sparande" i föremätningen och "Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar" i eftermätningen. Detta sätt att beräkna stabiliteten betecknas i det följande med "före/efter".

Utvärderingen av stabiliteten baseras således på en jämförelse mellan de samband som föreligger i föremätningen och motsvarande samband "efter/efter" och "före/efter". Det är emellertid ej helt självklart vilket kriterium som skall användas för att ett föremätningssamband skall kunna anses vara stabilt. Någon litteratur finns för övrigt inte heller på området. Ett kriterium skulle kunna vara att sambandet absolut sett är lika högt som föremätningssambandet; ett annat att föremätningssambandet ej skiljer sig signifikant från sambanden "efter/efter" eller "före/efter". Inget av dessa kriterier används här. I stället anses ett samband i föremätningen vara stabilt om "replikationssambandet" är signifikant på en viss signifikansnivå; korrelationskoefficienterna skall således vara signifikant skilda från noll. Eftersom stabilitetsprövningen kan ses som en replikation av föremätningens samband är det naturligt att rikta hypoteserna vid stabilitetsprövningarna efter det resultat som erhållits vid det första tillfället, och detta innebär att en korrelationskoefficient på 0,17 (med rätt

tecken) är signifikant skild från noll på "femprocentsnivån" ($n=90$). Om de korrelationskoefficienter som erhålls är högre eller lika med 0,17 och går i rätt riktning anses också stabiliteten vara god.

Stabilitetsanalys genomförs på föremättningsresultaten för sparande, "Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar" samt för sambanden mellan "Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar" och måluppfyllelsevariablerna.

I kapitel 6 redovisas en sammanfattande tabell över vilka variabler som korrelerar signifikant med olika sparandeveriabler. De variabler som korrelerar signifikant med minst två av sparandeveriablerna - som ingår i den fördjupade analysen av sparande - görs till föremål för stabilitetsprövning. Dessa variabelers samband med sparande anses stabila om de har signifikanta samband med minst två av sparandeveriablerna "efter/efter" respektive "före/efter" (r större än 0,17 med minst två av sparandeveriablerna). Vissa av sparandeveriablerna som ingår mättes endast i föremätningen ("Index sparbeteende" och "Förmögenhetsförändring 1970"). När så är möjligt används för dessa variabler endast samband med eftermättningsvariabler. Eftersom vissa av de variabler som korrelerade signifikant med minst två av sparandeveriablerna i föremätningen endast mättes i föremätningen, baseras vissa stabilitetssamband enbart på föremättningsdata (dvs "före/före"). Detta framgår också av bilaga 26.

I bilaga 26 och bilaga 27 redovisas sambanden "efter/efter" och "före/efter". Där redovisas också med hur många sparandeveriabler respektive variabel korrelerar signifikant. Dessutom redovisas antalet samband som är högre än 0,20. Som framgår av dessa bilagor är sambanden för organismvariablerna mycket stabila. Samtliga attitydvariabler utom "Attityd till sparande i föräldrahemmet" har signifikanta samband med minst två av sparandeveriablerna, "före/efter". Detsamma gäller för "efter/efter" utom för "Index planeringsbeteende" som endast har ett signifikant samband. Personlighetsdragen, måluppfyllelsevariablerna och "Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar" har samtliga minst två signifikanta samband med sparande såväl "efter/efter" som "före/efter". De övriga organismvariablerna har inga

signifikanta samband. Organismvariablernas samband är sålunda med vissa undantag mycket stabila och dessutom är sambanden för flera av variablerna mycket starka.

Stimulusvariablernas samband är ej lika stabila, men "Disponibla medel för perioden", "Summa fasta utgifter" och "Bostadsförhållanden" har minst två signifikanta samband med sparande "efter/efter" och "före/efter".

Både "före/efter" och "efter/efter" har fyra av de sex responsvariablerna signifikanta samband med minst två av sparandevariablerna.

Detta innebär att de variabler som ingick i den fördjupade analysen av sparande i stor utsträckning har stabila samband med sparande över tiden. Särskilt sambanden "före/efter" är mycket tillfredsställande, eftersom variabler mätta med två månaders mellanrum visar sig korrelera med varandra på samma sätt som i föremätningen. De resultat som föreligger för sparande i föremätningen synes således inte vara "tidsspecifika". De kan naturligtvis fortfarande vara "urvalsspecifika" - det har ej kunnat prövas.

I bilaga 28 redovisas sambanden mellan de variabler som korrelerade signifikant med "Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar" "efter/efter" och "före/efter". Av de 21 variabler som visade signifikanta samband i föremätningen är 12 också signifikanta "efter/efter" liksom "före/efter". Av de tio organismvariablerna har 8 respektive 9 signifikanta samband "före/efter" och "efter/efter". Av de 5 sparandevariabler som korrelerade signifikant med "Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar" i föremätningen har 3 signifikanta samband "efter/efter" och samtliga signifikanta samband "före/efter". Av de 5 rörliga utgifterna har endast en signifikant samband "efter/efter" vilket också gäller "före/efter". De samband med rörliga utgifter, som erhöles i föremätningen, är således inte stabila, men i övrigt visar sig de samband som erhöles i föremätningen för variabeln "Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar" vara tämligen stabila.

I bilaga 29 redovisas sambanden mellan "Hur bra man håller reda på sina pengar" och måluppfyllelsevariablerna. Tre av måluppfyllelsevariablerna samvarierar signifikant med "Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar" i föremätningen och två gör det i eftermätningen. "Hur nöjd man är med sin levnadsstandard" och "Hur nöjd man är med sin inkomst" har ej signifikanta samband, men sambanden går i samma riktning som i föremätningen.

Stabiliteten i de signifikanta samband som föreligger i föremätningen synes således vara god, eftersom dessa samband i stor utsträckning också föreligger vid en mätning två månader senare; de framkommer dessutom när variabler mätta vid olika tidpunkter korreleras med varandra.

8.5 Urvalsfel

Två typer av urvalsfel diskuteras: urval av intervjupersoner och urval av variabler.

Det första felet - urval av intervjupersoner - gäller möjligheterna att generalisera undersökningsresultaten till den moderpopulation ur vilken intervjupersonerna dragits. Möjligheterna att generalisera utöver moderpopulationen diskuteras i avsnittet "Designfel".

Genom att ge varje medlem i moderpopulationen lika stor (eller känd) sannolikhet att komma med i en undersökning är det möjligt att erhålla ett representativt urval, vilket i sin tur gör det möjligt att generalisera undersökningsresultaten till moderpopulationen. Denna metod användes i denna undersökning, men det stora bortfallet i föremätningen gör att urvalet betraktas som ett tillfällighetsurval. Urvalet blev genom det stora bortfallet ej representativt för moderpopulationen. Det stora bortfallet omöjliggör således att på statistiska grunder generalisera resultaten. Detta betyder dock inte med nödvändighet att resultaten inte gäller för moderpopulationen. En bedömningsgrund är att jämföra egenskaper hos bortfallet med egenskaper hos de intervjuade. Att de som bortföll ur undersökningen skiljde sig från de undersökta i de egenskaperna att de ej gick att nå och/eller inte önskade delta är helt klart. Det bör

dock observeras att för vissa variabler kan inga skillnader konstateras mellan bortfallet och de intervjuade; nämligen för vissa av urvalskriterierna (kön, ålder, inkomst och civilstånd). Att de är lika i dessa avseenden innebär emellertid inte med säkerhet att de är lika i andra. Det är således omöjligt att säkert uttala sig om hur bortfallet påverkat undersökningsresultaten. Även om stort bortfall inte behöver innebära låg generaliserbarhet, utgör det dock en osäkerhetskälla som gör det svårt att bedöma generaliserbarheten.

Vad gäller det andra urvalsfelet - valet av variabler - kan det endast konstateras att så kallat tredje variabler kan ha inverkat på de resultat som framkommit. Hur sådana variabler inverkat på undersökningens resultat är emellertid svårt att uttala sig om.

8.6 Designfel

Designfelen gäller graden av realism i undersökningen. Realismen kan exempelvis avse vilka intervju- eller försökspersoner som används i en studie (studenter kontra "vanliga" människor), val av plats för studiens genomförande (laboratoriet kontra fältet) och hur de variabler som ingår i en studie tillåts att variera (exempelvis "onaturligt" extrema experimentella behandlingar). Ofta föreligger ett motsatsförhållande mellan realismen i en undersökning och forskarens kontroll över den. Ju mer realistisk studie, desto mindre är ofta forskarens kontroll över olika felkällor i studien.

Inom psykologisk forskning är det exempelvis mycket vanligt att använda studenter som försökspersoner och att göra laboratorieexperiment, vilket givetvis har inverkat på realismen i den psykologiska forskningen och på möjligheterna att generalisera undersökningsresultaten till andra situationer och populationer. Kontrollen över olika felkällor i undersökningssituationen har favoriserats på bekostnad av realismen i studierna.

Den genomförda studien kan sägas ha tämligen hög grad av realism eftersom den genomförts på fältet och med "vanliga" människor som intervjupersoner. Realismen har emellertid begränsats vid urvalet av intervjupersoner genom

att vissa variabler inte tillåtit att variera naturligt. Det är exempelvis inte osannolikt att inkomst skulle ha fått ett betydligt starkare samband med sparande om denna variabel hade tillåtit att variera fritt i undersökningen. Organismvariablerna kan således - i jämförelse med inkomsten - ha blivit betydligt viktigare förklaringsfaktorer till sparande än vad de i totalbefolkningen faktiskt är. Denna konstanthållning av vissa variabler kan således begränsa möjligheterna att generalisera de erhållna resultaten utöver undersökningspopulationen. Författaren är emellertid av den åsikten att det är möjligt att generalisera de erhållna resultaten till andra inkomstgrupper än det segment som använts i denna studie. Det kan exempelvis förmodas att variation i sparande påträffas inom alla befolkningsgrupper med likartad inkomst eller disponibla medel. Därmed kan det alltid förväntas att organismfaktorer behövs som förklaringar och ingenting talar emot att de organismfaktorer som befunnits vara viktiga i denna undersökning också är viktiga i andra inkomstsegment. Några resultat utöver de som erhållits i denna undersökning som tyder på att detta skulle vara fallet föreligger inte.

Realismen i den experimentella behandlingen kan vidare anses ha varit hög, eftersom den inducerade former av beteende som förekommer också i "verkligheten". Även om det tycks vara tämligen få människor som för kassabok är det ett beteende som skulle kunna uppvisas av de allra flesta.

Slutsatsen är att graden av realism i undersökningen är tämligen hög och att designfelen är låga.

8.7 Avslutning

I föregående avsnitt nämndes att realism i undersökningar ofta reduceras för att erhålla kontroll över olika felkällor. I denna undersökning har realismen varit tämligen hög, vilket medfört en lägre grad av kontroll över mätsituationen. Det är därför tillfredsställande att kunna konstatera att de olika typer av fel som studerats synes ha varit tämligen små, med undantag för de fel som kan ha orsakats av bortfallet. Reliabiliteten och stabiliteten i de variabler som mätts tycks vara tämligen hög, det synes vara fullt möjligt att använda undersökningstekniskt tämligen komplicerade

mätinstrument och experimentella behandlingar i fältsituationer utan att få alltför stora fel i undersökningen. Den undersökningsmetodik som använts i denna undersökning har således fungerat tillfredsställande. Detta är också tillfredsställande med tanke på att studiet av inkomster, sparande och utgifter på individnivå med nödvändighet måste genomföras på fältet och med "vanliga" människor som undersökningsobjekt.

Kapitel 9 Fortsatt forskning

9.1 Inledning

I detta kapitel skall kort diskuteras fortsatt forskning rörande sparande och effektiv användning av inkomsten. I ett avslutande avsnitt diskuteras några andra områden inom vilka effekter av återföring skulle kunna studeras. Vissa slutsatser dras också vad gäller utformning av information som syftar till att påverka människors beteende.

9.2 Sparande

Redan vid diskussionen av resultaten vad gäller sparande (avsnitt 6.9) och i kapitel 1 har författaren antytt ett tämligen stort antal olika frågeställningar vad gäller sparande, som synes vara värda fortsatt forskning. I detta avsnitt skall några ytterligare frågeställningar diskuteras.

Som nämnts på ett flertal ställen i denna avhandling utgör de erhållna resultaten vad gäller sparande främst hypoteser för fortsatt forskning. Det förefaller därför naturligt att rekommendera replikationer av den genomförda studien. De resultat som erhållits i den föreliggande undersökningen bör således testas på större och mer representativa urval av befolkningen. Det borde också vara möjligt att i kommande studier finslipa de använda mätinstrumenten, såväl vad gäller mätning av sparandet självt, som de övriga variabler vilka korrelerade signifikant med sparande.

Eftersom sparande förefaller vara ett viktigt mål, är det av intresse att närmare studera vilka strategier som används vad gäller inkomstanvändningen av dem som lyckas spara. Resultaten från surveydelen tyder på att de som

sparade i stor utsträckning håller reda på vad de gör med sina pengar, och att de för att uppnå ett högt sparande också försöker minimera sina rörliga utgifter. Huruvida detta är en allmänt använd strategi för sparare bör utvärderas vid studier av andra befolkningsgrupper. En annan frågeställning gäller i vilken utsträckning de som sparar sätter av pengar i början av en period eller om de klarar sitt sparande enbart genom att hålla utgifterna "så låga som möjligt". En annan obesvarad fråga rör huruvida människor har vissa likviditetsmål vad gäller sparandet (en viss bestämd reserv på banken), och slutar spara när man uppnått den önskade nivån på tillgodohavandet.

Ytterligare ett annat område för forskningsinsatser berör hur positiva sparattityder bildas under uppväxtåren. Vilka faktorer i hemmiljön leder till en positiv inställning till sparande? Hur barn under uppväxtåren lär sig uppfatta ekonomiska begrepp och lär sig använda pengar är föga utrett och i sig av stort intresse att studera, eftersom penninganvändning är en så viktig del av vår kultur.

En kort kommentar skall också göras om forskning rörande fluktuationer i sparandet över tiden. Den gäller hur vi reagerar på information om ekonomiskt politiska händelser i miljön. Det antas stundtals att människor reagerar på information som gäller konjunkturen, ränteläge, momsförändringar etc och att kunskaper om dessa fenomen orsakar förändringar i sparandet. Systematisk kunskap om hur människor reagerar på dylika förändringar föreligger emellertid inte. En första forskningsuppgift inom detta område vore att närmare studera människors kunskaper om dessa fenomen: vad människor vet om sin bankränta, vad de vet om inflationens utveckling etc. Undersökningar av vilken kunskap som människor har om frågor av detta slag bör utgöra ett viktigt steg i försök att förutsäga hur människor kommer att reagera på samhällsekonomiska förändringar. Betydelsefullt blir också ett närmare studium av och genom vilka kanaler de får denna kunskap. En annan frågeställning som rör kunskaper gäller vilka sparformer människor känner till och vilka uppfattningar man har om dessa sparformers avkastning.

En metodologisk fråga skall också tas upp. Den gäller valet av urvalsenhet. I den föreliggande studien har enpersonshushåll använts, men det torde vara nödvändigt att vid fortsatt forskning studera flerpersongshushåll. En strategi skulle kunna vara att intervjua samtliga hushållsmedlemmar, om såväl attityder som beteende och sedan försöka göra någon form av sammanvägning av olika variabler över hushållsmedlemmarna. En annan strategi vore att först försöka få en bild av hur beslutsfattandet tillgår i hushållet och göra en bedömning av vem i hushållet som har det största inflytandet vad gäller beslut om inkomstens användning. Metodologiska studier torde krävas för att finna en någorlunda billig och reliabel metod att studera flerpersongshushåll.¹⁾

9.3 Effektiv användning av inkomsten

I denna undersökning har intresset främst varit inriktat på att studera återföringens betydelse för en effektiv användning av inkomsten. Liksom för sparande är det också här av intresse att replikera den genomförda studien. Därvid bör fler frågor ställas om grad av måluppfyllelse än vad som var fallet i den föreliggande undersökningen. Mätningen av kunskapsvariabeln bör också förbättras. Vid replikationer av experimentet bör kassaboksperioden förlängas, eftersom den i studien använda perioden kanske var i kortaste laget för att få en fullständig bild av återföringens långsiktiga inverkan på användning av inkomsten och på måluppfyllelsen.

För att verkligen få till stånd en kraftig återföring vore det också möjligt att be dem som fört kassabok en period att bedöma huruvida de anser att de använt sin inkomst på ett tillfredsställande sätt och också be dem att ange hur de skulle vilja förändra sitt beteende. Under senare perioder vore det sedan möjligt att studera om en sådan förändring uppstår och om deltagarna anser att den nya användningen av inkomsten är bättre än den tidigare.

Återföring är emellertid endast ett av medlen varigenom hög grad av måluppfyllelse kan uppnås. Ett annat är att planera sin tillvaro och ställa upp mål vad gäller användningen av inkomsten, exempelvis genom att göra upp budgets. Som ett första steg i utforskandet av detta kunde ett antal inter-

¹⁾ För empiriska studier av flerpersongshushålls köpprocesser se exempelvis Davis (1970, 1971) och Hempel (1974).

vjupersoner förmås att göra upp budgets för kommande perioder, varefter man skulle undersöka i vilken utsträckning dessa följs. Det är inte otroligt att de personer som har den bästa förmågan att göra upp realistiska budgets för sin inkomstanvändning också är de som har den bästa kunskapen om vad de gör med sina pengar. Förmåga att planera är en egenskap som studerats i tämligen liten utsträckning, men den kan förväntas hänga samman med personlighetsegenskaper som graden av framtidsinriktning. På senare år har psykologer börjat intressera sig för planering som ett sätt att strukturera studiet av mänskligt beteende, men det har hittills huvudsakligen rört sig om teoretiskt inriktade studier (se exempelvis Harré & Secord, 1972 och Miller et al., 1970).

9.4 Avslutande synpunkter

Utgångspunkten för denna studie har varit en bild av individen som en beslutsfattande varelse, som söker uppnå sina mål. Besluten är en funktion dels av yttre omständigheter, dels av attityder och personlighet. Vidare betraktas återföring som en viktig förutsättning för förändring av beteendet och för kontroll av att målen uppnås. I referensramen har gjorts ett försök att ge en generell beskrivning av beslutsprocessen. Det kan därför vara av intresse att spekulera något över i vad mån återföring också skulle kunna utgöra en viktig källa för effektivt beteende inom andra områden av mänskliga aktiviteter än i konsumtionssfären.

Ett område som företer betydande likheter med inkomstanvändning är användning av fritid. Den fritid som står till förfogande är, liksom inkomsten, en knapp resurs. Det är möjligt att fatta beslut över hur den skall användas; beslut som kan vara mer eller mindre effektiva. Varje beslut att använda fritiden på ett visst sätt minskar möjligheterna att använda den på annat sätt och målkonflikter kan föreligga.

Att återföring om tidsanvändning kan leda till beteendeeffekter antyds av experimentets resultat. De som ökade sina utgifter på grund av den experimentella behandlingen kan ha gjort det därför att de upplevde att de använde sin fritid ineffektivt. Information om hur inkomsten använts under en period i tiden avspeglar i stor utsträckning hur fritiden utnyttjas.

En idé till ett permanent forskningsprojekt är således att såväl typ av fritidsaktivitet som den tid som används för respektive aktivitet noteras i en dagbok. I de fall där få aktiviteter förekommer, kommer dagboken vid en summering av antalet timmar för en given aktivitet att visa mycket höga tal, vilket i sig kan leda till reflektioner över huruvida fritiden används effektivt. För att få en klar uppfattning om hur stora andelar av fritiden olika aktiviteter upptar torde en dagbok i det närmste vara nödvändig. Det kan förmodas vara svårt att minnas hur fritidsaktiviteterna fördelat sig över en längre period i tiden och den faktiska fördelningen kan säkerligen många gånger skilja sig från den fördelning som en individ tror föreligger.

Ett exempel av särskilt intresse i detta sammanhang är konsumtion av tv-program. En stor del av Sveriges befolkning använder största delen av sin fritid till konsumtion av tv-program. När den tid som läggs ned på tv-tittande summeras för längre tidsperioder erhålls mycket höga tal som visar att en oerhört stor del av den lediga tiden upptas av denna aktivitet. Det är inte otänkbart att vissa grupper av högkonsumenter skulle minska sin konsumtion på grund av informationen från dagboken. Andra förändringar av konsumtionsmönstren är också tänkbara.

En stor del av människors livskvalitet torde bestämmas av vad de får ut av sin fritid och sin inkomst. Givetvis utgör arbete och arbetsförhållanden en annan viktig aspekt av livskvalitet, liksom omfånget av den fritid och den inkomst en individ disponerar, men den följande diskussionen koncentreras till att omfatta användningen av den givna fritiden och inkomsten.

Dag- och kassaböcker borde således kunna användas som mätinstrument i viktiga delar av studiet av livskvalitet. En förteckning över de aktiviteter människor ägnar sig åt torde, tillsammans med innehållet i kassaböcker, ge en mycket inträngande bild av människors tillvaro. Dag- och kassaböcker gör det också möjligt att studera hur människors beteende varierar över tiden. Redan en beskrivning av vad människor gör med sin fritid och sina pengar ger sannolikt goda möjligheter att bedöma huruvida livskvaliteten är god eller dålig, alldeles oavsett vilken bedömning den enskilda individen gör av sin egen livssituation. Mått på måluppfyllelse av den typ som använts

i den föreliggande studien, skulle emellertid också kunna tillfogas så att även människornas subjektiva tillfredsställelse med sin tillvaro kunde klarläggas.

Som visats i det genomförda experimentet är det inte osannolikt att beteendet kommer att förändras på grund av själva mätmetoden som i sig ger en ökad grad av återföring. Det skulle emellertid vara möjligt att lägga upp studier av livskvalitet med före- och eftermätningar enligt samma modell som experimentet i denna undersökning. Med en sådan undersökningsuppläggning vore det möjligt att studera variationer i reaktioner på informationen i dag- och kassaböcker mellan olika grupper av individer. Man skulle t ex kunna söka finna karakteristika som utmärker å ena sidan grupper av individer som förändrar sitt beteende och samtidigt upplever ökad grad av måluppfyllelse, å andra sidan grupper som endast upplever minskad grad av måluppfyllelse och som inte förändrar sitt beteende.

I den hittills förda diskussionen har återföringen diskuterats med utgångspunkt från att individen själv - utifrån information från en dagbok eller kassabok - kan bedöma huruvida hans beteende är effektivt och vid ineffektivitet förändra sitt beteende. För vissa mänskliga aktiviteter är det dock svårt för individen att själv bedöma om beteendet är effektivt eller ej, därför att hon är osäker endera om medlens effektivitet eller om vilka mål han egentligen vill eftersträva. För sådana aktiviteter leder inte återföring till effektivare beteende om individen inte också har kunskap om normer. Härtill krävs då organiserad informationsspridning från tredje part. Med utgångspunkt från beslutsprocessen är det möjligt att ange vissa riktlinjer för hur sådan information bör utformas. Det gäller dels att ta fasta på att återföring är en viktig förutsättning för att en människa skall förändra sitt beteende, dels att handlingar ofta har konsekvenser för uppnåendet av ett flertal olika mål.

Ett exempel på normativ information utgörs av propaganda som syftar till att förbättra kostvanor. På kostområdet gäller vissa näringsfysiologiska normer och en stor del av befolkningen har otillfredsställande kostvanor. Försök görs att påverka människors kostintag med hjälp av upplysning i

vilken information förs ut om vilken mat som bör ätas för att uppnå mål som god hälsa, allmänt välbefinnande, ett långt liv etc. Information av detta slag synes emellertid inte ha varit särskilt effektiv. Det kan bero på att informationen endast tagit hänsyn till den ena av två förutsättningar. Den första förutsättningen, som uppfylls, är att normerna förs ut, dvs propagandan innehåller information om vilket näringsintag en människa bör ha och vilken kost näringsintaget kräver. Den andra förutsättningen för att informationen skall leda till beteendeförändringar är att individen själv vet vilket näringsintag hon har. Denna förutsättning följer direkt av antagandet om återföringens betydelse för beteendeförändringar. Det innebär att för att en individ skall ha anledning att förändra sitt beteende måste han göra en utvärdering av i vad mån hans eget beteende leder till måluppfyllelse. Vid propaganda om förbättrade kostvanor ges information om hur man bör äta, men om inte individen ställer sina egna kostvanor i relation till normerna, är det inte troligt att han kommer att förändra sitt beteende. Det är inte möjligt att direkt se att ens eget beteende står i strid med de normer som propagandan för ut. För att en individ skall låta sig påverkas av sådan propaganda torde det krävas att han tar reda på huruvida det föreligger en diskrepans mellan hans eget näringsintag och det näringsintag som rekommenderas i propagandan. Det krävs således någon form av återföring. Slutsatsen för sådan propaganda är således att den inte bara bör tala om för människor hur de bör äta utan också uppmana människor att ta reda på hur de faktiskt äter. Om en människa inte bibringas insikten om att hennes näringsintag är dåligt (ger låg måluppfyllelse) torde också sannolikheten för beteendeförändringar vara liten. Också när individen verkligen försöker anpassa sina kostvanor till normerna torde en viss återföring krävas som kontroll av att kostintaget stämmer med normerna. Inte ens den som önskar vidmakthålla ett fullvärdigt kostintag torde kunna göra det utan att med jämna mellanrum skaffa sig återföring om i vilken utsträckning målen verkligen uppnås.

Ett annat exempel utgörs av propaganda mot tobaks- och alkoholkonsumtion. Denna är ofta inriktad på att framhålla vilka grava effekter på hälsan sådan konsumtion medför. Handlingar har som nämnts ofta effekter vad gäller många olika mål och det kan vara svårt att veta vilka mål som den enskilde individen

tar fasta på vid en bedömning av om en given handling är effektiv eller inte. Det är inte otroligt att propagandan skulle bli effektivare om den mer inriktades på att påtala de negativa konsekvenser som denna konsumtion för med sig vad gäller andra typer av mål än god hälsa. För att uppnå största möjliga effekt borde kanske anges att sådan konsumtion inverkar negativt på uppnåendet av så många mål som möjligt. Detta torde öka sannolikheten för att åtminstone något mål är relevant för den som träffas av propagandan. För alkohol och tobak faller det sig naturligt att förutom hälsomål också ange att en mängd andra typer av konsumtion omöjliggörs. För människor med en önskan att avstå från alkohol och/eller tobak kan det också vara effektivt att be dem föra bok över kostnaderna, något som ger direkt information om hur konsumtionen inverkar på den totala ekonomiska situationen. I surveydelen av denna undersökning visade det sig att de som höll väl reda på vad de gjorde med sina pengar hade lägre utgifter för tobak och alkohol än de som sämre höll reda på sina pengar.

Information som syftar till att förändra beteende bör således dels propagera för att människor jämför sitt eget beteende med olika mål så att individen själv bedömer huruvida hans beteende är effektivt eller inte; dels bör propaganda som rör socialt icke önskvärda aktiviteter framhålla ett vitt spektrum av mål vars uppfyllelse hindras av den givna aktiviteten.

Detta avslutningsavsnitt utgör en utvikning från ämnet för denna bok och de synpunkter som förts fram måste betraktas som spekulativa. Utvikningen är emellertid motiverad av en önskan att påverka andra beteendevetenskapliga forskare att inom sina områden pröva den modell för mänskligt beteende som presenteras i kapitel 2 av denna bok. Denna önskan är i sin tur motiverad av tron att en modell över mänskligt beteende som utgår från en teleologisk människosyn också kan generera forskningsresultat som ökar människors möjligheter att inom många olika livsområden uppnå sina mål.

BILAGA 1: REDOVISNING AV DE FRÅGOR SOM STÄLLDES I DE OLIKA MÄTNINGARNA

Det frågeformulär som användes i föremätningen (undersökningens surveydel) redovisas i sin helhet. Vissa instruktioner till intervjuarna samt introduktionen till intervjun redovisas dock inte. De frågenummer som är utsatta vid respektive fråga gäller således det formulär som användes i föremätningen. Frågeformuläret har dessutom komprimerats tämligen kraftigt.

De frågor, vars frågenummer ej är understrukna, ställdes endast i föremätningen. Ett streck under ett frågenummer innebär att frågan också ställdes i eftermätningen. Dubbelstreck under ett frågenummer innebär att frågan ställdes i föremätningen och i kontrollgruppen i eftermätningen. Sist i denna bilaga redovisas de frågor som ej ställdes i föremätningen.

A ARBETET

1. Först skulle jag vilja veta vad Ni har för arbete?

TA OCKSÅ REDA PÅ YRKE

.....

2. Hur länge har Ni haft Ert nuvarande arbete?

1. Mindre än ett år
2. 1-2 år
3. 3-4 år
4. 5-6 år
5. Mer än 6 år

Tycker Ni att Ert nuvarande arbete är

- | | | | | | |
|----|--------------------------------|--------------------------------|--|--------------------------------|------------------------------|
| 3. | 5
mycket
roligt | 4
ganska
roligt | 3
varken roligt
eller tråkigt | 2
ganska
tråkigt | 1
mycket
tråkigt |
| 4. | 5
mycket
intres-
sant | 4
ganska
intres-
sant | 3
varken intres-
sant eller oin-
tressant | 2
ganska oin-
tressant | 1
mycket oin-
tressant |
| 5. | 5
mycket
omväxlande | 4
omväxlande | 3
ganska
omväxlande | 2
ej särskilt
omväxlande | 1
inte alls
omväxlande |

6. Hur trivs Ni med Er närmaste arbetsledning?

5	4	3	2	1
mycket bra	ganska bra	varken bra eller dåligt	ganska dåligt	mycket dåligt

B PLANERING

7. Hur tycker Ni att det här uttalandet stämmer in på Er? Lönen man har gör att man omöjligt kan planera på längre sikt, man får vara glad om man får den att räcka till de nödvändigaste utgifterna. Tycker Ni att uttrycket stämmer

1	2	3	4	5
mycket bra	ganska bra	varken bra eller dåligt	ganska dåligt	mycket dåligt på Er?

8. När Ni är ute i affärer eller varuhus händer det då någon gång att Ni får syn på något som Ni absolut skulle vilja ha genast?

1. Ja TILL 9
2. Nej TILL 10

9. Hur ofta händer det att Ni köper någonting som Ni just har fått syn på? Händer det

5	4	3	2	1
mycket sällan	ganska sällan	varken sällan eller ofta	ganska ofta	mycket ofta

10. Vi är intresserade av hur olika människor håller ordning på sina inkomster och utgifter. Vilket av följande påståenden stämmer in på Er?

5. Jag brukar exakt föra in alla utgifter och inkomster i kassabok.
4. Inför alla inkomster och utgifter utom småsummor i kassabok.
3. Har tidigare fört kassabok men gör det ej nu.
2. Har funderat på att föra kassabok, men ej börjat med det.
1. Har aldrig funderat på att föra kassabok.

11. 5. Jag brukar lägga upp en noggrann plan (budget) över månads inkomster och utgifter.

4. Brukar lägga upp en allmän månadsbudget för större utgifts- och inkomstposter.

3. Har tidigare lagt upp budget men gör det ej nu.

2. Har funderat på att lägga upp budget, men ej börjat med det.

1. Har aldrig funderat på att lägga upp någon budget.

12. Hur långt i förväg brukar Ni köpa de flesta av Era julklappar?

7. Mer än 3 månader före jul
6. 2-3 månader före jul
5. 3-4 veckor före jul
4. 2-3 veckor före jul
3. Mindre än 1 vecka före jul
2. Några dagar före jul
1. Köper aldrig julklappar

13. När brukar Ni börja planera vad Ni skall göra på Er semester?

1. Mindre än 1 månad innan
2. 1-2 månader innan
3. 3-4 månader innan
4. 5-6 månader innan
5. Mer än 6 månader innan

14. Brukar Ni någon eller några gånger om året gå igenom Ert ekonomiska läge och göra upp planer för hur inkomsterna skall fördelas på olika slags utgifter?

2. Ja
1. Nej

Annat:

Här har jag några åsikter som en del människor uttryckt. Hur pass bra eller dåligt tycker Ni att dessa påståenden stämmer med Er egen åsikt?

15. Det är inte mycket en vanlig löntagare kan göra åt sin ekonomi.

- | | | | | |
|------------|------------|---------------|--------------|----------------|
| 1 | 1 | 3 | 4 | 5 |
| stämmer | stämmer | stämmer var- | stämmer gan- | stämmer mycket |
| mycket bra | ganska bra | ken bra eller | ska dåligt | dåligt |
| | | dåligt | | |

16. Att planera sin tillvaro är endast att i onödan bekymra sig för framtiden.

- | | | | | |
|---------|---------|----------------|---------|---------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| stämmer | stämmer | stämmer varken | stämmer | stämmer |
| mycket | ganska | bra eller då- | ganska | mycket |
| bra | bra | ligt | dåligt | dåligt |

17. Jag tror att tillvaron skulle bli tråkig om man ständigt försökte planera den i förväg.

1	2	3	4	5
stämmer	stämmer	stämmer varken	stämmer	stämmer
mycket	ganska	bra eller då-	ganska	mycket
bra	bra	ligt	dåligt	dåligt

18. Med lite ansträngning är det lätt att ändra sina levnadsvanor.

5	4	3	2	1
stämmer	stämmer	stämmer varken	stämmer	stämmer
mycket	ganska	bra eller då-	ganska	mycket
bra	bra	ligt	dåligt	dåligt

19. En del människor anser att de kan göra ganska definitiva planer för sitt liv för de kommande två eller tre åren - andra anser att de inte är i en sådan situation att de kan göra detta. I hur stor utsträckning upplever Ni att Ni kan planera Ert liv. Upplever Ni att Ni kan planera det i

5	4	3	2	1
mycket stor	ganska stor	varken stor	ganska li-	mycket liten
utsträck-	utsträck	eller liten	ten ut-	utsträckning
ning	ning	utsträckning	sträckning	

20. Tycker Ni att det är roligt eller tråkigt att göra upp planer för Er tillvaro i förväg? Tycker Ni att det är

5	4	3	2	1
mycket	ganska	varken roligt	ganska	mycket
roligt	roligt	eller tråkigt	tråkigt	tråkigt

21. Hur pass bra tycker Ni att Ni håller reda på vart Era pengar tar vägen?

1	2	3	4	5
mycket	ganska	varken bra	ganska	mycket
dåligt	dåligt	eller dåligt	bra	bra

22. Har Ni svårt eller lätt att få Er ordinarie lön att räcka till?
Har Ni

1	2	3	4	5
mycket	ganska	varken lätt	ganska	mycket
svårt	svårt	eller svårt	lätt	lätt

att få dem att räcka?

23. Tror Ni att det skulle vara lätt eller svårt för Er att regelbundet föra kassabok över inkomster och utgifter? Tror Ni att det skulle vara

5	4	3	2	1
mycket	ganska	varken lätt	ganska	mycket
lätt	lätt	eller svårt	svårt	svårt

24. Tror Ni att folk i allmänhet skulle få det lättare eller svårare att få sin ekonomi att gå ihop om de förde kassabok? Tror Ni att de skulle få det

5	4	3	2	1
mycket	något	varken lättare	något	mycket
lättare	lättare	eller svårare	svårare	svårare

att få sin ekonomi att gå ihop om de förde kassabok?

25. Tror Ni att folk i allmänhet skulle få det lättare eller svårare att spara pengar om de förde kassabok? Tror Ni att de skulle få det

1	2	3	4	5
mycket	något	varken lättare	något	mycket
lättare	lättare	eller svårare	svårare	svårare

att spara om de förde kassabok?

Här har jag några åsikter, som en del människor uttryckt. Hur pass bra eller dåligt tycker Ni att dessa åsikter stämmer in med Era egna åsikter?

26. Det är ingen idé för mig att föra kassabok eftersom mina utgifter ändå är så höga att lönen knappt räcker till. Stämmer detta

1	2	3	4	5
mycket	ganska	varken bra	ganska	mycket
bra	bra	eller dåligt	dåligt	dåligt

med Er egen åsikt?

27. Att föra kassabok är tråkigt eftersom man endast blir deprimerad av att se hur mycket pengar som går åt. Stämmer detta

5	4	3	2	1
mycket	ganska	varken bra	ganska	mycket
dåligt	dåligt	eller dåligt	bra	bra

med Er egen åsikt?

28. Om Ni bestämde Er för att föra kassabok över Era inkomster och utgifter, hur pass länge tror Ni att Ni skulle hålla på med detta? Tror Ni att Ni skulle hålla på med det

1	2	3	4	5	6	7
mindre än	1-2 v.	3-4 v.	1-2 må-	3-4 må-	5-6 må-	mer än 6
1 vecka			nader	nader	nader	månader

C INKOMSTENS PÅVERKBARHET

29. En del människor anser att de inte har något inflytande över sin inkomst (dvs de anser att de inte genom egna åtgärder kan förbättra sin inkomst varken inom deras närmaste framtid eller sett på längre sikt), andra anser att de har ett visst inflytande över sin inkomst (dvs dessa anser att de genom egna åtgärder kan förbättra sin inkomst både inom deras närmaste framtid och även sett på längre sikt). Vad tror Ni ? Tror Ni att

1.	Alla kan förbättra sin eller sin familjs inkomst	TILL 30
2.	De flesta kan förbättra sin eller sin familjs inkomst	TILL 30
3.	En del kan förbättra sin eller sin familjs inkomst	TILL 30
4.	Ett fåtal kan förbättra sin eller sin familjs inkomst	TILL 30
5.	Inga alls kan förbättra sin eller sin familjs inkomst	TILL 31

30. Kan Ni nämna någon eller några möjligheter?

31. I hur stor utsträckning tycker Ni att Ni kan förbättra Er egen inkomst? Tycket Ni att Ni kan förbättra den i

1.	Mycket stor utsträckning	TILL 32
2.	Ganska stor utsträckning	TILL 32
3.	Ganska liten utsträckning	TILL 32
4.	Mycket liten utsträckning	TILL 32
5.	Kan inte påverka den alls	TILL 33

32. Vilken eller vilka möjligheter är tänkbara för Er egen del?

.....

33. Händer det ofta eller sällan att Ni några dagar innan Ni ska få lön lånar pengar av kamrater eller skaffar Er extrainkomster därför att Era utgifter tidigare under månaden varit alltför höga? Händer det

1	2	3	4	5
mycket	ganska	varken ofta	ganska	mycket
ofta	ofta	eller sällan	sällan	sällan

D I-E-SKALAN

LÄMNA ÖVER FORMULÄRET FÖR I-E-SKALAN, SKALA A, OCH LÄS DÄREFTER UPP INSTRUKTIONERNA FÖR DENNA

Frågorna i det här frågeformuläret har till syfte att ta reda på hur viktiga saker i vårt samhälle påverkar olika människor.

Varje fråga eller påstående består av par av alternativ och det ena påståendet i varje par har bokstaven a framför sig medan det andra har bokstaven b framför sig. Vi är tacksamma om Ni väljer ett påstående i varje par - och endast ett - som Ni tycker stämmer bäst in på Er egen åsikt.

Försök vara säker på att Ni väljer det påstående Ni verkligen tycker vara sannare snarare än det påstående Ni tycker att Ni borde välja eller det påstående Ni skulle önska vore sant. Dessa frågor avser endast att ta reda på vad Ni personligen tycker och således finns det inga rätta eller felaktiga svar. Försök besvara frågorna noggrant, men lägg inte ned alltför mycket tid på någon av dem. Ge endast ett svar på varje fråga och ringa in det påstående Ni tycker är sannast.

I vissa fall kanske Ni upptäcker att Ni tycker att båda påståendena är sanna eller inget av dem. I sådana fall - välj det Ni mest tror på. Försök också besvara varje påståendepar oberoende av de övriga val Ni gjort. Påverkas inte av Era tidigare val.

E FRITID

54. Vad skulle Ni tycka om man sänkte arbetstiden med exempelvis en timme per dag och samtidigt sänkte lönen i motsvarande grad?
Skulle Ni tycka att det vore

5	4	3	2	1
mycket	ganska	varken bra	ganska	mycket
bra	bra	eller dåligt	dåligt	dåligt

55. Om det blev kortare arbetstid och lönen sänktes i motsvarande grad skulle Ni då kompensera detta genom att arbeta på övertid eller skulle Ni endast arbeta den nya ordinarie arbetstiden?

1. Skulle kompensera
2. Beror på
3. Endast ny ordinarie
4. Vet ej

F BARNDOM

56. Hade Ni under Er uppväxt

1	2	3	4	5
mycket	ganska	varken god	ganska	mycket
god	god	eller dålig	dålig	dålig

ekonomi i Ert föräldrahem?

57. Under Er uppväxttid anser Ni att Ni fick

1	2	3	4	5
mycket mer	mer	lika mycket	mindre	mycket mindre

fickpengar än Era kamrater?

58. Fick Ni under Er uppväxttid av Era föräldrar

1	2	3	4	5
mycket fler	fler	lika mycket	färre	mycket färre

saker än Era kamrater?

G FTP

ÖVERLÄMNA SKALA B TILL INTERVJUPERSONEN

Instruktioner

Det här formuläret utgöres av påståenden, som olika människor gjort om sig själva. Olika människor anser naturligtvis att dessa påståenden stämmer in på dem själva i olika hög grad. Vi vill nu att Ni ska försöka ange hur pass bra eller dåligt Ni tycket att dessa påståenden stämmer in på Er själv. Ni skall alltså ange om Ni tycket att respektive påstående stämmer in mycket bra, ganska bra, varken bra eller dåligt, ganska dåligt eller mycket dåligt på Er själv. Efter varje påstående finns dessa alternativ angivna och vi vill nu att Ni för varje påstående skall ringa in det alternativ, som Ni tycker stämmer bäst in på Er. Fundera inte alltför länge på varje påstående, och besvara alla påståenden.

H N-A

71. Hur pass nöjd är Ni med Er nuvarande inkomst?

1	2	3	4	5
mycket	ganska	varken nöjd	ganska	mycket
nöjd	nöjd	eller missnöjd	missnöjd	missnöjd

72. Vad tycker Ni om den levnadsstandard Ni har? Är Ni

1	2	3	4	5
mycket nöjd	ganska nöjd	varken nöjd eller missnöjd	ganska missnöjd	mycket missnöjd med den?

73. Vill Ni titta på den här listan över några saker som ett arbete kan innebära och ta ut det som Ni helst vill att det skall innebära, näst helst etc. Skulle Ni helst vilja ha ett arbete som innebär att (SVARSKORT)

	<u>Rang</u>
Inkomsten är stadig	
Inkomsten är hög	
Det finns inte någon risk att bli avskedad eller arbetslös	
Arbetstiden är kort; massor av ledig tid	
Möjligheterna att avancera är goda	
Arbetet är viktigt; ger en känsla av att man uträttar något	

I ÄGANDE OCH KÖP

74. Hur pass nödvändigt tycker Ni det är att man har följande saker i en familj där makarna har varit gifta i ungefär 10 år? (SVARSKORT)

	Mycket nödvän- digt	Ganska nödvän- digt	Ganska onödigt	Mycket onödigt
74. Färg-TV	4	3	2	1
75. Frun har päls	4	3	2	1
76. Filmkamera	4	3	2	1
77. Filmprojektor	4	3	2	1
78. Frun har smycken värda mer än 1 000 kr	4	3	2	1
79. Äkta mattor	4	3	2	1
80. Båt	4	3	2	1
81. Parkettgolv	4	3	2	1
82. Kristallkrona	4	3	2	1
83. Guldlocka (pendyl)	4	3	2	1
84. Grill	4	3	2	1
85. Bordsbestick i silver	4	3	2	1

Här nedan har jag några uttalanden som folk har gjort om köp av nya produkter. Jag skulle vilja att Ni talade om vilka uttalanden som Ni tycker stämmer in på Er och vilka som inte stämmer in på Er.

86. Jag prövar ofta nya produkter.

5	4	3	2	1
stämmer	stämmer	stämmer varken	stämmer	stämmer
mycket	ganska	bra eller då-	ganska då-	mycket då-
bra	bra	ligt	ligt	ligt

87. Jag är ofta på utkik efter nya produkter.

5	4	3	2	1
stämmer	stämmer	stämmer varken	stämmer	stämmer
mycket	ganska	bra eller då-	ganska då-	mycket då-
bra	bra	ligt	ligt	ligt

88. En del människor gör ett köp därför att de vill pröva något nytt just då eller därför att de vill ha omväxling. Har Ni någon gång köpt någonting därför att Ni kände att Ni ville ha något nytt eller mycket annorlunda?

1. Ja TILL 89
2. Nej TILL 90

89. Ungefär hur ofta kan det hända?

5	4	3	2	1
mycket	ganska	varken sällan	ganska	mycket
ofta	ofta	eller ofta	sällan	sällan

90. Hur pass intresserad är Ni av modenyheter vad gäller kläder?
Är Ni

5	4	3	2	1
mycket	ganska	varken intres-	ganska o-	mycket o-
intres-	intres-	serad eller o-	intresse-	intresse-
serad	serad	intresserad	serad	serad

91. Brukar Ni pröva på klädmodyheter?

4	3	2	1
innan de	ungefär samtidigt	efter det att	prövar aldrig
flesta	som de flesta prö-	de flesta prö-	modyheter
prövat	var	vat	

J LIC-SKALAN

ÖVERLÄMNA SKALA C TILL INTERVJUPERSONEN

Här har jag ytterligare några påståenden som folk gjort om sig själva. Liksom för den tidigare skalan vill jag här att Ni för varje påstående anger hur pass bra Ni tycker att de stämmer in på Er. Ni skall alltså för varje påstående ange om Ni tycker att det stämmer in mycket bra, ganska bra, varken bra eller dåligt, ganska dåligt eller mycket dåligt på Er. Fundera inte alltför länge på varje påstående och fyll i samtliga påståenden.

K VÄNNER OCH BEKANTA

105. Med ungefär hur många personer umgås Ni regelbundet, dvs åtminstone någon gång i månaden? Räkna ej in släktingar som Ni umgås med.

1	2	3	4	5
inga	1-2	3-4	5-6	fler än 6

L HÄLSA

106. Ungefär hur ofta per månad brukar Ni vara frånvarande från arbetet?

1	2	3	4	5
aldrig	mindre än 1 gång/mån	1-2 ggr/mån	3-4 ggr/ /mån	mer än 4 ggr/ /mån

107. Hur ofta brukar Ni känna Er trött, nere eller hängig?

5	4	3	2	1
mycket ofta	ganska ofta	varken sällan eller ofta	ganska sällan	mycket sällan

M DEL G

108. Antag att Ni skulle få 100 kronor nu, vad tror Ni att Ni skulle göra med dessa 100 kronor?

LÄS EJ UPP ALTERNATIVEN UTAN KODA DET ALTERNATIV SOM PASSAR BÄST.

1. Skulle gå till allmänna utgifter
2. Skulle köpa något för dem
3. Skulle sätta in dem på banken för att spara dem
4. Annat svar. Ange:

109. Antag att Ni skulle få 1 000 kronor nu, vad tror Ni att Ni skulle göra med dessa 1 000 kronor?

LÄS EJ UPP ALTERNATIVEN UTAN KODA DET ALTERNATIV SOM PASSAR BÄST

1. Skulle gå till allmänna utgifter TILL 110
2. Skulle köpa något för dem TILL 110
3. Skulle sätta in dem på banken för TILL 111
spara dem
4. Annat svar. Ange:

110. Kan Ni ange litet närmare vad Ni skulle använda pengarna till?

.....

111. Antag att Ni fick välja mellan att få 1 000 kronor nu eller 1 000 kronor om ett år, vilket tror Ni att Ni skulle välja? Tror Ni att Ni skulle välja (JFR ALTERNATIVEN TILLS IP VÄLJER ALTERNATIVET OM ETT ÅR, ELLER "VÄLJER ALLTID 1 000 KRONOR NU")

7. 1 000 kr nu eller 1 000 kr om ett år
6. 1 000 " " " 1 100 " " " "
5. 1 000 " " " 1 200 " " " "
4. 1 000 " " " 1 300 " " " "
3. 1 000 " " " 1 400 " " " "
2. 1 000 " " " 1 500 " " " "
1. Väljer alltid 1 000 kr nu

112. Antag att Ni skulle få en bankbok som det fanns 1 000 kronor på, hur lång tid tror Ni att det skulle ta innan pengarna hade tagit slut? Tror Ni att dessa pengar skulle vara slut inom

- | | | | | | |
|---------|--------|--------|--------|--------|-------------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1 månad | 1-2 m. | 3-4 m. | 5-6 m. | 7-8 m. | skulle finnas kvar efter 8 m. |

113. Brukar Ni ofta eller sällan spara de kvitton Ni får när Ni betalar räkningar på posten eller banken. Brukar Ni spara sådana kvitton

- | | | | | |
|-------------|-------------|--------------------------|---------------|---------------|
| 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| mycket ofta | ganska ofta | varken sällan eller ofta | ganska sällan | mycket sällan |

114. Brukar Ni ofta eller sällan spara kassakvitton Ni får när Ni gör inköp i affärer. Brukar Ni spara sådana kvitton

- | | | | | |
|-------------|-------------|--------------------------|---------------|---------------|
| 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| mycket ofta | ganska ofta | varken sällan eller ofta | ganska sällan | mycket sällan |

N SPARANDE

115. Anser Ni att folk i allmänhet bör försöka spara en del av sin inkomst eller tycker Ni att de lika gärna kan göra av med största delen av sin inkomst?

1. Spara en del
2. Göra av med

116. Varför tror Ni att en del människor sparar pengar?

OBS! LÄS EJ UPP DESSA ALTERNATIV. FLERA ALTERNATIV KAN KODAS.

1. För oförutsedda utgifter
2. För ålderdomen
3. För att köpa någonting
4. Därför att de har råd att spara
5. Därför att de skall gifta sig
6. För barns utbildning
7. Andra skäl

117. Vilka olika sätt att spara känner Ni till?

118. Har Ni under 1970 sparat något av Er inkomst?

- | | |
|------------------------------------|----------|
| 5. Varje månad | TILL 119 |
| 4. Nästan varje månad | TILL 119 |
| 3. Varannan eller var tredje månad | TILL 119 |
| 2. Någon enstaka månad | TILL 119 |
| 1. Inte någon månad | TILL 121 |

119. Ungefär hur mycket har Ni i genomsnitt sparat per månad under 1970? (LÅT IP ANGE EXAKT BELOPP ELLER ETT INTERVALL. LÄS UPP KODKATEGORIerna I SISTA HAND.)

1. 1- 50 kr
2. 51-100 kr
3. 101-200 kr
4. 201-300 kr
5. 301-400 kr
6. Mer än 400 kr

IP:s belopp

120. Varför har Ni personligen sparat?

TILL 122

121. Kan Ni nämna några orsaker eller skäl till att Ni inte har sparat under 1970?

.....

TILL 123

122. Har Ert sparande under 1970 oftast berott på att Ni har beslutat Er för att spara pengar eller har Ni oftast sparat därför att Ni har fått pengar över i slutet av månaden?

1. Oftast beslut
2. Oftast pengar över

123. Tycker Ni att Ni jämfört med andra människor är sparsam eller slösaktig? Tycker Ni att Ni är

5	4	3	2	1
mycket	ganska	varken sparsam	ganska	mycket
sparsam	sparsam	eller slösaktig	slösaktig	slösaktig

jämfört med andra människor?

124. Vad tycker Ni om de belopp Ni har sparade? Tycker Ni att de är

4	3	2	1
helt otill-	ganska o-	ganska till-	helt till-
fredsstäl-	tillfreds-	fredsställande	fredsställande
lande	ställande		

125. Vad tyckte man om sparande i Ert föräldrahem? Tyckte man att det var

5	4	3	2	1
mycket	ganska	varken viktigt	ganska	mycket
viktigt	viktigt	eller oviktigt	oviktigt	oviktigt

att spara?

126. Tycker Ni att sparsamhet är en

5	4	3	2	1
mycket	ganska	varken viktig	ganska	mycket
viktig	viktig	eller oviktig	oviktig	oviktig

egenskap hos en människa?

127. Hur pass roligt eller tråkigt tycker Ni det är att spara pengar? Tycker Ni att det är

5	4	3	2	1
mycket	ganska	varken roligt	ganska	mycket
roligt	roligt	eller tråkigt	tråkigt	tråkigt

128. Tycker Ni att det är svårt eller lätt att spara pengar?
Tycker Ni att det är

1	2	3	4	5
mycket	ganska	varken lätt	ganska	mycket
svårt	svårt	eller svårt	lätt	lätt

129. Om Ni jämför Er med andra människor i ungefär samma livssituation som Er, tror Ni att Ni gör av med mer eller mindre pengar än de flesta andra människor i Er livssituation?
Tror Ni att Ni gör av med

1	2	3	4	5
mycket	något	varken mer	något	mycket
mer	mer	eller mindre	mindre	mindre

pengar?

130. När Ni skall få ihop pengar till Er semester, brukar Ni då använda pengar till denna som Ni tidigare sparat ihop, eller brukar det vara så att Ni använder den sista lönen före semestern till denna? Brukar det vara

5	4	3	2	1
största de-	en ganska	lika mycket	ganska stor	mycket stor
len bespa-	stor del	besparingar	del sista	del sista
ringar	besparing-	som sista	lönen	lönen
	ar	lönen		

131. I den allmänna debatten sägs det ofta att det inte lönar sig att spara genom att sätta in pengar på banken eftersom inflationen är så hög att man nästan förlorar på att ha pengarna där. Vad tycker Ni om detta? Tycker Ni att man med utgångspunkt från detta bör försöka spara pengar eller tycker Ni att man lika gärna kan göra av med sina pengar eftersom det ändå inte lönar sig att spara?

1. Bör försöka spara
2. Lika gärna göra av med
3. Annat svar

132. Varför tycker Ni det?

133. Vad tycker Ni om följande påstående? Nu när alla löntagare får ATP (allmän tjänstepensionering) behöver de inte längre spara för ålderdomen. Tycker Ni att påståendet stämmer

1	2	3	4	5
mycket	ganska	stämmer varken	ganska	mycket
bra	bra	bra eller dåligt	dåligt	dåligt

134. Om Ni helt plötsligt blev tvungen att betala ut 1 000 kronor skulle Ni kunna göra det?

- | | |
|--------|----------|
| 1. Ja | TILL 135 |
| 2. Nej | TILL 136 |

135. Var skulle Ni få pengarna ifrån?
TILL 138

136. Skulle Ni inte kunna låna pengar?

- | | |
|--------|----------|
| 1. Ja | TILL 137 |
| 2. Nej | TILL 138 |

137. Vem skulle Ni låna av?

138. Vilken är Er inställning till köp på avbetalning? Tycker Ni att det är ett

- | | | | | |
|--------|--------|--------------|--------|--------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| mycket | ganska | varken bra | ganska | mycket |
| bra | bra | eller dåligt | dåligt | dåligt |
- sätt att skaffa sig saker?

0 UTGIFTER

Vi skall nu tala litet om vad Ni gör med Era pengar. Vi är intresserade av att titta på hur Ni fördelar Era inkomster på olika former av konsumtion och sparande. För de flesta utgifter jag frågar om kommer jag att fråga om Ni haft utgiften under de senaste 30 dagarna samt hur höga utgifterna varit under denna period. Den period som gäller i Ert fall är således fr o m den
t o m den (alltså igår).

OBS. FÖR ALLA UTGIFTER OCH INKOMSTER GÄLLER ATT NI MÅSTE ANGE FÖR HUR LÅNG PERIOD DEN SIFFRA SOM INTERVJUPERSONEN NÄMNER GÄLLER. EXEMPELVIS MATKOSTNADER PER VECKA, RÖKNING PER VECKA ELLER OM DE GÄLLER HELA 30-DAGARSPERIODEN.

FÖR UTGIFTS-, INKOMST- OCH SPARFRÅGOR SKALL NI FÖRSÖKA FÅ IP ATT FÖRST ANGE ETT BELOPP SPONTANT, I ANDRA HAND SKALL NI FÖRSÖKA FÅ IP ATT ANGE ETT INTERVALL INOM VILKET HON TROR ATT UTGIFTEN BRUKAR LIGGA. I SISTA HAND FÅR NI SJÄLV ANGE ETT INTERVALL. NI SKALL SÅLEDES INTE LÄSA UPP ALTERNATIV FÖRRÄN I ALLRA SISTA HAND.

139. Till att börja med skall vi tala litet om vad Ni har för utgifter för Er bostad och då undrar jag om Ni äger den här lägenheten helt eller delvis eller om Ni har hyreskontrakt på den?

- | | | |
|----|-----------------------------------|-----------------|
| 1. | Äger lägenheten helt eller delvis | TILL 140 |
| 2. | Har hyreskontrakt på den | TILL 143 |
| 3. | Hyr i andra hand | TILL 143 |
| 4. | Bor inneboende | TILL 143 |
| 5. | Annat. Ange | TILL 143 el 140 |

140. Är det här en bostadsrättslägenhet eller en insatslägenhet?

- | | | |
|----|-------------------|-----------------|
| 1. | Bostadsrätt | TILL 141 |
| 2. | Insatslägenhet | TILL 141 |
| 3. | Hyreslägenhet | TILL 143 |
| 4. | Annat. Ange | TILL 141 el 143 |

141. Har Ni under de senaste 30 dagarna betalat några räntor eller amorteringar som gäller lån eller dylikt Ni tagit när Ni köpte lägenheten?

- | | | |
|----|-----|----------|
| 1. | Ja | TILL 142 |
| 2. | Nej | TILL 143 |

142. Hur mycket betalade Ni under de senaste 30 dagarna?

143. Hur mycket betalar Ni i hyra?
OM IP BETALAR KVARTALSHYRA NOTERA DETTA

144. Har Ni betalt någon hyra de senaste 30 dagarna?

- | | |
|----|-----|
| 1. | Ja |
| 2. | Nej |

145. Har Ni haft några reparationskostnader som gäller Er bostad och som Ni betalat under de senaste 30 dagarna?

- | | | |
|----|-----|----------|
| 1. | Ja | TILL 146 |
| 2. | Nej | TILL 147 |

146. Hur höga var dessa kostnader?

147. Betalade Ni någon elräkning under de senaste 30 dagarna?

- | | | |
|----|-----|----------|
| 1. | Ja | TILL 148 |
| 2. | Nej | TILL 149 |

148. Hur mycket gick den räkningen på?

149. Hur hög brukar elräkningen vara?

150. Har Ni haft några utgifter för läkare eller tandläkare under de senaste 30 dagarna?

- | | | |
|----|-----|----------|
| 1. | Ja | TILL 151 |
| 2. | Nej | TILL 153 |

151. Hur mycket betalade Ni till läkare eller tandläkare?

152. Har Ni fått tillbaka något av detta från sjukkassan och i så fall hur mycket?

- | | | | |
|----|-----|--------|-------|
| 1. | Ja | Belopp | |
| 2. | Nej | | |

153. Ungefär hur mycket kostade Era resor till och från arbetet under de senaste 30 dagarna?

							mer än
0	1-10	11-20	21-30	31-40	41-50	51-100	100 kr

154. Betalade Ni installation av telefon under de senaste 30 dagarna?

- | | | |
|----|-----|----------|
| 1. | Ja | TILL 155 |
| 2. | Nej | TILL 156 |

155. Hur mycket kostade installationen?

156. Har Ni någon eller några försäkringar?

- | | | |
|----|-----|----------|
| 1. | Ja | TILL 157 |
| 2. | Nej | TILL 160 |

157. Vilka typer av försäkringar är det?

158. Har Ni betalat någon/några premier inom de senaste 30 dagarna?
(Räkna ej in sådana premier som dras av arbetsgivaren från den ordinarie lönen.)

- | | | |
|----|-----|----------|
| 1. | Ja | TILL 159 |
| 2. | Nej | TILL 160 |

159. Hur mycket betalade Ni inom de senaste 30 dagarna?

160. Har Ni betalt några räntor, amorteringar eller avbetalningar på skulder de senaste 30 dagarna? Räkna ej in räntor och amorteringar på insatslägenhet eller bostadslägenhet.

- | | |
|--------|----------|
| 1. Ja | TILL 161 |
| 2. Nej | TILL 162 |

161. Hur mycket betalade Ni i räntor, amorteringar och avbetalningar?

162. Är Ni medlem av någon fackförening?

- | | |
|--------|----------|
| 1. Ja | TILL 163 |
| 2. Nej | TILL 165 |

163. Hur hög är fackföreningsavgifterna?

164. Dras fackföreningsavgifterna av Er arbetsgivare direkt på lönen eller betalar Ni in dem själv?

1. Dras på lönen
2. Betalar in dem själv

165. Ungefär hur mycket gick Era matinköp på per vecka under de senaste 30 dagarna? (Ni skall ej räkna in utgifter för lunch på arbetet eller när Ni går ut och äter.)

0 1-50 51-100 101-150 151-200 mer än 201 kr

166. Ungefär hur mycket per vecka kostade Era luncher under arbetsdagarna under de senaste 30 dagarna?

0 1-15 16-30 31-45 mer än 45 kr

167. Drar Er arbetsgivare detta på lönen eller betalar Ni den själv?

1. Drar på lönen
2. Betalar den själv

168. Ungefär hur mycket lade Ni ned på inköp av kläder inklusive strumpor och skor under de senaste 30 dagarna?

0 1-25 26-50 51-100 101-150 151-200 mer än 200 kr

169. Ungefär hur många gånger gick Ni på konditori eller kafé?
under de senaste 30 dagarna?

0 1-2 3-4 5-6 mer än 6 ggr
0 TILL 171

170. Ungefär hur mycket kostade det per gång?kr/gång.....

171. Ungefär hur mycket lade Ni ned på att gå ut och äta under
de senaste 30 dagarna? Ni skall räkna bort de kostnader,
som Ni har om Ni går ut och äter på lunchen.

0 1-20 21-40 41-60 61-80 81-100 mer än 100 kr

172. Hur många gånger har Ni varit på bio under de senaste 30
dagarna?

0 1-2 3-4 5-6 fler än 6 ggr
0 TILL 174

173. Ungefär hur mycket lade Ni ned på biobesök under de senaste
30 dagarna?

Ungefär hur många gånger under
de senaste 30 dagarna har Ni
varit på

0 1-2 3-4 5-6 mer än 6 ggr

Ungefär hur mycket pengar lade
Ni ned på respektive aktivitet
under de senaste 30 dagarna?

174. Teater

175. Konsert

176. Balett

177. Andra scenframträdanden

178. Ungefär hur många gånger har Ni varit ute och dansat under
de senaste 30 dagarna?

0 1-2 3-4 5-6 7-8 mer än 8 ggr
0 TILL 180

179. Ungefär hur mycket pengar har Ni lagt ned på att gå ut och
dansa under de senaste 30 dagarna?

180. Råker Ni?

1. Ja TILL 181
2. Nej TILL 182

181. Ungefär hur mycket pengar lade Ni ned på rökning per vecka under de senaste 30 dagarna?

Antal cigaretter per dag Paket per vecka
Kostnad per paket

182. Smakar Ni vin eller sprit?

- | | |
|--------|----------|
| 1. Ja | TILL 183 |
| 2. Nej | TILL 184 |

183. Ungefär hur mycket pengar lade Ni ned på inköp av vin eller sprit under de senaste 30 dagarna?

0 1-10 11-20 21-30 31-50 51-100 mer än 100 kr

184. Är Ni medlem i någon eller några typer av föreningar? Vi bortser från medlemskap i fackföreningar.

- | | |
|--------|----------|
| 1. Ja | TILL 185 |
| 2. Nej | TILL 188 |

185. Hur höga är medlemsavgifterna?

186. Har Ni betalt någon eller några av dessa inom de senaste 30 dagarna?

- | | |
|--------|----------|
| 1. Ja | TILL 187 |
| 2. Nej | TILL 188 |

187. Hur mycket betalade Ni de senaste 30 dagarna?

188. Har Ni någon eller några hobbies?

- | | |
|--------|----------|
| 1. Ja | TILL 189 |
| 2. Nej | TILL 190 |

189. Vad är det för en hobby och hur stora utgifter hade Ni för den under de senaste 30 dagarna?

.....

190. Har Ni under de senaste 30 dagarna varit på några idrotts-
evenemang?

- | | |
|--------|----------|
| 1. Ja | TILL 191 |
| 2. Nej | TILL 192 |

191. Hur mycket pengar har Ni lagt ned på att besöka idrotts-
evenemang under de senaste 30 dagarna?

192. Prenumererar Ni på någon eller några tidningar?

- | | |
|--------|----------|
| 1. Ja | TILL 193 |
| 2. Nej | TILL 195 |

193. Hur mycket kostar den/de i prenumeration per år?

194. Har Ni betalt prenumerationen de senaste 30 dagarna?

- | |
|--------|
| 1. Ja |
| 2. Nej |

195. Har Ni köpt några tidningar eller tidskrifter de senaste
30 dagarna?

- | | |
|--------|----------|
| 1. Ja | TILL 196 |
| 2. Nej | TILL 197 |

196. Ungefär hur mycket har Ni lagt ned på tidningar och tid-
skrifter under de senaste 30 dagarna? (Räkna ej in prenu-
merationsavgiften.)

0 1-10 11-20 21-30 31-40 mer än 40 kr

197. Går Ni på någon utbildning, kurser eller studiecirklar?

- | | |
|--------|----------|
| 1. Ja | TILL 198 |
| 2. Nej | TILL 200 |

198. Har Ni betalt några avgifter för utbildning, kurser eller
studiecirklar under de senaste 30 dagarna?

- | | |
|--------|----------|
| 1. Ja | TILL 199 |
| 2. Nej | TILL 200 |

199. Hur mycket betalade Ni?

200. Har Ni köpt någon eller några böcker under de senaste
30 dagarna?

- | | |
|--------|----------|
| 1. Ja | TILL 201 |
| 2. Nej | TILL 202 |

201. Hur mycket lade Ni ned på köp av böcker de senaste 30 dagarna?

0 1-20 21-30 31-40 41-50 mer än 50 kr

202. Har Ni körkort?

1. Ja TILL 203
2. Nej TILL 204

203. När tog Ni körkort? (OM IP FÅTT KÖRKORTET 1971 FRÅGA OM HON BETALAT NÅGOT FÖR DET INOM DE SENASTE 30 DAGARNA)
TILL 207

204. Håller Ni på att ta körkort?

1. Ja TILL 205
2. Nej TILL 207

205. Har Ni haft några utgifter för detta under de senaste 30 dagarna?

1. Ja TILL 206
2. Nej TILL 207

206. Hur höga har de utgifterna varit?

207. Har Ni bil?

1. Ja TILL 208
2. Nej TILL 211

208. Hur mycket har bensinen kostat under de senaste 30 dagarna?

209. Har Ni haft några reparationskostnader för bilen under de senaste 30 dagarna?

1. Ja TILL 210
2. Nej TILL 211

210. Ungefär hur höga var dessa kostnader?

211. Ungefär hur många gånger åkte Ni taxi under de senaste 30 dagarna?

0 1-2 3-4 5-6 mer än 6 ggr

212. Ungefär hur mycket pengar lade Ni ned på att åka taxi under de senaste 30 dagarna?

0 1-10 11-20 21-30 31-50 mer än 50 kr

213. Betalade Ni någon telefonräkning under de senaste 30 dagarna?

1. Ja TILL 214

2. Nej TILL 215

214. Hur hög var den?

215. Hur hög brukar Er telefonräkning vara?

216. Har Ni haft några utgifter för medicin eller vitaminpreparat, som Ni betalat själv under de senaste 30 dagarna?

1. Ja TILL 217

2. Nej TILL 218

217. Hur mycket lade Ni ned på detta under de senaste 30 dagarna?

218. Har Ni tippat eller spelat på lotterier under de senaste 30 dagarna?

1. Ja TILL 219

2. Ne.j TILL 220

219. Hur mycket har Ni lagt ned på detta under de senaste 30 dagarna?

220. Har Ni företagit några resor utanför Er bostadsort under de senaste 30 dagarna? Dvs resor som Ni betalat själv.

1. Ja TILL 221

2. Nej TILL 222

221. Ungefär hur mycket kostade den/dessa resor?

222. Ungefär hur mycket kostade Er semester förra året?

0 1-100 101-300 301-500 501-700 701-800 801-1000 1000 kr mer än

223. Har Ni givit några kontanta gåvor eller periodiskt understöd till någon eller några under de senaste 30 dagarna?

- | | | |
|----|-----|----------|
| 1. | Ja | TILL 224 |
| 2. | Nej | TILL 225 |

224. Hur mycket har Ni givit under de senaste 30 dagarna?

225. Har Ni lånat ut några pengar under de senaste 30 dagarna?

- | | | |
|----|-----|----------|
| 1. | Ja | TILL 226 |
| 2. | Nej | TILL 227 |

226. Hur mycket har Ni lånat ut under de senaste 30 dagarna?

227. Ungefär hur mycket pengar lade Ni ned på tvätt av kläder under de senaste 30 dagarna?

0 1-10 11-20 21-30 31-50 mer än 50 kr

228. Ungefär hur mycket pengar lade Ni ned på köp av puder, läppstift eller annan kosmetika under de senaste 30 dagarna?

0 1-10 11-20 21-30 31-50 mer än 50 kr

229. Ungefär hur mycket pengar lade Ni ned på besök hos damfrisörskan under de senaste 30 dagarna?

0 1-20 21-40 41-60 61-80 mer än 80 kr

230. Här har jag en lista på ett antal varor. Nu undrar jag om Ni äger någon eller några av dessa varor. Vidare önskar jag veta om Ni betalat något på de varor Ni äger under de senaste 30 dagarna?

	Äger	Hur mycket man betalt under de senaste 30 dagarna
Bokhylla		
Elektrisk brödrost		
Assistent		
Kylskåp		
Kylskafferi		
Frysbox		
Dammsugare		
Tvättmaskin		
Strykjärn		
Symaskin		
Bil		
Cykel		
Motorcykel		
Scooter		
Moped		
Radio		
Radiogrammofon		
Svart-vit TV		
Färg-TV		
Bandspelare		
Skivspelare		
Hi-fi, stereogrammofon		
Kamera		
Projektor		
Skrivmaskin		
Grammofonskivor		
Band till bandspelare		

231. Har Ni köpt något som kostar mer än 50 kronor till Er lägenhet eller till Er själva inom de senaste 30 dagarna som vi inte räknat upp ovan?

- | | |
|--------|----------|
| 1. Ja | TILL 232 |
| 2. Nej | TILL 233 |

232. Vad köpte Ni och hur mycket betalade Ni inom de senaste 30 dagarna?

Vara

233. Har Ni köpt några presenter till någon eller några inom de senaste 30 dagarna?

- | | |
|--------|----------|
| 1. Ja | TILL 234 |
| 2. Nej | TILL 235 |

234. Hur mycket betalade Ni för den/dessa presenter inom de senaste 30 dagarna?

.....

235. Har Ni haft några utgifter de senaste 30 dagarna, som vi inte frågat om tidigare?

- | | |
|--------|----------|
| 1. Ja | TILL 236 |
| 2. Nej | TILL 237 |

236. Vad gällde dessa utgifter och hur höga var de inom de senaste 30 dagarna?

Utgift

237. Vi har nu talat en hel del om hur höga Era utgifter varit för de senaste 30 dagarna. Tycker Ni att Era utgifter för denna period varit högre, lika höga eller lägre jämfört med vad de brukar vara?

Lika höga
Högre
Lägre

238. Har Ni haft några utgifter under de senaste 30 dagarna, som Ni annars inte brukar ha eller är det några utgifter som varit högre än de annars brukar vara? (OBS. BÅDA KAN GÄLLA)

Nej

Haft utgifter som ni inte brukar ha. Vilken utgift gäller det?

Haft utgifter som är högre än de brukar vara. Vilken utgift gäller det?

239. Har Ni haft några utgifter under de senaste 30 dagarna som varit lägre än de annars brukar vara eller utgifter som Ni annars brukar ha, men som Ni inte haft under den här perioden?

Nej

Vissa utgifter lägre. Vilken utgift gäller det?

Ej haft vissa utgifter som brukar förekomma. Vilken utgift gäller det?

P SPARANDE OCH INKOMSTER

Vi skall nu tala om hur mycket pengar Ni har sparade och hur mycket pengar Ni tjänar. Det är ju så att en del människor inte är så villiga att tala om detta, andra är mer villiga att tala om sina besparingar och sina inkomster. Jag vet inte vad som gäller för Er, men jag vill här återigen framhålla att de uppgifter som Ni lämnar är helt konfidentiella och Era uppgifter kommer inte att kunna urskiljas i redovisningen av undersökningens resultat. Varken några statliga eller privata institutioner har några som helst möjligheter att få kännedom om de uppgifter som Ni lämnar. Vi skall börja med att tala en del om sparande.

240. Deltar Ni i någon form av regelbundet sparande exempelvis lönsparande, bostadssparande eller sparklubb?

- | | |
|--------|----------|
| 1. Ja | TILL 241 |
| 2. Nej | TILL 242 |

241. Vilken form av sparande är det och hur mycket sparar Ni varje månad och när gjorde Ni den senaste insättningen?

Form av sparande	Senaste insättning	Sparande per månad
.....		

242. Ungefär hur mycket har Era besparingar ökat eller minskat under 1970? Alltså pengar på banken, aktier, obligationer, bostadssparande eller dylikt? OBS. BÅDA ALTERNATIVEN KAN GÄLLA OM IP ANGER ATT VISST SPARANDE ÖKAT OCH VISST MINSKAT MARKERA PÅ BÅDA STÄLLENA

<u>Minskat</u>	<u>Ökat</u>
0. 0	0. 0
1. 1- 300	1. 1- 300
2. 301- 600	2. 301- 600
3. 601- 900	3. 601- 900
4. 901-1200	4. 901-1200
5. 1201-1500	5. 1201-1500
6. 1501-2000	6. 1501-2000
7. mer än 2000 kronor	7. mer än 2000 kronor
IP:s belopp	

243. Ungefär hur mycket ökade eller minskade Era besparingar under januari månad? (OM INTERVJUN GÖRS I MARS FRÅGA OM FEBRUARI)

<u>Minskat</u>	<u>Ökat</u>
1. 0	1. 0
2. 1- 50	2. 1- 50
3. 51-100	3. 51-100
4. 101-200	4. 101-200
5. 201-300	5. 201-300
6. 301-400	6. 301-400
7. mer än 400 kronor	7. mer än 400 kronor
IP:s belopp	

244. Om vi ser 30 dagar tillbaka i tiden, dvs på den 1971, kan Ni uppskatta hur mycket pengar Ni hade på affärsbank, postsparbank, lönsparande, sparbank, checkräkning samt "kvar av lönen" då? IP:s belopp

245. Om vi ser på motsvarande för den 1971 (gårdagens datum), hur mycket pengar hade Ni på affärsbank, postsparbank, lönsparande, sparbank, checkräkning samt "kvar av lönen" då? IP:s belopp

246. Endast de som har besparingar över 1500 kr.

Har Ni sparat största delen av dessa pengar från Er lön eller har Ni fått största delen av pengarna genom arv eller gåva?

1. Sparat största delen själv
2. Fått största delen genom arv eller gåva

247. Brukar Ni ha något kvar av Er lön dagen innan Ni skall få nästa lön, eller brukar den i stort sett vara slut när Ni får nästa lön?

1. Brukar vara slut
2. Brukar få något över

248. Hur mycket brukar Ni i genomsnitt ha kvar av Er lön dagen innan Ni skall få nästa lön?

249. Har Ni några premieobligationer och/eller räntebärande obligationer och hur mycket är de värda?

1. Har. Värde TILL 250
2. Har ej TILL 252

250. Har Ni köpt dem själv eller har Ni fått dem i arv eller gåva?

- | | |
|-------------------|----------|
| 1. Köpt dem själv | TILL 251 |
| 2. Arv eller gåva | TILL 252 |

251. Har Ni köpt några obligationer under de senaste 30 dagarna och hur mycket köpte Ni för?

- | | | |
|------------------------------------|--------|-------|
| 1. Köpt inom senaste 30 dagarna | Belopp | |
| 2. Ej köpt inom senaste 30 dagarna | | |

252. Har Ni några aktier och hur mycket är de värda?

- | | |
|----------------------|----------|
| 1. Har. Belopp | TILL 253 |
| 2. Har ej | TILL 255 |

253. Har Ni köpt dem själv eller har Ni fått dem i arv eller som gåva?

- | | |
|-------------------|----------|
| 1. Köpt dem själv | TILL 254 |
| 2. Arv eller gåva | TILL 255 |

254. Har Ni köpt några aktier inom de senaste 30 dagarna och hur mycket köpte Ni för?

- | | | |
|---------------------------------------|--------|-------|
| 1. Köpt inom de senaste 30 dagarna | Belopp | |
| 2. Ej köpt inom de senaste 30 dagarna | | |

255. Nu skall jag avslutningsvis fråga en del om Era inkomster och det första jag vill veta är om Ni har månadslön, veckolön eller annan typ av lön?

- | | |
|---------------------------------|--|
| 1. Månadslön | |
| 2. Veckolön | |
| 3. Annan typ av lön. Ange | |

256. Hur mycket pengar brukar Ni få ut i lön varje gång Ni får lön när skatt och andra avdrag är gjorda?

257. Om vi ser på den senaste gången Ni fick lön, hur mycket fick Ni ut då när skatt och andra avdrag är gjorda?

OM 257 SKILJER SIG MER ÄN 100 KRONOR FRÅN 256 STÄLL FRÅGA 258.

258. Hur kommer det sig att den senaste lönen är lägre/högre än den lön Ni brukar få ut?

.....

259. Har Ni under de senaste 30 dagarna fått ut någon lön som grundar sig på att Ni arbetat på övertid?

- | | | |
|----|-----|----------|
| 1. | Ja | TILL 260 |
| 2. | Nej | TILL 262 |

260. Hur mycket pengar efter skatt från övertidsarbete fick Ni ut?

261. Är dessa övertidsinkomster inräknade i det belopp för inkomst efter skatt, som Ni angav för Er senaste inkomst efter skatt?

- | | | |
|----|-----|----------|
| 1. | Ja | TILL 262 |
| 2. | Nej | TILL 262 |

262. Brukar Ni arbeta på övertid?

- | | | |
|----|-----|----------|
| 1. | Ja | TILL 263 |
| 2. | Nej | TILL 264 |

263. Hur höga brukar Era övertidsinkomster efter skatt genomsnittligen vara per månad?

264. Har Ni fått några inkomster under de senaste 30 dagarna som härrör sig från arbete utanför Ert ordinarie arbete, så kallat extraknäck?

- | | | |
|----|-----|----------|
| 1. | Ja | TILL 266 |
| 2. | Nej | TILL 265 |

265. Brukar Ni ha några inkomster från extraknäck?

- | | | |
|----|-----|----------|
| 1. | Ja | TILL 267 |
| 2. | Nej | TILL 268 |

266. Hur höga var inkomsterna efter skatt från extraknäck under de senaste 30 dagarna?

267. Hur höga brukar Era inkomster från extraarbete utanför ordinarie arbetsplats så kallad extraknäck vara i genomsnitt varje månad?

268. Har Ni under 1970 haft några inkomster, som härrör sig från så kallat extraknäck och/eller övertidsarbete?

- | | | |
|----|-----|----------|
| 1. | Ja | TILL 269 |
| 2. | Nej | TILL 276 |

269. Ungefär hur stora inkomster hade Ni från extraknäck och/eller övertidsarbete 1970?

270. Vad har Ni använt de pengar Ni tjänar på extraknäck och/eller övertidsarbete till? Har Ni

- | | |
|---|----------|
| 1. Sparat det mesta av dem | TILL 271 |
| 2. Köpt en eller flera dyrare varor för dem | TILL 272 |
| 3. Betalat skulder med dem | TILL 273 |
| 4. Inget speciellt, har gått till allmänna utgifter | TILL 274 |

271. För vilket syfte har Ni sparat dessa pengar?

.....
TILL 275

272. Vad köpte Ni för dem?
TILL 275

273. Vad gällde de skulderna?
TILL 275

274. Till vad tror Ni det mesta av övertidspengarna/extraarbetspengarna gått?

.....
TILL 275

275. Vad tror Ni skulle hända med Er levnadsstandard om Ni inte längre hade någon möjlighet att ta övertidsarbete/ ta extraarbete? Tror Ni att den skulle

- | | | | |
|---------------|---------------|--------|-------------|
| 4 | 3 | 2 | 1 |
| sjunka mycket | sjunka ganska | sjunka | inte sjunka |
| starkt | starkt | något | alls |

276. Här följer en lista på en rad inkomster som olika människor eller familjer kan ha. En hel del av dem gäller säkert inte Er, men jag är tacksam om Ni anger vilka av de inkomster som jag kommer att räkna upp som Ni haft under de senaste 30 dagarna samt hur höga de varit.

Har Ni under de senaste 30 dagarna haft inkomster från	Hur mycket man fått de senaste 30 dagarna
Uthyrda rum	
Periodiskt understöd	
Bostadstillägg	
Understöd från arbetslöshetskassa	
Sjukpenning från sjukkassa	
Sjukvårdsersättning	
Inkomster från försäkringar	
Socialhjälp	
Vinster på lotterier eller tips efter skatt	
Arv i form av pengar, värdepapper efter skatt	
Gåvor i form av kontanter eller värdepapper	
Återbäring av skatt	
Några andra tillskott av kontanta medel	

277. Har Ni sålt någon eller några saker som Ni helt eller delvis fått betalt för under de senaste 30 dagarna?

- | | |
|--------|----------|
| 1. Ja | TILL 278 |
| 2. Nej | TILL 279 |

278. Vad sålde Ni då och hur mycket pengar fick Ni för det under de senaste 30 dagarna?

Sålt

279. Har Ni haft några andra typer av inkomster som vi tidigare inte tagit upp under de senaste 30 dagarna?

- | | |
|--------|----------|
| 1. Ja | TILL 280 |
| 2. Nej | TILL 281 |

280. Vad gällde de inkomsterna och hur mycket var det efter skatt?

..... ..

281. Har Ni några skulder, som Ni fått de senaste 30 dagarna?

- | | |
|--------|----------|
| 1. Ja | TILL 282 |
| 2. Nej | TILL 283 |

282. Hur höga är de och vad gäller skulden/skulderna?

Skulden gäller	Skuldens storlek
.....	
.....	
.....	

283. Är någon eller några personer skyldig Er några pengar?
(Pengar på bank eller dylikt skall ej inräknas.)

- | | |
|--------|----------|
| 1. Ja | TILL 284 |
| 2. Nej | TILL 285 |

284. Hur mycket är de skyldiga, hur mycket betalar de i räntor och amorteringar och när lånade Ni ut dessa pengar?

Lånets storlek	Lånat ut pengarna de senaste 30 da- garna	Ränta och amorte- ringar per tids- enhet
.....		
.....		
.....		

285. Till sist undrar jag vilken skolutbildning Ni, Er far och Er mor har?

	285 IP	286 Fader	287 Moder
Folkskola	1	1	1
Enhetsskola	2	2	2
Grundskola	3	3	3
Realskola, flickskola	4	4	4
Studentexamen	5	5	5
Universitetsexamen eller betyg vid universitet	6	6	6

288. Vilket yrke eller sysselsättning har/hade Er fader?

289. Vilket yrke eller sysselsättning har/hade Er moder?

BETALA 15 KRONOR OCH TACKA FÖR INTERVJUN. TA KVITTO PÅ 15 KRONOR.
FÖRKLARA KASSABOKEN FÖR DEM SOM SKALL FÖRA KASSABOK.

SKALA A

Instruktion:

Välj det påstående för varje fråga Ni tycker är sannast. Hoppa inte över något påstående.

34. a) Ungdomar får problem därför att deras föräldrar straffar dem alltför mycket.
b) Problemet med de flesta ungdomar nu för tiden är att deras föräldrar är för släpphänta med dem.
35. a) Många olyckliga saker som inträffar i en människas liv beror delvis på otur.
b) Olyckor i människors liv beror på de misstag de gör.
36. a) I det långa loppet uppnår folk den aktning de förtjänar här i livet.
b) Olyckligtvis är det ofta så att en individs goda egenskaper inte uppmärksammas här i livet trots att hon uppbygger hela sin förmåga.
37. a) Utan den rätta turen blir man inte en skicklig ledare.
b) Duktiga människor som inte lyckats med att bli ledare har inte utnyttjat sina möjligheter.
38. a) Det spelar ingen roll hur mycket man anstränger sig - en del människor tycker helt enkelt inte om en.
b) De som inte kan få andra att tycka om dem förstår sig inte på hur man skall umgås med folk.
39. a) Jag har ofta funnit, att vad som händer det händer.
b) Att lita på ödet har aldrig visat sig så bra för mig som att fatta ett beslut och handla efter detta.
40. a) Om man skall komma upp sig här i livet beror främst på om man arbetar hårt - tur har nästan ingenting med detta att göra.
b) Om man skall få ett bra arbete beror främst på att man är på rätt plats vid rätt tillfälle.
41. a) En vanlig människa kan ha inflytande på regeringens beslut.
b) Världen styrs av ett fåtal människor, som har makten, och det är inte mycket en vanlig människa kan göra åt detta.
42. a) När jag gör upp planer är jag nästan säker på att jag kan genomföra dem.
b) Det är inte alltid så bra att planera alltför långt i förväg, eftersom många saker beror på tur eller otur, i vilket fall som helst.

- 43. a) Det finns vissa människor som är i grunden dåliga.
b) Det finns något gott i alla människor.
- 44. a) Att uppnå det jag vill uppnå har ingenting eller mycket litet med tur att göra.
b) Många gånger kan man lika gärna fatta beslut genom att singla slant.
- 45. a) Vem som lyckas bli chef beror ofta på vem som hade turen att vara på rätt plats först.
b) Att få folk att göra det rätta beror på hur skicklig man är, tur har ytterst litet eller ingenting med detta att göra.
- 46. a) Vad gäller världspolitik, så är de flesta av oss offer för krafter som vi varken kan förstå eller kontrollera.
b) Genom att aktivt delta i politisk och samhällsrelig verksamhet kan folk få kontroll över vad som händer i världen.
- 47. a) De flesta människor förstår inte i vilken utsträckning deras liv kontrolleras av slumpen.
b) Egentligen finns det ingenting som kan kallas "tur".
- 48. a) Man bör alltid vara villig att medge sina misstag.
b) Det är oftast bäst att försöka dölja sina misstag.
- 49. a) Det är svårt att avgöra om en person verkligen tycker om en eller inte.
b) Hur många vänner man har beror på hur trevlig man är.
- 50. a) Med tillräckliga ansträngningar kan vi få bort politiskt mygel.
b) Det är svårt för folk att ha någon kontroll över vad politiker vid makten gör.
- 51. a) En bra chef förväntar sig att folk skall besluta självständigt över vad de skall göra.
b) En god chef gör klart för alla vad de skall göra.
- 52. a) Många gånger känner jag att jag har små möjligheter att påverka vad som skall hända mig.
b) Det är omöjligt för mig att tro att slumpen eller tur spelar en viktig roll i mitt liv.
- 53. a) Folk blir ensamma därför att de inte försöker vara vänliga.
b) Det är inte någon större idé att försöka få folk att tycka om dig - om de tycker om dig, tycker de om dig.

Items 34, 43, 48, 51 utgör så kallade filler items.

Nr

SKALA B

Fundera inte alltför länge på varje påstående och fyll i alla påståenden.

Så här stämmer påståendet in på mig

- | | | | | | | |
|--|---------|------------|------------|-------------------------|---------------|---------------|
| <u>59.</u> Jag har svårt att få saker gjorda om jag inte sätter upp en bestämd tid när de skall vara klara | stämmer | mycket bra | ganska bra | varken bra eller dåligt | ganska dåligt | mycket dåligt |
| <u>60.</u> Jag har alltför mycket att göra | stämmer | mycket bra | ganska bra | varken bra eller dåligt | ganska dåligt | mycket dåligt |
| <u>61.</u> Jag ser in i framtiden med hopp och entusiasm | stämmer | mycket bra | ganska bra | varken bra eller dåligt | ganska dåligt | mycket dåligt |
| <u>62.</u> Det är verkligen ingen idé att oroa sig för framtiden - det som sker det sker | stämmer | mycket bra | ganska bra | varken bra eller dåligt | ganska dåligt | mycket dåligt |
| <u>63.</u> Jag känner mig ofta orolig för att jag inte använder min tid på bästa sätt | stämmer | mycket bra | ganska bra | varken bra eller dåligt | ganska dåligt | mycket dåligt |
| <u>64.</u> En människa med förmåga och vilja att arbeta hårt blir framgångsrik | stämmer | mycket bra | ganska bra | varken bra eller dåligt | ganska dåligt | mycket dåligt |
| <u>65.</u> Jag verkar alltid göra saker i sista minuten | stämmer | mycket bra | ganska bra | varken bra eller dåligt | ganska dåligt | mycket dåligt |
| <u>66.</u> Jag har stort förtroende för framtiden | stämmer | mycket bra | ganska bra | varken bra eller dåligt | ganska dåligt | mycket dåligt |
| <u>67.</u> Jag handlar ofta på ögonblickets ingivelse | stämmer | mycket bra | ganska bra | varken bra eller dåligt | ganska dåligt | mycket dåligt |
| <u>68.</u> För mig är framtiden diffus och osäker | stämmer | mycket bra | ganska bra | varken bra eller dåligt | ganska dåligt | mycket dåligt |
| <u>69.</u> Jag förväntar mig att jag skall bli den sorts människa jag allra helst vill bli | stämmer | mycket bra | ganska bra | varken bra eller dåligt | ganska dåligt | mycket dåligt |
| <u>70.</u> Jag har svårt att tänka mig hur mitt liv kommer att gestalta sig om 20 år | stämmer | mycket bra | ganska bra | varken bra eller dåligt | ganska dåligt | mycket dåligt |

Nr

SKALA C

Fundera inte alltför länge på varje påstående och fyll i samtliga påståenden.

Så här stämmer påståendet in på mig

92.	Jag tycker om arbete som fordrar tålamod och noggrannhet	stämmer	mycket bra	ganska bra	varken bra eller dåligt	ganska dåligt	mycket dåligt
93.	Jag tycker om klassisk musik	stämmer	mycket bra	ganska bra	varken bra eller dåligt	ganska dåligt	mycket dåligt
94.	Jag tänker mig oftast för innan jag gör något	stämmer	mycket bra	ganska bra	varken bra eller dåligt	ganska dåligt	mycket dåligt
95.	Jag tycker om matematik	stämmer	mycket bra	ganska bra	varken bra eller dåligt	ganska dåligt	mycket dåligt
96.	Jag blir lätt otålig på folk	stämmer	mycket bra	ganska bra	varken bra eller dåligt	ganska dåligt	mycket dåligt
97.	Mina intressen brukar ändra sig snabbt	stämmer	mycket bra	ganska bra	varken bra eller dåligt	ganska dåligt	mycket dåligt
98.	På morgonen hoppar jag oftast energiskt ur sängen	stämmer	mycket bra	ganska bra	varken bra eller dåligt	ganska dåligt	mycket dåligt
99.	Jag har lätt för att koncentrera mig på mitt arbete	stämmer	mycket bra	ganska bra	varken bra eller dåligt	ganska dåligt	mycket dåligt
100.	Jag tycker inte om att vänta på att trafikljus skall slå om till grönt	stämmer	mycket bra	ganska bra	varken bra eller dåligt	ganska dåligt	mycket dåligt
101.	Jag tycker om att lösa komplicerade problem	stämmer	mycket bra	ganska bra	varken bra eller dåligt	ganska dåligt	mycket dåligt
102.	Jag tycker om arbete där man måste vara noggrann med varje detalj	stämmer	mycket bra	ganska bra	varken bra eller dåligt	ganska dåligt	mycket dåligt
103.	Jag anser att jag alltid är noggrann	stämmer	mycket bra	ganska bra	varken bra eller dåligt	ganska dåligt	mycket dåligt
104.	Jag tycker om att lösa korsord	stämmer	mycket bra	ganska bra	varken bra eller dåligt	ganska dåligt	mycket dåligt

Frågor som ställdes enbart i eftermätningen

Vilket av följande påståenden stämmer in på Er just nu?

3. Jag för exakt in alla utgifter och inkomster i kassabok.
2. Inför alla inkomster och utgifter utom småsummor i kassabok.
1. För närvarande för jag inte kassabok.

Nu kommer de två sista frågorna i den här intervjun och de är litet annorlunda jämfört med de frågor jag ställt tidigare i den här intervjun. Man skall nämligen tänka sig in i ett par situationer.

- A. Antag att Ni vore i följande situation. Förhållandena på det jobb där Ni arbetar har blivit nästan olidliga - det har kommit en ny chef, som Ni har att göra med dagligen och som ständigt klagar på Ert arbete - trots att det inte finns någon grund för det - och som gör tillvaron på arbetsplatsen mycket obehaglig. Ni bestämmer Er för att söka ett nytt jobb inom samma bransch. Ni svarar på annonser och en dag blir Ni samtidigt erbjuden två nya jobb, ett som Ni kan tillträda omedelbart och ett som Ni kan börja först om tre månader. Det jobb Ni kan börja direkt ger samma lön som Ni har nu. Det andra jobbet som är ledigt först om tre månader ger 300 kronor mer per månad. I övrigt verkar de båda nya jobben väldigt lika. Nackdelen med att ta det mer välbetalda jobbet är förstås att Ni måste stå ut tre månader till med den hopplösa chefen på Er gamla arbetsplats.

Vad tror Ni att Ni skulle göra i den här situationen?

Tror Ni att Ni

1. omedelbart skulle sluta det gamla jobbet och ta det nya, som ger samma lön, som det Ni har nu eller skulle Ni
2. jobba tre månader till på det gamla, och sedan ta det nya, som ger 300 kronor mer per månad
3. annat svar. Ange

- B. Antag, att Ni är i följande situation. Vid ett tandläkarbesök har tandläkaren genom röntgen funnit att det är något fel på en tand. Ni har ingen värk eller obehag av den, men tandläkaren säger att det kan bli varbildning om inte en ganska omfattande rotation utförs. Operationen kan medföra en hel del smärta och obehag, men den behöver ändå göras. Det är dock ingen särskild brådska med behandlingen och Ni får själv bestämma när den skall göras.

Vilken tid för tandoperationen tror Ni att Ni i en sådan situation skulle välja (vi utgår från att Ni har pengar och praktiska möjligheter att ställa upp vid vilken som helst av de olika tidpunkterna).
Tror Ni att Ni skulle göra operationen

- | | | | |
|---------|------------|---------|---------|
| 4 | 3 | 2 | 1 |
| redan i | om fjorton | om tre | om sex |
| morgon | dagar | månader | månader |

annat svar. Ange

Frågor som ställdes enbart i experimentgruppen i eftermätningen.

Ni förde alltså kassabok under en period för någon månad sedan - nu undrar jag vad Ni tyckte om att föra kassabok?

VÄNTA TILLS IP AVGER ETT SVAR OCH NOTERA DETTA

.....

Tyckte Ni att det var lätt eller svårt att föra kassabok? Tyckte Ni att det var

1	2	3	4	5
mycket	ganska	varken lätt	ganska	mycket
svårt	svårt	eller svårt	lätt	lätt

att föra kassabok?

Varför tyckte Ni det?

Hade Ni högre eller lägre utgifter under den period Ni förde kassabok eller hade Ni ungefär så höga utgifter, som Ni brukar ha? Hade Ni

1	2	3	4	5
mycket	något	varken högre	något	mycket
högre	högre	eller lägre	lägre	lägre

Tyckte Ni att det var roligt eller tråkigt att föra kassabok? Tyckte Ni att det var

5	4	3	2	1
mycket	ganska	varken roligt	ganska	mycket
roligt	roligt	eller tråkigt	tråkigt	tråkigt

Tycker Ni att Era kunskaper om vad Ni gör med Era pengar förändrades under den period Ni förde kassabok? Tyckte Ni att Era kunskaper ökade i

3	2	1
stor utsträckning	i viss utsträckning	inte alls?

Fick Ni det lättare eller svårare att få Era pengar att räcka till under den period Ni förde kassabok? Fick Ni det

5	4	3	2	1
mycket	något	varken lättare	något	mycket
lättare	lättare	eller svårare	svårare	svårare

att få Era pengar att räcka till?

Har Ni fortsatt att föra kassabok efter det att Ni inte fick betalt för att föra kassabok längre?

1. Ja
2. Nej

Hur länge tror Ni att Ni kommer fortsätta med detta? Tror Ni att Ni kommer att fortsätta med detta

mindre än en	1-3 veckor	4-5 veckor	6-8 veckor	längre än
vecka till	till	till	till	2 månader

Sparade Ni mer eller mindre pengar under den period Ni förde kassabok jämfört med vad Ni annars brukar göra? Sparade Ni

5	4	3	2	1
mycket mer	något mer	varken mer eller mindre	något mindre	mycket mindre

pengar än Ni annars brukar göra?

KASSABOK FÖRD AV UNDER PERIODEN/..... 1971/..... 1971

ADRESS.....

Dag	Datum	Mat- inköp	Lunch på arbetet	Kläder, strumpor, skor	Tobak, ci- garettor	Vin, sprit	Hyra	Resor t.o. fr. arbete	Konditori, kafébesök	Bio, teater	Ute och dansat	Taxi- resor
1												
2												
3												
4												
5												
6												
7												
SUMMA												

Dag	Datum	Ute och ätit på restaurang	Tidningar, tidskrifter	Lotter, Böcker tips	Resor utanför bostadsorten	Kosmetika	Damfrisörskan mer än 50 kr	Inköp av sa- ker som kostar mer än 50 kr	Inköp av små- saker mindre än 50 kr
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
SUMMA									

ÖVRIGA UTGIFTER VAR GOD ANGE VAD UTGIFTEN GÄLLER

Dag	Datum
1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
SUMMA	

INKOMSTER

ÖVRIGA INKOMSTER V.G. ANGE

Dag	Datum	Lön
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
SUMMA		

Summa pengar på affärsbank, postsparbank, check-
räkning, lönsparande samt "kvar av lönen" när
kassaboken påbörjades, alltså dag nr 1, datum.....

.....Kr
Summa pengar på affärsbank, postsparbank, check-
räkning, lönsparande samt "kvar av lönen" dag
nr 7, datum
.....Kr

BILAGA 3: REDDOVISNING AV HUR INKOMSTER, UTGIFTER OCH SPARANDE BILDATS
SAMT DESKRIPTIV STATISTIK FÖR DESSA VARIABLER

Totalinkomst för perioden Y_p , h90: Summering av frågorna 257, senaste lön man fått ut; 260, övertidsinkomster; 266, extrainkomster; 276, andra inkomster; 278, försäljningar; 280, ej specificerade inkomster; 284, ränteinkomster. Medelvärde: 1 406. Standardavvikelse: 379.

Summa rörliga utgifter, RU, h92: Summering av frågorna 165, matutgifter; 166, mat arbetet; 168 klädinköp; 170, konditori, kafé; 171, restaurantbesök; 173, bio; 174, teater; 175, konsert; 176, balett; 177, andra scenframträdanden; 179, ute och dansat; 181, rökning; 183, vin, sprit; 187, föreningsavgifter; 189, hobbies; 191, idrottsevenemang; 194, tidningsprenumeration; 196, tidningar, tidskrifter; 199, utbildning, kurser; 201, böcker; 208, bensin; 212, taxiresor; 214, telefonräkning; 217, medicin, vitamin; 219, tips, lotter; 221, resor utanför bostadsorten; 224, kontanta gåvor; 227, tvätt; 228, kosmetika; 229, damfrisörskan; 230, dyrare varor; 232, andra inköp; 234, presenter; 236, andra utgifter; Medelvärde: 912. Standardavvikelse: 455.

Summa fasta utgifter, FU, h93: Summering av frågorna 144, hyra; 146, reparationer bostaden; 148, elräkning; 151/152, netto läkare, tandläkare; 153, resor till och från arbetet; 155, installation av telefon; 159, försäkringspremier; 161, räntor och amorteringar (kapitalvaror); 163, fackföreningsavgifter; 206, utgifter för körkort; 210, bilreparationer; Medelvärde: 414. Standardavvikelse: 240.

Kalkylerad förmögenhetsförändring, h94: $Y_p - RU - FU$
Medelvärde: 80. Standardavvikelse: 548.

Förmögenhetsförändring, h96: Adderingar och subtraheringar av följande frågor: 245, pengar på banken intervjudagen minus 282, skulder man ådragit sig under mätperioden plus 226, pengar man lånat ut under mätperioden plus 251, inköp av obligationer plus 254, inköp av aktier plus 142, amortering på bostad plus 160, avbetalning av andra skulder minus 283, pengar man fått igen minus 244, pengar på banken 30 dagar före intervjudagen.
Medelvärde: 18. Standardavvikelse: 985

Disponibla medel för perioden, h98: $Y_p - FU$

Medelvärde: 992. Standardavvikelse: 419.

Disponibla medel normalt, h100: Addering och subtrahering av följande frågor och variabler: 256, månadslön plus 263, genomsnittlig övertid plus 267, genomsnittliga extrainkomster minus FU.

Medelvärde: 897. Standardavvikelse: 298.

Gruppering av de rörliga utgifterna:

<u>Utgifter som ej summerats</u>	<u>Medelvärde</u>	<u>Standardavvikelse</u>
Matutgifter	223	143
Mat arbetet	65	63
Klädinköp	123	123
Restaurantbesök	35	41
Telefonräkning	34	66
Resor utanför bostads-orten	36	140
<u>Summeringar</u>		
Övriga utgifter	29	91
Lotter, tips	5	9
<u>Summa: a101</u>	34	91
Gåvor	15	86
Inköp av dyrare varor	26	103
Andra inköp	56	147
Presenter	22	31
<u>Summa: a102</u>	118	232
Räkning	41	51
Vin och sprit	20	26
<u>Summa: a103</u>	60	61
Tvätt	10	12
Kosmetika	14	18
Damfrisörskan	6	14
Medicin, vitamin	6	11
<u>Summa: a104</u>	36	31
Bensin	1	8
Taxi	21	30
<u>Summa: a105</u>	23	31
Ute och dansat	28	42
Konditori	9	22
Bio	7	10
Idrottsbesök	0,83	6
<u>Summa: a106</u>	45	53

	<u>Medelvärde</u>	<u>Standardavvikelse</u>
Teater	4	12
Konsert	0,34	5
Balet	0,14	2
Andra scenframträdanden	0,92	5
Förening	2	9
Utbildning, kurser	9	35
Hobbyutgifter	16	41
<u>Summa: a107</u>	33	60
Tidningsprenumeration	19	59
Tidningar, tidskrifter	15	13
Böcker	13	20
<u>Summa: a108</u>	47	64

BILAGA 4: REDOVISNING AV BILDADE INDEX

I denna bilaga redovisas interkorrelationerna mellan de frågor, som ingår i respektive index. Vidare anges vad en hög respektive låg poäng på indexet innebär. Reliabilitetskoefficienten alfa anges också. (För de index som också ingick i "Inkomstundersökningen" redovisas de alfavärden som då erhöles.) I interkorrelationsmatrisen anges frågenummer för de frågor som bildar indexet. Decimalkomma har ej utsatts i interkorrelationsmatriserna.

Index arbetstrivsel d155

Fråga	5	6	7
4	65	49	22
5		46	16
6			17

Reliabilitet: 0,63

Reliabilitet i "Inkomstundersökningen":
0,63

Ju högre poäng, desto bättre arbetstrivsel.

Index attityd till ökad fritid d156

Fråga	55
54	18

Reliabilitet: 0,30

Reliabilitet i "Inkomstundersökningen":
0,40

Ju högre poäng, desto positivare attityd till ökad fritid.

Index ekonomi i barndomen d157

Fråga	57	58
56	27	40
57		48

Reliabilitet: 0,63

Reliabilitet i "Inkomstundersökningen":
0,50

Ju högre poäng, desto sämre ekonomi i barndomen.

Index förmåga att skjuta upp tillfredsställelse d158

Fråga	109	111	112
108	24	19	17
109		21	18
111			25

Reliabilitet: 0,52

Reliabilitet i "Inkomstundersökningen":
0,42

Ju högre poäng, desto bättre förmåga att skjuta upp tillfredsställelse. (En fråga rörande förmåga att skjuta upp tillfredsställelse ingick där i indexet för attityd till sparande.)

Index attityd till ägande d159

Fråga	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85
74	43	29	28	22	28	25	34	39	24	32	25
75		33	28	48	39	22	42	46	30	34	33
76			87	38	26	45	37	33	20	39	29
77				30	30	48	31	31	20	34	27
78					63	20	35	48	42	25	41
79						29	43	48	49	30	43
80							23	21	18	43	17
81								53	47	34	50
82									59	25	44
83										21	39
84											42

Reliabilitet: 0,87
 Reliabilitet i "Inkomstundersökningen": 0,88

Ju högre poäng, desto positivare attityd till ägande.

Index innovativitet e148

Fråga	87	89	90	91
86	58	41	18	36
87		45	28	32
89			24	33
90				46

Reliabilitet: 0,74

Reliabilitet i "Inkomstundersökningen": 0,65

Ju högre poäng, desto innovativare.

Index attityd till sparande c153

Fråga	123	126	127	128	129	130
115	28	17	22	08	04	04
123		15	28	41	48	21
126			27	01	16	03
127				12	21	06
128					34	17
129						24

Reliabilitet: 0,62
 Reliabilitet i "Inkomstundersökningen": 0,42. Innehåll både sparfaktorer och faktorer rörande förmåga att skjuta upp tillfredsställelse

Ju högre poäng, desto positivare attityd till sparande

Index sparbeteende d154

Fråga	119
-------	-----

118	60	Reliabilitet: 0,75
-----	----	--------------------

Reliabilitet i "Inkomstundersökningen": 0,67

Ju högre poäng, desto mer sparande.

Index planeringsbeteende c148

Fråga	11	12	13	14	113	114
10	19	15	10	19	16	23
11		00	15	27	04	02
12			15	16	12	07
13				-04	-12	00
14					12	06
113						15

Reliabilitet: 0,47

Reliabilitet i "Inkomstundersökningen": 0,50

Ju högre poäng, desto mer planering.

Index lätt eller svårt få sin lön att räcka till c149

Fråga	22	31
-------	----	----

8	39	24
---	----	----

22	52	Reliabilitet: 0,65
----	----	--------------------

Reliabilitet i "Inkomstundersökningen": 0,73

Ju högre poäng, desto lättare få lönen att räcka till.

Index attityd till förande av kassabok c150, attityd till planering c151 och totalattityd till planering c152

Fråga	Attityd kassaboks.						Attityd planering			
	26	23	24	25	27	28	16	17	20	19
26		16	17	12	38	27	27	12	10	07
23			17	07	28	43	15	04	20	17
24				69	17	19	08	07	11	12
25					06	16	01	04	11	09
27						33	31	22	16	13
28							17	18	25	09
16							37	04	27	
17								23	27	
20									25	

Reliabilitet: Attityd till kassaboksförande 0,66, attityd till planering 0,56 och totalattityd till planering 0,70.

Ju högre poäng, desto positivare attityder.

Index intern/extern kontroll av belöningar 1 e149, 2 e150, 3 e151 och
totalt e159

Fråga	I/E 1						I/E 2			I/E 3			
	39	47	52	35	37	45	50	46	41	42	44	40	36
39		45	24	12	19	02	24	08	02	20	02	12	03
47			33	31	21	15	22	19	04	19	01	16	14
52				00	16	18	04	13	04	12	05	15	10
35					16	17	-02	-06	-01	15	09	00	02
37						27	20	08	09	18	13	08	17
45							11	01	09	03	17	29	06
50							33	21		20	11	16	11
46								22		00	-09	05	11
41										24	18	07	08
42											23	07	19
44											20	22	
40												14	

Reliabilitet: I/E 1 0,60, I/E 2 0,50, I/E 3 0,46 samt I/E totalt 0,65. Ju högre poäng, desto externare inställning till tillvaron.

Index framtidsperspektiv 1 e156, 2 e157 och totalt e158

Fråga	Ftp 1						Ftp 2			
	61	66	64	68	69	70	59	65	67	63
61		60	29	29	28	02	-08	-17	-04	-02
66			10	52	28	04	08	-04	06	06
64				12	07	07	-05	-10	01	-07
68					13	25	19	14	10	21
69						-01	-01	04	-04	01
70							05	10	03	08
59							40	15	25	
65								34	29	
67									15	

Reliabilitet: Framtidsperspektiv 1 0,65, framtidsperspektiv 2 0,59 och framtidsperspektiv totalt 0,56.

Ju högre poäng på indexet, desto längre framtidsperspektiv.

Fråga 70 ingick endast i totalindexet.

Index impulsivitet 1 e152, 2 e153, 3 e154 och totalt e155

Fråga	Imp 1						Imp 2			Imp 3	
	92	102	97	103	94	99	104	95	101	96	100
92		65	23	45	13	35	-01	13	24	03	12
102			17	50	15	34	08	13	27	01	06
97				05	-02	12	-02	-03	10	17	19
103					31	35	06	-04	01	00	07
94						09	10	03	-07	-07	-05
99							22	00	26	06	15
104								16	05	07	05
95									42	06	00
101										05	-09
96											23

Reliabilitet: impulsivitet 1 0,68, impulsivitet 2 0,59 impulsivitet 3 0,37 och impulsivitet totalt 0,62.

Ju högre poäng, desto mindre impulsiv.

Fråga 104 ingick endast i totalindex.

BILAGA 5: KORRELATIONER MELLAN SEMIPARTIALISERADE OCH ICKE-
SEMIPARTIALISERADE VARIABLER

	<u>Ren/Dsp P¹⁾</u>	<u>Korrelationer</u> <u>Ren/Dsp N¹⁾</u>
Matutgifter	0,9915	0,9877
Mat arbetet	0,9984	0,9973
Klädinköp	0,9776	0,9847
Restaurantbesök	0,9940	0,9982
Telefonräkning	0,9996	0,9999
Resor utanför bostadsorten	0,9929	0,9923
Övriga utgifter, inköp lotter	0,9900	0,9912
Gåvor, större inköp, andra inköp, presenter	0,9951	0,9881
Räkning, vin, sprit	0,9885	0,9991
Tvätt, kosmetika, damfr., medicin	0,9910	0,9996
Bensin, taxi	0,9850	0,9998
Dans, konditori, bio, idrott	0,9935	0,9960
Teater, konsert, balett, utb., andra scen., förening, hobby	0,9996	0,9996
Tidningspren., tidningar, böcker	0,9994	0,9993
Summa rörliga utgifter	0,9762	0,9792
Förmögenhetsförändring	0,9922	0,9974
Kalkylerad förmögenhetsförändring	0,8105	0,9446
Index planeringsbeteende		0,9961 ²⁾
Index lätt eller svårt att få lönen räcka till		0,9670
Index attityd till förändring av kassabok		0,9992
Index attityd till planering		1,00
Index attityd till planering totalt		0,9997
Index attityd till sparande		0,9999
Index spararbeteende		0,9964
Index arbetstrivsel		0,9939
Index attityd till ökad fritid		1,00
Index ekonomi i barndomen		1,00
Index förmåga att skjuta upp tillfredsställelse		0,9847
Index attityd till ägande		0,9952
Index innovativitet		0,9998

	<u>Korrelationer</u>
	<u>Ren/Dsp N¹⁾</u>
Index intern/extern kontroll 1	0,9866
Index intern/extern kontroll 2	0,9988
Index intern/extern kontroll 3	1,00
Index intern/extern kontroll totalt	0,9924
Index impulsivitet 1	0,9947
Index impulsivitet 2	0,9995
Index impulsivitet 3	0,9985
Index impulsivitet totalt	0,9951
Index framtidsperspektiv 1	0,9903
Index framtidsperspektiv 2	1,00
Index framtidsperspektiv totalt	0,9966

-
- 1) Förklaring av rubrikerna: Ren/Dsp P betecknar korrelationen mellan den icke semipartialiserade variabeln och samma variabel som semipartialiserats mot disponibla medel för perioden. Ren/Dsp N betecknar korrelationen mellan den icke semipartialiserade variabeln och samma variabel som semipartialiserats mot disponibla medel normalt.
- 2) Indexen semipartialiserades endast mot disponibla medel normalt.

BILAGA 6: INTERKORRELATIONSMATRIS FÖR KALKYLERAD FÖRMÖGENHETSFÖRÄNDRING ¹⁾

		a	a	a	a	a	a												
		101	102	105	106	107	108	160	165	168	171	193	214	215	221	241	243	248	
h	94	-16	-46	-16	-17	-22	-26	-27	-17	-16	-27	-19	-28	-29	-34	16	26	16	
a	101		26	02	-09	-03	12	-04	-05	-05	-01	07	05	13	01	01	01	-02	
a	102			11	06	06	06	05	09	13	08	04	02	09	-05	-06	-04	15	
a	105				26	07	07	17	04	16	43	06	10	18	03	-04	-13	02	
a	106					08	03	09	-15	41	16	-03	-02	-02	02	-02	-09	05	
a	107						17	-02	00	10	10	09	20	09	00	-02	-06	-08	
a	108							04	05	13	16	61	08	15	07	02	-10	-08	
	160								-06	-02	11	12	09	12	-03	-10	-07	-19	
	165									-18	00	14	11	21	02	-16	-06	00	
	168										19	03	07	05	-10	10	-11	08	
	171											06	15	12	27	-03	-14	-10	
	193												02	10	13	04	-02	05	
	214													58	02	-12	-05	-16	
	215														08	-14	-15	-07	
	221															-02	-17	-08	
	241																11	20	
	243																	14	
	248																		

Kalkylerad förmögenhetsförändring har nummer h 94 i matrisen.

¹⁾ Observera att denna interkorrelationsmatris, liksom åtskilliga av de följande, är skrivna över två sidor.

BILAGA 7: INTERKORRELATIONSMATRIS FÖR FÖRMÖGENHETSFÖRÄNDRING

Förmögenhetsförändring har nummer 96 i matrisen.

	146	155	243	245	107
96	-25	-17	36	20	-20
146		-03	-12	-03	09
155			02	-13	10
243				13	-03
245					-03

P. aeruginosa and *S. aureus*

1[illegible]

of water is

1000

BILAGA 11: INTERKORRELATIONSMATRIS FÖR INDEX SPARBETEENDE

	h		c		c	d		c	e	e		
	244	245	89	124	153	149	158	21	125	150	155	157
d154	40	41	-20	-53	48	37	32	29	27	26	24	24
244		99	-35	-35	36	30	20	18	21	21	02	15
245			-36	-35	36	31	20	19	20	20	03	16
h 89				10	-24	-06	-13	-11	-06	-09	-03	-06
71					-37	-30	-11	-18	-13	-13	-19	-25
c153						39	48	47	30	37	31	35
c149							27	28	13	34	11	15
d158								20	06	30	22	28
21									14	33	12	24
125										22	15	-01
c150											19	24
e155												28

forts.

Index sparbeteende har nummer d 154 i matrisen.

1

[illegible]

BILAGA 14: INTERKORRELATIONSMATRIS FÖR FÖRÄNDE AV KASSABOK

"Förande av kassabok" har nummer 10 i matrisen.

[illegible]

BILAGA 16: MEDELVÄRDEN, STANDARDAVVIKELSER OCH TEST-RETESTKORRELATIONER,
FÖR EKONOMISKA VARIABLER I FÖRE- OCH EFTERMÄTNINGEN

	Experimentgruppen					Kontrollgruppen				
	F	ö	r	e	r_{fe}	F	ö	r	e	r_{fe}
	$\bar{x}_f$	s_f	$\bar{x}_e$	s_e		$\bar{x}_f$	s_f	$\bar{x}_e$	s_e	
Totalinkomst för perioden	1340	339	1351	309	0,13	1447	402	1384	310	0,28
Summa rörliga utgifter	861	417	947	510	0,01	942	488	993	742	0,33+
Summa fasta utgifter	442	268	410	208	0,25	370	209	365	208	0,31
Kalkylerad förmögenhetsför.	37	538	-7	454	-0,16	136	582	26	771	0,02-
Summa utgifter	1302	468	1357	514	0,00	1312	517	1358	779	0,33
Förmögenhetsförändring	-38	994	3	718	0,03	27	1016	-102	838	-0,04+
Disponibla medel perioden	898	420	941	346	0,11	1077	416	1019	341	0,31
Disponibla medel normalt	856	287	888	286	0,36	947	297	984	260	0,43
Övr., lotter	40	105	49	137	-0,06	35	89	27	62	-0,06-
Gåvor etc	107	184	102	202	-0,10	131	281	91	150	0,22-
Rökning, vin etc.	46	56	58	64	0,75	72	63	77	66	0,80+5%
Tvätt, kosm, etc.	41	30	42	29	0,16	34	30	32	31	0,48-2½%
Bensin, taxi	19	23	19	28	0,28	24	34	20	26	0,33+
Dans, konditori etc.	40	50	30	47	0,60	42	51	28	37	0,19-
Teater, konst etc.	37	56	38	70	0,05	51	80	32	67	0,42-
Tidningar, böcker etc.	45	73	26	27	0,51	44	52	33	43	0,55+
Matutgifter	188	134	202	119	0,51	244	140	247	117	0,50+1%
Mat arbetet	62	55	58	41	0,51	66	69	75	60	0,53+2½%
Klädinköp	141	136	141	126	0,20	102	99	148	123	0,17+
Restaurantbesök	35	43	45	54	0,29	33	37	30	49	0,30-5%
Telefonräkning	30	59	15	43	0,11	36	70	25	65	0,03+
Resor utanför bostadsorten	35	133	129	304	-0,05	42	161	137	537	-0,05+
Institutionellt sparande	39	81	53	92	0,78	31	63	30	70	0,76+5%
Förmögenhetsför. sen. kal.mån.	110	463	39	582	0,00	121	627	-12	370	0,18+
Förm. 30 d. före intervjudag	3152	4311	3335	4686	0,95	3120	5295	2832	3956	0,70+
Förm. intervjudagen	3080	4287	3178	4582	0,92	3177	5420	2687	3870	0,70+
Genomsnitt kvar av lönen	89	91	112	144	0,60	117	140	113	147	0,74-
Övertidsink.	24	87	9	33	0,65	29	89	17	57	0,46
Genomsnittsovertid	35	80	20	47	0,49	30	62	27	62	0,87
Extrainskomster sen. 30 dgr.	19	68	20	147	-0,01	13	58	28	125	-0,05
Genomsnittsextrainskomster	10	31	21	86	0,31	19	64	14	41	0,26

Beteckningar:

$\bar{x}$ = medelvärde

s = standardavvikelse

Plustecknen (+) längst till höger i tabellen markerar att en jämförelse mellan experiment- och kontrollgrupp går åt "rätt" håll. Minustecken (-) att jämförelsen går åt "fel" håll. Längst till höger är också angivet signifikansnivå för signifikanta skillnader.

BILAGA 17: MEDELVÄRDEN, STANDARDAVVIKELSER OCH TEST-RETESTKORRELATIONER FÖR ORGANISKVARIABLERNA I FÖRE- OCH EFTERMÄTNINGEN

	Experimentgruppen					Kontrollgruppen				
	F ö r e		E f t e r		r_{fe}	F ö r e		E f t e r		r_{fe}
	$\bar{x}_f$	s_f	$\bar{x}_e$	s_e		$\bar{x}_f$	s_f	$\bar{x}_e$	s_e	
Intern/extern kontroll I	2,87	1,76	2,97	1,63	0,73	2,73	1,71	2,99	1,61	0,63
" " " II	1,82	1,07	1,79	1,14	0,58	1,89	0,98	1,88	1,09	0,68
" " " III	2,18	1,10	1,95	1,09	0,44	1,90	1,22	1,87	1,22	0,37
" " " tot.	6,87	2,92	6,71	3,05	0,74	6,53	2,73	6,73	2,99	0,62
<u>Framtidsperspektiv I</u>	16,76	3,40	16,44	2,86	0,57	16,07	3,07	17,45	3,03	0,68
" II	11,32	3,11	11,44	2,89	0,67	11,29	3,48	11,81	3,30	0,74
" tot.	30,25	5,10	30,00	3,98	0,65	31,63	5,13	31,47	4,76	0,72
Lätt/svårt lönen räcka	10,41	2,63	10,61	2,44	0,76	10,44	2,55	10,72	2,47	0,78
Attityd kassabok	14,86	2,72	14,51	2,65	0,63	14,80	2,55	14,72	2,38	0,44
Attityd planering	11,92	2,61	12,51	3,31	0,81	11,84	3,17	12,19	2,68	0,50
Attityd planering totalt	24,97	4,14	27,02	5,18	0,79	24,61	4,35	26,91	4,10	0,61
Lönt kan ej göra ngt åt ekonomin	2,77	1,06	2,92	1,09	0,35	2,98	1,21	3,16	1,04	0,26
Anstr. lätt ändra levn.vanor	3,80	1,06	3,74	1,00	0,24	3,75	1,06	3,55	1,02	0,54
Håller reda på pengarna bra/dåligt	3,45	1,29	3,41	1,21	0,68	3,17	1,32	3,26	1,13	0,59
Förm. skjuta upp tillfr.	6,21	2,16	5,95	2,20	0,56	6,30	2,08	5,78	2,27	0,50
Attityd sparande	17,71	3,04	17,20	3,00	0,76	17,20	3,16	16,90	2,98	0,69
Nöjd m. sparade belopp	2,49	0,80	2,75	0,91	0,54	2,46	0,85	2,66	0,91	0,38
Om man får budget	2,66	1,51	2,73	1,43	0,59	2,79	1,43	2,63	1,38	0,64
<u>Nöjd med inkomsten</u>	2,82	1,00	3,03	1,06	0,59	2,77	1,00	2,63	1,01	0,63
<u>Nöjd med sin levn. stand.</u>	2,17	0,69	2,48	0,78	0,59	2,23	0,78	2,19	0,74	0,56
<u>Utgifter högre/lägre</u>	2,14	0,78	2,44	0,65	0,00	2,22	0,68	2,25	0,64	0,08

Beteckningar se bilaga 16. De variabler som uppvisar signifikanta skillnader mellan experiment- och kontrollgrupp i eftermätningen är understrukna ($P \leq 0,05$)

BILAGA 16: KOVARIANSANALYSUPPSTÄLLNING FÖR DE EKONOMISKA VARIABLERNA

	$\bar{y}_j$	$b_{xy.z}$	$(\bar{x}_j - \bar{x}_{tot})$	$b_{zy.x}$	$(\bar{z}_j - \bar{z}_{tot})^1$
Totalinkomst för perioden	E: 1351 K: 1384	- (+0,12) - (0,22)	(-61) (46)	- (-0,02) - (0,25)	(-102) (77)
Summa rörliga utgifter	E: 947 K: 993	- (0,01) - (0,50)	(-46) (35)	- (0,19) - (0,77)	(-102) (77)
Summa fasta utgifter	E: 410 K: 365	- (0,19) - (0,31)	(40) (-32)	- (-0,11) - (0,02)	(-102) (77)
Summa utgifter	E: 1302 K: 1358	- (0,00) - (0,50)	(-5,7) (4,29)	- (0,09) - (0,75)	(-102) (0,77)
Disponibla medel för perioden	E: 941 K: 1019	- (0,09) - (0,25)	(-102,29) (77)		
Övriga, lotter	E: 49 K: 27	- (-0,08) - (-0,04)	(2,86) (-2,14)	- (0,01) - (0,01)	(-102) (77)
Gåvor etc.	E: 102 K: 91	- (-0,11) - (0,12)	(-13,71) (10,29)	- (0,03) - (0,09)	(-102) (77)
Räkning, vin etc.	E: 58 K: 77	- (0,86) - (0,86)	(-13,71) (10,29)	- 0,03 - 0,03	(-102) (77)
Tvätt, kosmetika etc.	E: 42 K: 32	- (0,16) - (0,50)	(4) (-3)	- (-0,01) - (0,02)	(-102) (77)
Bensin, taxi	E: 19 K: 20	- (0,34) - (0,25)	(-2,66) (2,14)	- 0,01 - 0,01	(-102) (77)
Dans etc.	E: 30 K: 28	- (0,56) - (0,14)	(-1,14) (0,86)	- 0,03 - 0,01	(-102) (77)
Teater etc.	E: 38 K: 32	- (0,06) - (0,35)	(-3) (6)	- 0,01 - 0,02	(-102) (77)
Tidningar etc.	E: 26 K: 33	- (0,19) - (0,45)	(0,57) (-0,43)	- 0,01 - (-0,01)	(-102) (77)
Matutgifter	E: 202 K: 247	- 0,45 - 0,42	(-32) (24)	- (-0,01) - (0,01)	(-102) (77)
Mat arbetet	E: 58 K: 75	- 0,30 - 0,46	(-2,29) (1,71)	- 0,01 - 0,01	(-102) (77)
Klädinköp	E: 141 K: 148	- 0,19 - 0,21	(22,29) (-16,71)	- 0,02 - 0,05	(-102) (77)
Restaurantbesök	E: 45 K: 30	- 0,30 - 0,40	(1,14) (-0,86)	- (-0,01) - (0,01)	(-102) (77)
Telefonräkning	E: 15 K: 25	- 0,08 - 0,03	(-3,43) (2,57)	- (0,02) - (-0,01)	(-102) (77)
Resor ut. bost. orten	E: 129 K: 137	- (0,11) - (-0,17)	(1-4) (3)	- 0,09 - 0,50	(-102) (77)
Övertidsinkomster	E: 9 K: 17	- (0,25) - (0,29)	(-2,86) (2,14)	- 0,002 - 0,01	(-102) (77)

	$\bar{Y}_j$	$b_{xy.z}$	$(\bar{x}_j - \bar{x}_{tot})$	$b_{zy.x}$	$(\bar{z}_j - \bar{z}_{tot})$
Genomsnittl. övertid	E: 20 K: 27	- (0,29) 0,87	(2,86) (-2,14)	- 0,00 0,03	(-102) (77)
Extraintkomster	E: 20 K: 26	- (-0,02) (-0,11)	(3,43) (2,57)	- 0,02 0,05	(-102) (77)
Genomsnittsextraintkomster	E: 21 K: 14	- 0,86 0,17	(-5,14) (3,86)	- (0,002) (-0,01)	(-102) (77)
Kalkylerad förm. förändring	E: -7 K: 26	- (-0,14) (0,03)	(-56,57) (42,43)	- (-0,11) (-0,50)	(-102) (77)
Förmögenhetsförändring	E: 3 K: -102	- 0,02 (-0,03)	(-37,15) (27,85)	- (-0,22) (-0,22)	(-102) (77)
Institutionellt sparande	E: 53 K: 30	- 0,89 0,84	(4,57) (-3,43)	- 0,02 0,02	(-102) (77)
Förm.förändr. sen. kal. mån.	E: 39 K: -12	- 0,00 0,11	(-6,29) (4,71)	- (-0,08) (-0,11)	(-102) (77)
Förmögenh. 30 fr intervjudag	E: 3335 K: 2832	- 1,03 0,52	(18,00) (-14,00)	- (0,11) (-0,19)	(-102) (77)
Förmögenhet int.dagen	E: 3178 K: 2687	- 0,98 0,50	(-55,43) (41,57)	- (0,00) (-0,37)	(-102) (77)
Genomsnitt kvar av lönen	E: 112 K: 113	- 0,95 0,78	(-16) (12)	- 0,003 0,05	(-102) (77)

1) För en förklaring av beteckningarnas innebörd, se formel (1) i avsnitt 7.3.4.1.

BILAGA 19: KOVARIANSANALYSUPPSTÄLLNING FÖR ORGANISMVARIABLENA

	$\bar{y}$	b_j	$(\bar{x}_j - \bar{x}_{tot})$	y^*	Signifikans- nivå
Intern/extern kontroll I	E: 2,97 K: 2,99	0,68 0,59	0,03 -0,06	2,91 3,03	n s
" " " II	E: 1,79 K: 1,88	0,62 0,76	-0,04 0,03	1,82 1,86	n s
" " " III	E: 1,95 K: 1,87	0,44 0,37	0,16 -0,12	1,89 1,92	n s
" " " tot.	E: 6,71 K: 6,73	0,77 0,68	0,19 -0,15	6,57 6,83	n s
Framtidsperspektiv I	E: 16,44 K: 17,45	0,56 0,67	-0,74 0,55	16,89 17,10	n s
" II	E: 11,44 K: 11,81	0,62 0,70	0,02 -0,01	Ej cov	
" tot.	E: 30,00 K: 31,47	0,51 0,67	-0,79 0,59	30,47 31,11	n s
Index l/s lönen räcker	E: 10,61 K: 10,72	0,71 0,76	-0,02 0,01	Ej cov	
Attityd kassabok	E: 14,51 K: 14,72	0,61 0,41	0,03 -0,03	Ej cov	
Attityd planering	E: 12,51 K: 12,19	0,95 0,42	0,05 -0,03	12,48 12,21	n s
Attityd planering tot.	E: 27,02 K: 26,91	0,99 0,57	0,21 -0,15	Ej cov	
Lönt kan ej göra något åt ekonomin	E: 2,92 K: 3,16	0,36 0,22	-0,12 0,09	Ej cov	
Anstr. lätt ändra levn. vanor	E: 3,74 K: 3,55	0,23 0,52	0,03 -0,02	Ej cov	
Håller reda på pengarna bra/dåligt	E: 3,41 K: 3,26	0,64 0,51	0,16 -0,12	Ej cov	
Förm. skjuta upp tillfredsställelse	E: 5,95 K: 5,78	0,57 0,55	-0,05 0,04	5,98 5,76	n s
Index attityd sparande	E: 17,10 K: 16,90	0,75 0,65	0,30 -0,21	Ej cov	
Nöjd m. spar. belopp	E: 2,75 K: 2,66	0,61 0,40	0,02 -0,01	Ej cov	
Om man för budget	E: 2,73 K: 2,83	0,56 0,62	-0,07 0,06	Ej cov	
Nöjd med inkomsten	E: 3,03 K: 2,63	0,63 0,64	0,03 -0,02	3,01 2,64	$p < 0,01$
Nöjd med levn. stand.	E: 2,48 K: 2,19	0,67 0,53	-0,03 0,03	2,50 2,17	$p < 0,01$
Utg. högre eller lägre än vanligt	E: 2,44 K: 2,25	0,00 0,08	(-0,04) (0,04)	Ej cov	

Beteckningar: Se formel 1 i avsnitt 7.3.4.1.

BILAGA 20: SIGNIFIKANTA INTERAKTIONER FÖR DE EKONOMISKA VARIABLERNA

<u>Variabel</u>	Beroende före		Disponibla medel före	
	F	P	F	P
Summa rörliga utgifter	4,42	0,05	5,78	0,05
Gåvor etc.	2,85	0,10	n s	
Tvätt, kosmetika etc.	4,98	0,05	n s	
Dans, konditori, bio, idrott	12,47	0,01	n s	
Tidningar, tidskrifter, böcker	10,12	0,01	n s	
Resor utanför bostadsorten	n s		3,65	0,10
Teater etc.	2,93	0,10	n s	
Kalkylerad förmögenhetsförändring	n s		2,45	0,10

Beteckningar: F = Kalkylerat F-värde.

P = Vilken nivå interaktionen är signifikant på.

n s = icke-signifikant interaktion.

BILAGA 21: RESULTAT AV KOVARIANSANALYSEN FÖR DE EKONOMISKA VARIABLERNA

	Okorrigerade medelvärden i eftermätningen		Ja/ Nej	Kovariansanalys			Beh/lut inter- aktion
	Skillnadens riktning			Korrigerade medelv			
	P			E	K	P	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
Totalinkomst för perioden	K större	n s	Nej				
Summa rörliga utgifter	K större	n s	Nej				Ja
Summa fasta utgifter	E större	n s	Nej				
Summa utgifter	K större	n s	Nej				
Disp. medel perioden	K större	n s	Nej				
Övriga, lotter	E större	n s	Nej				
Gåvor etc.	E större	n s	Nej				Ja
Rökning, vin etc.	K större	0,05	Ja	71,12	67,15	n s	
Tvätt, kosmetika etc.	E större	0,025	Nej				Ja
Bensin, taxi	K större	n s	Nej				
Dans, konditori etc.	E större	n s	Nej				Ja
Teater, etc.	E större	n s	Nej				Ja
Tidningar etc.	K större	n s	Nej				Ja
Matutgifter	K större	0,01	Ja	214,38	237,71	n s	
Mat arbetet	K större	0,025	Ja	59,93	73,56	n s	
Klädinköp	K större	n s	Nej				
Restaurantbesök	E större	0,05	Ja	44,70	30,20	n s	
Resor utanf. bost.orten	K större	n s	Nej				Ja
Övertidsinkomster	K större	n s	Nej				
Genomsnittsovertid.	K större	n s	Nej				
Extråinkomster	K större	n s	Nej				
Genomsnittsextråinkomster	E större	n s	Nej				
Kalkylerad förmögenhetsf.	K större	n s	Nej			n s	Ja
Förmögenhetsförändring	E större	n s	Ja	-22,46	-83,0	n s	
Institutionellt sparande	E större	0,05	Ja	50,59	31,81	0,05	
Förm.för. sen hela kal.mån	E större	n s	Ja	30,68	-5,76	n s	
Förmögenhet 30 dagar före	E större	n s	Ja	3330,86	2835,5	n s	
Förmögenhet intervjudagen	E större	n s	Ja	3190,74	2677,44	n s	
Genomsnitt kvar av lönen	K större	n s	Ja	126,15	102,38	n s	
Telefonräkning	K större	n s	Nej				

Kolumnbeteckningar: (1) = Huruvida kontrollgruppens medelvärde i eftermätningen var större än experimentgruppens.

(2) = Huruvida de okorrigerade medeltalsskillnaderna var signifikanta.

(3) = Huruvida kovariansanalys genomförts.

(4) och (5) = Medelvärden som erhålls i eftermätningen efter kovariansanalys.

(6) = Huruvida medelvärdena skiljer sig signifikant efter kovariansanalys.

(7) = Huruvida behandlings/lutningsinteraktioner föreligger.

BILAGA 22: MULTIPEL REGRESSIONSANALYS FÖR TEST AV INTERAKTIONSEFFEKTER

Summa rörliga utgifter

Interkorrelationsmatris:

	Y	F	D	K	KD	KF	KFD
Y		23	33	-03	-12	-13	-25
F			19	-09	-10	-21	-23
D				-21	-24	-20	-26
K					92	89	80
KD						85	90
KF							93

$$R^2 = (-0,03)^2 + (-0,226554)^2 + (-0,199270)^2 + (-0,392439)^2$$

$$= 0,0009 + 0,0513227 + 0,039709 + 0,156754 = 0,25069$$

F 8,18 6,56 31,57
P mindre än: 0,01 0,05 0,001

Regressionslinjernas lutning: b_{YF} b_{YD}
Expgr Kontrgr Expgr Kontrgr
0,01 0,50 0,19 0,77

Såvor, inköp av dyrare varor, andra inköp, presenter

Interkorrelationsmatris:

	Y	D	F	K	KF	KD	KFD
Y		0,15	0,09	0,03	-0,01	-0,13	-0,16
D			0,07	-0,21	-0,24	-0,17	-0,23
F				-0,05	-0,08	-0,48	-0,53
K					0,92	0,44	0,40
KD						0,42	0,44
KF							0,97
KFD							

$$R^2 = (0,03)^2 + (-0,1595)^2 + (-0,0891)^2 + (-0,0937)^2$$

$$= 0,0009 + 0,02544 + 0,007939 + 0,00878 = 0,043059$$

F 3,95
P mindre än ns 0,05 ns ns

Regressionslinjernas lutning: b_{VF} b_{VD}
Expgr Kontrgr Expgr Kontrgr
-0,11 0,12 0,03 0,09

Tidningsprenumeration, inköp av tidningar, böcker

Interkorrelationsmatris:

	Y	D	F	K	KD	KF	KFD
Y		02	31	-09	-06	-29	-32
D			07	-21	-24	-17	-26
F				01	-01	17	01
K					92	58	54
KD						56	60
KF							95
KFD							
	K		KF		KD		KFD

$$R^2 = -0,09^2 + -0,2919^2 + 0,0827^2 + -0,1524^2 =$$

$$= 0,0081 + 0,0852 + 0,0068 + 0,0232 = 0,1233$$

F - 14,20 - 3,94
P mindre än ns 0,0001 ns 0,05

Regressionslinjernas lutning: b_{VF} b_{VD}
Expgr Kontrgr Expgr Kontrgr
0,19 0,45 0,01 -0,01

Resor utanför bostadsorten

Interkorrelationsmatris:

	Y	D	F	K	KD	KF	KFD
Y		29	-05	-01	-10	02	03
D			-12	-21	-24	00	00
F				-02	00	-32	-34
K					92	25	27
KD						18	21
KF							98
KFD							
	Y			KD		KF	KFD

$$R^2 = -0,01^2 + -0,2317^2 + -0,074^2 + 0,0864^2$$

$$= 0,0001 + 0,0537 + 0,0054 + 0,0075 = 0,0667$$

F	-	8,56	-	-
P mindre än		0,01	ns	ns

Regressionslinjernas lutning:	b_{YF}		b_{YD}	
	Expgr	Kontrgr	Expgr	Kontrgr
	-0,11	-0,17	0,09	0,50

Tvätt, kosmetika, damfrisörskan, medicin

Interkorrelationsmatris:

	Y	D	F	K	KD	KF	KFD
Y		08	36	16	06	-01	-16
D			20	-21	-24	-23	-26
F				12	07	00	-15
K					92	78	66
KD						77	77
KF							92
KFD							

$$R^2 = (0,16)^2 + (-0,217)^2 + (-0,1802)^2 + (-0,2909)^2$$

$$= 0,0256 + 0,0471 + 0,0325 + 0,0846 = 0,1898$$

F 3,99 7,67 5,45 15,56
 P mindre 0,05 0,01 0,01 0,001
 än

Regressionslinjernas lutning: b_{YF} b_{YD}
 Expgr Kontrgr Expgr Kontrgr
 0,16 0,50 -0,01 0,02

Dans, konditori, bio, idrott

Interkorrelationsmatris:

	Y	D	F	K	KD	KF	KFD
Y		14	38	02	05	16	15
D			10	-21	-24	-07	-14
F				-02	01	-15	-10
K					92	62	60
KD						60	67
KF							94
KFD							

$$R^2 = (0,02)^2 + (0,1881)^2 + (0,0528)^2 + (-0,0515)^2$$

$$= 0,0004 + 0,0354 + 0,0039 + 0,0027$$

F - 5,53 - -
 P mindre ns 0,05 ns ns
 än

Regressionslinjernas lutning: b_{YF} b_{YD}
 Expgr Kontrgr Expgr Kontrgr
 0,56 0,14 0,03 0,01

Teater, konsert etc.

Interkorrelationsmatris:

	Y	D	F	K	KD	KF	KFD
Y		06	01	07	04	02	-01
D			05	-21	-24	-11	-21
F				-06	-07	-34	-37
K					92	48	46
KD						46	51
KF							94
KFD							

$$\begin{aligned}
 R^2 &= (0,07)^2 + (-0,0155)^2 + (-0,1573)^2 + (-0,0052)^2 \\
 &= 0,0049 + 0,0002 + 0,0247 + 0,00 = 0,0298
 \end{aligned}$$

F	-	-	-	-
P	ns	ns	ns	ns

Regressionslinjernas lutning: b_{YF} b_{YD}

Expgr	Kontrgr	Expgr	Kontrgr
0,06	0,35	0,01	0,02

Kalkylerad förmögenhetsförändring

Interkorrelationsmatris:

	Y	F	D	K	KF	KD	KFD
Y		-03	-20	-02	-06	04	07
F			60	-09	-23	-11	-26
D				-21	-09	-24	-21
K					15	92	28
KF						37	89
KD							52
KFD							

$$\begin{aligned}
 R^2 &= (-0,02)^2 + (0,1490)^2 + (-0,1833)^2 + (0,2093)^2 \\
 &= 0,0004 + 0,0222 + 0,0336 + 0,0438 \\
 F &- \quad \quad \quad 3,43 \quad \quad \quad 5,34 \quad \quad \quad 7,25 \\
 P \text{ mindre} & \text{ ns} \quad \quad \quad \text{ns} \quad \quad \quad 0,05 \quad \quad \quad 0,01 \\
 \text{än} &
 \end{aligned}$$

Regressionslinjernas lutning: b_{YF} b_{YD}

Expgr Kontrgr

Expgr Kontrgr

0,12 0,22

-0,02 0,25

BILAGA 23: EXPERIMENTGRUPPENS UPPLEVELSE AV DEN EXPERIMENTELLA
BEHANDLINGEN

Tror Ni att det skulle vara lätt eller svårt för Er att regelbundet
föra kassabok över Era inkomster och utgifter?

	<u>Mycket lätt</u>	<u>Ganska lätt</u>	<u>Varken lätt eller svårt</u>	<u>Ganska svårt</u>	<u>Mycket svårt</u>
Antal personer	21	27	5	9	4
Procent	31,8	40,9	7,6	13,6	6

Tyckte Ni det var lätt eller svårt att föra kassabok?

	<u>Mycket lätt</u>	<u>Ganska lätt</u>	<u>Varken lätt eller svårt</u>	<u>Ganska svårt</u>	<u>Mycket svårt</u>
Antal personer	22	25	9	9	1
Procent	33,3	37,9	13,6	13,6	1,5

Hade Ni högre eller lägre utgifter under kassaboksperioden?

	<u>Mycket högre</u>	<u>Något högre</u>	<u>Varken högre eller lägre</u>	<u>Något lägre</u>	<u>Mycket lägre</u>
Antal personer	3	7	46	8	2
Procent	4,5	10,6	69,7	12,1	3,0

Tyckte Ni det var roligt eller tråkigt att föra kassabok?

	<u>Mycket roligt</u>	<u>Ganska roligt</u>	<u>Varken roligt eller tråkigt</u>	<u>Ganska tråkigt</u>	<u>Mycket tråkigt</u>
Antal personer	6	24	16	13	7
Procent	9,1	36,4	24,2	19,7	10,6

Ökade eller minskade Era kunskaper om vad Ni gör med Era pengar under
den period Ni förde kassabok?

Ökade i

	<u>Stor ut- sträckning</u>	<u>I viss ut- sträckning</u>	<u>Inte alls</u>
Antal personer	4	27	35
Procent	6,1	40,9	53,0

Var det lättare eller svårare att få pengarna att räcka under
kassaboksperioden?

	<u>Mycket lättare</u>	<u>Något lättare</u>	<u>Varken lättare eller svårare</u>	<u>Något svårare</u>	<u>Mycket svårare</u>
Antal personer	1	9	54	1	1
Procent	1,5	13,6	81,8	1,5	1,5

Hur länge kommer Ni fortsätta att föra kassabok?

	<u>Ej fortsatt</u>	<u>1-3 veckor</u>	<u>4-5 veckor</u>	<u>Längre än 2 månader</u>
Antal personer	49	6	2	9
Procent	74,2	9,1	3,0	13,6

Sparade Ni mer eller mindre pengar under den period Ni förde kassabok?

	<u>Mycket mer</u>	<u>Något mer</u>	<u>Varken mer eller mindre</u>	<u>Något mindre</u>	<u>Mycket mindre</u>
Antal personer		8	53	3	2
Procent		12,1	80,3	4,5	3

För Ni kassabok för närvarande?

	<u>Nej</u>	<u>Inför en del</u>	<u>För in exakt</u>
Antal personer	57	4	5
Procent	85	6	8

Samma fråga i föremätningen:

	<u>Aldrig fun- derat på</u>	<u>Funderat börjat</u>	<u>Har fört slutat</u>	<u>Inför en del</u>	<u>För in exakt</u>
Antal personer	23	17	15	15	6
Procent	35	26	23	8	9

BILAGA 24: REDOVISNING AV NÅGRA RESULTAT SOM ERHÅLLS NÄR KONTROLLGRUPPEN RENSAS FRÅN FELALLOKERADE INTERVJUPERSONER

Variabel	$\bar{x}_K$	$\bar{x}'_K$	$\bar{x}_K - \bar{x}'_K$
Summa rörliga utgifter före:	942	958	16
Summa rörliga utgifter efter:	993	1015	22
Disponibla medel för perioden före:	1077	1060	17

Beteckningar: $\bar{x}_K$ = Medelvärden för "orensad" kontrollgrupp.

$\bar{x}'_K$ = Medelvärden för "rensad" kontrollgrupp.

Redovisning av tabell 7:24 med "rensad" kontrollgrupp (experimentgruppens värden redovisas ej)

Rörliga utgifter i föremätningen:					
		<u>Låga</u>	<u>Medel</u>	<u>Höga</u>	
D i s p o n i b l a	L e a	$\bar{x}_f$:	403	755	941
		$\bar{x}_e$:	<u>640</u>	<u>797</u>	<u>862</u>
	Efter mi- nus före:	237 (251)	42 (49)	-79 (-165)	
n i f ö g r a e	H ö g r a	$\bar{x}_f$:	481	764	1482
		$\bar{x}_e$:	<u>659</u>	<u>1114</u>	<u>1549</u>
	Efter mi- nus före:	178 (166)	350 (334)	57 (60)	

Beteckningar: $\bar{x}_f$ = Medelvärden i föremätningen.

$\bar{x}_e$ = Medelvärden i eftermätningen.

Värden inom parentes visar de differenser som erhålls för den "orensade" kontrollgruppen i tabell 7:24.

BILAGA 25: ERHÅLLNA Z-VÄRDEN VID TEST AV SKILLNADER I MEDELVÄRDEN
MELLAN KONTROLLGRUPPENS FÖRE- OCH EFTERMÄTNING

	<u>Z-värden</u>	<u>PS</u>
Totalinkomst för perioden	1,36	0,20
Summa rörliga utgifter	0,65	ns
Summa fasta utgifter	0,19	ns
Kalkylerad förmögenhetsförändring	1,05	ns
Summa utgifter	0,55	ns
Förmögenhetsförändring	0,91	ns
Disponibla medel för perioden	1,21	0,25
Disponibla medel normalt	1,23	0,25
Övriga utgifter, lotter	0,67	ns
Gåvor	1,29	0,20
Rökning, vin, sprit	1,11	ns
Tvätt	0,60	ns
Bensin, taxi	1,06	ns
Dans	2,30	0,05
Teater	2,23	0,05
Tidningar	2,24	0,05
Matutgifter	0,23	ns
Mat arbetet	1,33	0,20
Klädinköp	0,39	ns
Restaurantbesök	0,55	ns
Telefonräkning	1,11	ns
Resor utanför bostadsorten	1,46	0,15
Institutionellt sparande	0,10	ns
Förmögenhetsförändring senaste kalendermånad	1,87	0,10
Förmögenhet 30 dagar före intervjudagen	0,71	ns
Förmögenhet intervjudagen	1,18	0,25
Genomsnitt kvar av lönen	0,36	ns
Övertidsinkomster	1,33	0,20
Genomsnittliga övertidsinkomster	0,89	ns
Extrainskomster	1,00	ns
Genomsnittliga extrainskomster	0,71	ns
Index intern/extern kontroll I	1,73	0,10
" " " " II	0,11	ns
" " " " III	0,20	ns
" " " " totalt	0,77	ns
Index framtidsperspektiv I	2,38	0,05
" " " " II	2,00	0,05
" " " " totalt	0,40	ns
Index lätt/svårt lönen att rätta	1,55	0,15
Index attityd till förändring av kassabok	0,28	ns
Index attityd till planering	1,12	ns
Index attityd till planering totalt	5,90	0,05
Lönt, kan ej göra något åt sin ekonomi	1,20	0,25
Anstr. lätt ändra ekonomin	1,80	0,10

forts.

1) ns betyder att skillnaden ej ens var signifikant på tjugofem-procentsnivån.

forts.

	<u>Z-värden</u>	<u>p_s</u>
Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar	0,80	ns
Index förmåga att skjuta upp tillfredsställelse	2,26	0,05
Index attityd till sparande	1,14	ns
Hur nöjd man är med sina besparingar	1,80	0,10
Om man lägger upp en budget	0,33	ns
Hur nöjd man är med sin inkomst	1,55	0,15
Hur nöjd man är med sin levnadsstandard	0,57	ns
Huruvida utgifterna varit högre eller lägre än vanligt	0,33	ns

BILAGA 26: STABILITETSSAMBAND FÖR SPARANDE "EFTER/EFTER"

Variabel	1	2	3	4	5	6	7	8	9	A	B
10	-90	-01	-14	-01	-13	-14	-07	-08	-07	1	1
11	-24	-04	-19	-05	-06	-18	-12	-11	05	1	3
12	31	-14	-15	03	-04	00	13	11	21	2	3
13	09	-13	-15	-07	02	02	04	02	25	1	1
14	-31	05	-27	-05	-13	-11	-24	-23	-20	5	5
15	23	-14	40	11	19	-04	27	26	52	5	6
16	17	-16	06	08	19	-10	22	19	11	1	4
17	31	-12	11	11	16	-08	10	08	16	1	1
18	41	11	20	11	20	11	17	18	28	4	6
19	25	01	44	26	22	-08	26	27	49	7	7
20	04	32	25	10	18	15	-07	-01	17	2	4
21	00	-14	-16	-10	-16	-07	-10	-14	-16	0	0
22	14	15	02	03	-15	06	09	11	07	0	0
23	04	13	12	04	-06	07	06	09	-02	0	0
24	10	07	24	11	16	02	16	18	23	2	3
25	11	05	-26	-03	-15	18	-11	-10	-29	2	3
26	05	08	-08	10	-05	21	-08	-06	-27	2	2
27	-27	-08	-49	-24	-37	-13	-45	-48	-29	7	7
28	-14	-07	03	-03	-10	-09	-12	-13	-05	0	0
29	03	-03	02	10	-06	-16	-05	-07	-02	0	0
30	-18	-01	-07	-25	-15	08	-20	-20	05	3	4
31	-15	09	11	-11	08	-02	-08	-07	01	0	0
32	-22	-10	-12	-06	-16	-28	-07	-09	13	2	2
33	-21	-12	-24	-12	-14	-19	-10	-12	-06	2	3
34	-22	08	05	07	-09	-04	-03	-02	-06	1	1
35	03	-11	-03	-14	-14	00	-11	-12	34	1	1
36	14	-16	-03	00	06	-19	23	20	05	2	3
37	03	23	21	12	09	00	15	19	20	3	4
38	28	22	19	03	23	06	08	12	02	3	4

Beteckningar till bilaga 26

- 1 Kalkylerad förmögenhetsförändring
- 2 Förmögenhetsförändring
- 3 Index sparbeteende (föremätningen)
- 4 Förmögenhetsförändring 1970 (föremätningen)
- 5 Institutionellt sparande
- 6 Förmögenhetsförändring senaste kalendermånad
- 7 Pengar på banken 30 dagar före intervjudagen
- 8 Pengar på banken intervjudagen
- 9 Genomsnitt kvar av lönen
- 10 Summa rörliga utgifter
- 11 Summa fasta utgifter
- 12 Disponibla medel för perioden
- 13 Disponibla medel normalt
- 14 Räkning....
- 15 Index lätt eller svårt att få lönen att räcka till
- 16 Index attityd till förande av kassabok
- 17 Index attityd till planering totalt
- 18 Index förmåga att skjuta upp tillfredsställelse
- 19 Index attityd till sparande
- 20 Index impulsivitet totalt (föremätningen)
- 21 Frånvarofrekvens (föremätningen)
- 22 Trött, nere, hängig (föremätningen)
- 23 Attityd till sparande i föräldrehemmet (föremätningen)
- 24 Hur bra man håller reda på vad man gör med sina pengar
- 25 Hur nöjd man är med sin inkomst
- 26 Hur nöjd man är med sin levnadsstandard
- 27 Hur nöjd man är med sina besparingar
- 28 Räntor och amorteringar
- 29 Elräkning normalt
- 30 Matutgifter
- 31 Körkort
- 32 Telefonräkning
- 33 Telefonräkning normalt
- 34 Resor utanför bostadsorten
- 35 Senaste lön
- 36 Övriga inkomster
- 37 Framtidsperspektiv totalt
- 38 Bostadsförhållanden (föremätningen)

Samtliga variabler är mätta i eftermätningen när ej annat anges. Kolumnerna A och B i tabellhuvudet anger antalet samband som är större än 0,20 respektive större än 0,17.

BILAGA 27: STABILITETSSAMBAND FÖR SPARANDE "FÖRE/EFTER".

Variabler	1	2	3	4	5	6	7	8	9	A	B
10	-25	-27	-14	-01	-11	-15	21	16	-04	3	3
11	-10	23	-19	-05	-04	16	-14	-09	-08	1	2
12	-27	-11	-15	03	12	-12	-02	-04	15	1	1
13	-02	-32	-15	-07	-07	-22	07	02	35	3	3
14	-26	-03	-27	-05	-23	-11	-22	-23	-16	4	4
15	21	-16	40	11	18	-14	19	16	43	3	5
16	18	03	06	08	11	06	05	06	26	1	2
17	20	05	11	11	11	10	-02	00	18	1	2
18	34	-01	20	11	16	-04	20	21	31	5	6
19	39	11	44	26	29	09	18	21	38	6	7
20	04	32	25	10	18	15	-07	00	17	2	4
21	00	-14	-16	-10	-16	-07	-10	-14	-16	0	0
22	14	15	02	03	-15	06	09	11	07	0	0
23	04	13	12	04	-06	07	06	09	-02	0	0
24	19	17	24	11	11	15	06	09	31	2	4
25	03	-01	-26	-03	-10	02	-05	-04	-21	2	2
26	02	10	-08	10	-07	14	-17	-15	-28	1	2
27	09	-24	-49	-24	-08	-12	-11	-15	-27	3	4
28	-13	05	03	-03	-18	05	-22	-21	-16	2	3
29	-06	09	02	10	-06	-07	-06	-06	-01	1	1
30	-14	-01	-07	-25	-15	10	-19	-19	03	1	3
31	-18	08	11	-11	-07	-06	-11	-09	-06	1	1
32	-37	14	-12	-06	-04	06	05	07	-19	1	2
33	-24	-14	-24	-18	-17	-13	00	-02	-07	2	4
34	07	09	05	-07	16	03	27	29	-08	2	2
35	-15	-18	-03	-14	02	-24	-02	-04	18	1	3
36	-16	14	-03	00	13	16	-02	00	05	1	1
37	-01	14	21	01	12	14	00	00	22	2	2
38	28	22	19	03	23	06	08	12	02	3	4

Beteckningar till bilaga 27:

För variablerna 10-38 gäller samma beteckningar som för variablerna 10-38 i bilaga 26, med den skillnaden att föremåtningsvärden nu används för dessa variabler. För Variablerna 1-9 gäller samma beteckningar som i bilaga 26.

BILAGA 28: STABILITETSSAMBAND "FÖRE/EFTER" RESPEKTIVE "EFTER/EFTER" FÖR
HUR BRA MAN HÅLLER REDA PÅ VAD MAN GÖR MED SINA PENGAR

<u>Variabel</u>	<u>Före/efter</u>	<u>Efter/efter</u>
Grad av impulsköp	0,25	0,25 (F) ¹⁾
Hur nöjd man är med sin levnadsstandard	-0,12	-0,14
Frånvarofrekvens	-0,19	-0,09
Index lätt eller svårt att få lönen att räcka till	0,43	0,44
Index attityd till förändring av kassabok	0,47	0,38
Index attityd till planering totalt	0,39	0,33
Index attityd till sparande	0,46	0,48
Index arbetstrivsel	-0,09	-0,09 (F) ¹⁾
Index framtidsperspektiv 2	0,29	0,20
Hur nöjd man är med sina besparingar	-0,16	-0,24
Klädinköp	0,04	-0,13
Pengar på banken 30 dagar före inter- vjudagen	0,28	0,17
Pengar på banken intervjudagen	0,30	0,18
Genomsnitt kvar av lönen	0,27	0,23
Summa rörliga utgifter	-0,22	-0,15
Kalkylerad förmögenhetsförändring	0,32	0,09
Rökning, vin, sprit	0,08	-0,03
Taxi, bensin	-0,15	-0,22
Dans, konditori, bio, idrott	0,00	-0,08
Index planeringsbeteende	0,07	0,07
Index sparbeteende	0,24	0,24 (F) ¹⁾

¹⁾ Variabeln mättes endast i föremätningen.

BILAGA 29: SAMBAND MELLAN HUR BRA MAN HÅLLER REDA PÅ VAD MAN GÖR MED
SINA PENGAR OCH MÅLUPPFYLLELSEVARIABLENA "EFTER/EFTER"

	Hur bra man håller reda på sina pengar
Index lätt eller svårt att få lönen att räcka till	0,44
Hur nöjd man är med sin inkomst	-0,13
Hur nöjd man är med sin levnads- standard	-0,14
Hur nöjd man är med sina besparingar	-0,24

Referenser

- ABELSON, R.P. & TUKEY, J.W., 1959, Efficient Conversion of Nonmetric Information Into Metric Information. Proceedings of the Social Statistics Section. American Statistical Association, 226-230.
- ABELSON, R.P. & TUKEY, J.W., 1963, Efficient Utilization of Non-Numerical Information in Quantitative Analysis. General Theory and the Case of Simple Order. Annals of Mathematical Statistics 34, 1347-1369.
- ARNDT, J., 1972, Consumer Search Behavior. An Explanatory Study of Decision Processes Among Newly-Married Home-Buyers. Fondet for Markeds- och Distribusjonsforskning. Oslo.
- BACKELIN, T., 1970, Kapitalbildningen och finanspolitiken. Ingår i LUNDBERG, E. & BACKELIN, T. (red): Ekonomisk politik i förvandling. Stockholm.
- BAKER, B.O., HARDYCK, C.D. & PETRINOVICH, L.F., 1966, Weak Measurement Versus Strong Statistics: An Empirical Critique of S.S. Stevens' Proscriptions on Statistics. Educational and Psychological Measurement, 26, 291-309.
- BARRAT, E.S., 1965, Factor Analysis of Some Psychometric Measures of Impulsiveness and Anxiety. Psychological Reports, 16, 547-54.
- BERGER, R.M., GUILFORD, J.P. & CHRISTENSEN, P.R., 1957, A Factor-Analytic Study of Planning Abilities. Psychological Monographs, 71, no 6.
- BERGLUND, G., 1970, Kovariansanalys och kvasiexperiment. Pedagogiska rapporter, nr 11. Umeå Universitet.
- BLALOCK, H.M., 1964, Causal Inferences in Nonexperimental Research. Chapel Hill, North Carolina.
- BLALOCK, H.M. & BLALOCK, A.B., 1968, Methodology in Social Research. New York.
- BLUME, O., 1961, Zur Praxis von Bevölkerungsbefragungen über das Sparen. Die Sparkasse (Bonn), 78, 328-31.
- BOULDING, E., 1960, Orientation Toward Achievement or Security in Relation to Consumer Behavior. Human Relations, 13, 365-83.
- BOWERS, K.S., 1973, Situationism in Psychology: An Analysis and a Critique. Psychological Review, 80, 307-336.

- CAMPBELL, D.T., 1950, The Indirect Assessment of Social Attitudes. Psychological Bulletin, 47, 15-38.
- CAMPBELL, D.T. & STANLEY, J.C., 1963, Experimental and Quasi-Experimental Designs for Research on Teaching. Ingår i GAGE, N.L., (ed): Handbook of Research on Teaching. Chicago.
- CHURCHMAN, C.W., 1948, Theory of Experimental Inference. London.
- COCHRAN, W.G., 1957, Analysis of Covariance: Its Nature and Uses. Biometrics, 3, 261-81.
- COHEN, J., 1968, Multiple Regression as a General Data-Analytic System. Psychological Bulletin, 70, 426-43.
- CRONBACH, L.J., 1951, Coefficient Alpha and the Internal Structure of Tests. Psychometrika, 16, 297-334.
- CRONBACH, L.J. & FURBY, L., 1970, How We Should Measure "Change" - or Should We? Psychological Bulletin, 74, 68-80.
- DAVIS, H.L., 1970, Dimensions of Marital Roles in Consumer Decision Making. Journal of Marketing Research, 7, 168-177.
- DAVIS, H.L., 1971, Measurement of Husband-Wife Influence in Consumer Purchase Decisions. Journal of Marketing Research, 8, 305-312.
- DUESENBERY, J., 1949, Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior. Harvard University Press.
- DUNCAN, O.D., 1966, Path Analysis: Sociological Examples. American Journal of Sociology, 72, 1-16.
- EKLUND, G. & SEEGER, P., 1965, Masssignifikansanalys. Statistisk Tidskrift, 5, 355-65.
- ELASHOFF, J.D., 1969, Analysis of Covariance: A Delicate Instrument. American Educational Research Journal, 6, 338-41.
- ENGEL, J.F., KOLLAT, D.T. & BLACKWELL, R.D., 1968, Consumer Behavior. New York.
- EVANS, J.W. & SEEMAN, M., 1962, Alienation and Learning in a Hospital Setting. American Sociological Review, 27, 772-83.
- FRIEDMAN, M., 1957, A Theory of the Consumption Function. National Bureau of Economic Research.
- FERBER, R., 1954, The Role of Planning in Consumer Purchases of Durable Goods. American Economic Review, 44, 854-74.
- FERBER, R., 1955, On the Stability of Consumer Expectations. Review of Economics and Statistics, 37, 256-66.
- FERBER, R., 1962, Research on Household Behavior. American Economic Review, 52, 19-63.
- GOLDSMITH, R., 1955, A Study of Saving in the United States. Oxford.

- GORE, P.M. & ROTTER, J.B., 1963, A Personality Correlate of Social Action. Journal of Personality, 31, 58-64.
- GUTHRIE, H.W., 1963, An Empirical Evaluation of Theories of Saving. Review of Economics and Statistics, 45, 430-433.
- HAMBURGER, W., 1955, The Relation of Consumption to Wealth and the Wage Rate. Econometrica, 23, 1-17.
- HARRÉ, R. & SECORD, P.F., 1972, The Explanation of Social Behavior. Oxford.
- HAMILTON, R.F., 1965, Affluence and the Worker: The West German Case. American Journal of Sociology, 71, 114-52.
- HEIMBERG, L.K., 1963, The Measurement of Future Time Perspective. Doctoral Dissertation, Vanderbilt University. Ann Arbor.
- HEMPEL, D.J., 1974, Family Buying Decisions: A Cross-Cultural Perspective. Journal of Marketing Research, vol. XI, 295-302.
- HOWARD, J.A. & SHETH, J.N., 1969, The Theory of Buyer Behavior. New York.
- HULTCRANTZ, G., 1971, Prognos och ekonomisk verklighet. Ingår i LUNDBERG, E. (red): Svensk finanspolitik i teori och praktik. Stockholm.
- JOHANSSON, S., 1970, Om levnadsnivåundersökningen. Stockholm.
- JULANDER, C.-R. & ÖLANDER, F., 1970, Inverkan av konsumtionsmotiv och sparandemotiv på hushållens inkomster. EFI. Stockholm.
- KATONA, G., 1960, The Powerful Consumer. New York.
- KATONA, G., 1964, The Mass Consumption Society. New York.
- KATONA, G. & MÜLLER, E., 1953, Consumer Attitudes and Demand, 1950-1952. Institute of Social Research. Ann Arbor.
- KATONA, G. & MÜLLER, E., 1954, A Study of Purchase Decisions. Ingår i CLARK, L.H. (ed): Consumer Behavior: The Dynamics of Consumer Reactions.
- KATONA, G., STRUMPEL, B. & ZAHN, E., 1971, Aspirations and Affluence. New York.
- KLEIN, R.L., 1951, Estimating Patterns of Savings Behavior from Sample Survey Data. Econometrica, 19, 438-54.
- KUZNETS, S., 1946, National Product Since 1869. National Bureau of Economic Research.
- KUZNETS, S., 1952, Proportion of Capital Formation to National Product. American Economic Review, 42, 507-26.
- LYKKEN, D.T., 1968, Statistical Significance in Psychological Research. Psychological Bulletin, 70, 151-159.
- McKENNEL, A., 1970, Attitude Measurement: Use of Coefficient Alpha with Cluster of Factor Analysis. Sociology, 2, 227-48.
- McNEMAR, Q., 1955, Psychological Statistics. 2nd ed. New York.
- McQUITT, L.L., 1957, Elementary Linkage Analysis. Educational and Psychological Measurement, 17, 207-209.

- MILLER, G.A., GALANTER, E. & PRIBRAM, K.H., 1970, *Plans and the Structure of Behavior*. New York.
- MISCHEL, W., 1966, *Theory and Research on the Antecedents of Selfimposed Delay of Reward*. Ingår i MAHER, B.A., (ed): *Progress in Experimental Personality Research*. Vol 3. New York.
- MISCHEL, W., 1968, *Personality and Assessment*. New York.
- MISCHEL, W. & GILLIGAN, C., 1964, Delay of Gratification, Motivation and Responses to Temptation. Journal of Abnormal Social Psychology, 69, 411-417.
- MODIGLIANI, F. & ANDO, A., 1960, The "Permanent Income" and the "Life Cycle" Hypothesis of Saving Behavior: Comparisons and Tests. Ingår i FRIEND, I. & JONES, R., (eds): *Proceedings of the Conference on Consumption and Saving*. University of Pennsylvania, 2, 49-174.
- MODIGLIANI, F. & BRAMBERG, R.E., 1954, Utility Analysis and the Consumption Function: An Interpretation of Cross-section Data. Ingår i KURIHARA, K.K., (ed): *Post-Keynesian Economics*, 338-46, North-Holland.
- MORGAN, J.N., 1964, The Achievement Motive and Economic Behavior. Economic Development and Cultural Change, 12, 243-67.
- MORGAN, J.N., DAVID, N.H., COHEN, W.J. & BRAZER, H.E., 1962, *Income and Welfare in the United States*. New York.
- MORGAN, J.N., SIRAGELDIN, J.A. & BAERWALDT, N., 1966, *Productive Americans: A Study of how Individuals Contribute to Economic Progress*. Ann Arbor.
- MOWRER, O.H. & ULLMAN, A.D., 1945, Time as a Determinant in Integrative Learning. Psychological Review, 52, 61-90.
- MURRAY, E.J., 1964, *Motivation and Emotion*. Englewood Cliffs.
- NICOSIA, F.M., 1968, *Konsumentens beslutsprocesser*. Stockholm.
- NUNALLY, J.C., 1967, *Psychometric Theory*. New York.
- OVERALL, J.E., 1972, Multiple Covariance Analysis by the General Least Squares Regression Method. Behavioral Science, 17, 313-20.
- OVERALL, J.E. & SPIEGEL, D.K., 1969, Concerning Least Squares Analysis of Experimental Data. Psychological Bulletin, 72, 311-22.
- PEARL, R.B., 1968, *Methodology of Consumer Expenditures Surveys*. U.S. Bureau of the Census. Working paper no 27.
- ROMANUS, G., 1964, Hushållens inköpsplaner, maj 1964. *Statistiska meddelanden*, 5, nr 8.
- ROTTER, J.B., 1966, Generalized Expectancies of Internal Versus External Control of Reinforcement. Psychological Monographs, 80, (1).
- ROTTER, J.B., CHANCE, J.E. & PHARES, E.J., 1972, *Applications of a Social Learning Theory of Personality*. New York.
- SANDELL, R.G., 1969, *Att förstå konsumenten*. Stockholm.
- SCHERHORN, G. & FRICKE, D., 1961, Hängt die Spartätigkeit vom Einkommen ab? Blätter für Genossenschaftswesen (Bonn), 107, 277-83.

- SEEMAN, M., 1963, Alienation and Social Learning in a Reformatory
American Journal of Sociology, 69, 270-284.
- SEEMAN, M., 1966, Alienation, Membership, and Political Knowledge: A
Comparison Study. Public Opinion Quarterly, 30, 353-367.
- SINGER, J.L., WILENSKY, H. & McCRAVEN, V.G., 1956, Delaying Capacity,
Fantasy, and Planning Ability: A Factorial Study of Some Basic Ego
Functions. Journal of Consulting Psychology, 20, 375-383.
- SOLEM, P.E. & TRAELODAHL, A., 1970, Om internalitet och eksternalitet.
Oslo Universitet. Oslo.
- STEVENS, S.S., 1968, Measurement, Statistics, and the Schemapiric View.
Science, 161, 849-856.
- STRAUS, M.A., 1962, Deferred Gratification, Social Class, and the Achieve-
ment Syndrome. American Sociological Review, 27, 326-35.
- STRICKLAND, B.N., 1965, The Prediction of Social Action from a Dimension of
Internal-External Control. Journal of Social Psychology, 66, 353-58.
- STRÜMPER, B., NOVY, K. & SCHWARTZ, S., 1970, Consumer Attitudes and Outlays
in Germany and North America. Ingår i Jahrbuch für Sozialwissenschaft,
21.
- SUITS, D.B., 1963, The Determinants of Consumer Expenditures: A Review of
Present Knowledge. Ingår i SUITS, D.B. & OTHERS: Impact of Monetary
Policy. Englewood Cliffs.
- WALLBERG, U., 1963, Hushållens sparande år 1957. Del 1. Konjunkturinstit-
tutet. Stockholm.
- WALLBERG, U., 1966, Hushållens sparande år 1958. Konjunkturinstitutet.
Stockholm.
- WARD, S. & ROBERTSON, T.S., (Eds), 1973, Consumer Behavior: Theoretical
Sources. Englewood Cliffs.
- WELLS, W.D. & BEARD, A.B., 1973, Personality and Consumer Behavior. Ingår
i WARD, S. & ROBERTSON, T.S. (Eds): Consumer Behavior: Theoretical
Sources. Englewood Cliffs.
- WICKSTRÖM, B., 1965, Konsumentens märkesval. En studie av köparbeteendet
och dess utveckling. Göteborg.
- WINCH, R.F. & CAMPBELL, D.T., 1969, Proof? No. Evidence? Yes. The signi-
ficance of Tests of Significance. The American Sociologist, 4, 140-43.
- WINER, B.J., 1962, Statistical Principles in Experimental Design. New York.
- WÄRNERYD, K-E., 1967, Ekonomisk psykologi. Stockholm.
- ZWEIG, F., 1962, The Worker in an Affluent Society: Family Life and
Industry. New York.
- ÖLANDER, F., 1967, Ekonomisk psykologi - ett nytt forskningsfält för
psykologer. Nordisk psykologi, 19, 197-202.
- ÖLANDER, F., 1969, Sambandet mellan attityder och beteende - ett mång-
facetterat problem. Markedskommunikation, 6, 28-46.

ÖLANDER, F. & SEIPEL, C-M., 1970, Psychological Approaches to the Study of Saving. Urbana.

Statens Offentlige Utredningar nr 34, 1970, Svenska folkets inkomster. Stockholm

Statiska meddelanden, 1971, Hushållsbudgetundersökningen 1969, P 1971:9 Stockholm

Summary in English

Chapter 1. Behavioral science and the study of income use

In this thesis two qualitatively different aspects of consumers' use of their income are studied. The first one concerns saving and the second one deals with efficiency of income use.

These two areas are studied within a behavioral science frame of reference. It is rather unusual to study consumers' use of income using such theories and it is therefore appropriate to comment on how such studies can contribute to the solution of problems.

Problems only exist in relation to different kinds of goals within society and it is argued that consumers' income use is related to macro-economic goals, business goals, social goals and to the consumers' own goals.

Changes in income use can have adverse effects on the economic conditions within a country. One example of this is when consumers increase their savings in times of recession. There is both a need to predict consumers' use of their income and to explain it. Short term predictions of consumers' expenditures and savings are being done, but these predictions - mainly based on aggregated data - have seldom been very successful.

As for business goals it is evident that these are strongly affected by the way consumers choose to use their income and firms operating on the consumer markets need to know both who their own and their competitors consumers are and also why people buy their products or choose not to

do so. In this area many studies are being done using knowledge and theories from the behavioral sciences.

Descriptions of how consumers use their money also are of interest from social objectives. Descriptions of how different groups of consumers use their money give indications of the quality of consumption which can be used as indicators of the quality of life.

As regards consumers themselves it is assumed that there exist wide variations between different consumers' efficiency in using their income.

There therefore is a need to study consumers use of their income in order to explain variation in income use over time as well as between different consumers. In this study the choice has been made to concentrate upon savings behavior and efficiency of income use. With regard to saving it is important to predict both long and short term variations in saving and also to affect this behavior, as consumers' saving, in the foreseeable future, will be an important source for new investments. Consumers' saving also affects business cycles. The motive for studying efficiency of income use is that the author feels that it is at least as important for consumers to use their incomes in an efficient way as it is for business firms. In the latter case a tremendous amount of research has been done, whereas the former has been sorely neglected.

Chapter 2. Frame of reference

Two models of human behavior have comprised the frame of reference for this study. The first one assumes that behavior is the result of a decision process, and this decision process is integrated into the second one, the so called S-O-R-model.

The decision process can schematically be depicted as a number of steps. It is presupposed that the consumer has certain goals and that he perceives different alternatives (means) of reaching them. In the next step he evaluates the consequences of the different alternatives and he finally chooses

the one which he feels has the highest probability visavi the particular goals he wishes to achieve.

The efficiency of an alternative is defined by the probability that the alternative leads to attainment of the goals.

In order to choose efficient alternatives the individual has to know how efficient different alternatives are. Two general sources of information can give this knowledge. The first one is information from the environment; for instance from other people or from different kinds of media. The second one concerns information about the consequences which occur as regards his own behavior. By comparing the consequences of a chosen alternative with the goals, the individual gets feed-back from his own behavior. In this way the individual can learn from his own behavior how efficient different alternatives are. By comparing consequences with goals it is possible for the individual to increase the efficiency of his choice of alternatives over time. Feed-back is a means for the individual to make more and more efficient decisions over time and also plays an important role in behavior change.

The fact that most people have a multitude of goals which often are in conflict with each other, means that in order to evaluate the efficiency of a chosen alternative, the consequences must be considered for all of these goals. This is especially crucial as regards the conflict between short-term and long-term goals. For instance: evaluating a chosen alternative which is mainly oriented to the achievement of short-term goals, only comparing the consequences with these short-term goals may very well lead to inefficient behavior, because the possibility of achieving long-term goals may be strongly diminished. The conflict between short-term and long-term goals is of special importance and interest in the area of efficiency of income use.

The second part of the frame of reference consists of the S-O-R-model. S stands for stimulus, O for organism and R for respons or behavior.

Variables which can be used to describe the individuals environment are classified as stimulusvariables. In this study income and fixed expenditures (for example rent) are classified as S-variables as it is difficult for the individual to change these variables in the short run.

Goals, knowledge, attitudes and personality traits are examples of organism-variables. Variable expenditures and saving are examples of responsevariables. To explain behavior it is necessary to take into account both stimulus-variables and organismvariables.

When the decision process is placed within the framework of the S-O-R-model it means that the way an individual perceives different alternatives and the way he evaluates them is a function of S- and O-variables. This means that the decision process is a function of S- and O-variables.

In the realm of income it is quite clear that certain S-variables are of high importance. (Economists also tend to use income as the main explanatory variable.) If the individual has a very low income he really has no way of deciding how he should use his money and income becomes the main explanatory variable. How the individual perceives his environment can, however, be affected by feed-back. Feed-back can also change attitudes, goals, knowledge and possibly also personality. In this way feed-back can lead to behavior change. This briefly described general model of behavior constitutes the point of departure for the design of the empirical study.

Chapter 3. Objectives of the study

The aims of the empirical study are as follows:

1. As regards saving to compare different ways of measuring saving and to compare different kinds of explanatory variables, which might explain saving levels.
2. To study how feed-back affects the efficiency of income use.
3. To evaluate the methodology adopted in the empirical study.

The first of the above aims is achieved in a cross-sectional analysis. This means that the savings behavior of a sample of individuals is measured and that these measures of saving are related to a number of explanatory variables.

The second aim is achieved both in the cross-sectional study and by a field-experiment.

The reason for including the third aim is that the experimental design is new in this area and some evaluation therefore seems appropriate. The reason is also that field-experimentation and survey research have many possible sources of error, which need to be evaluated. The study therefore has the following general design:

	Measurement before	Experimental treatment	Measurement after
Experimental group:	yes	yes	yes
Control group:	yes		yes

The measurements taken "before" constitutes the cross-sectional part of the study; aim 1 and part of aim 2 are studied there. Part of aim 2 and the third aim are related to the experimental part of the design.

According to the model discussed in chapter 2, feed-back is a means for the individual to behave efficiently. In order to get feed-back from the use of his income the individual has to know how he has used his money during a certain timeperiod. Knowledge of how the income has been used makes it possible to compare the consequences of his income use with his goals, and makes it possible to see which of the expenditures that are not in accord with these goals. This means that it is expected that those who know how they use their income will also use it more efficiently than those who have a low level of knowledge. This also means that it can be expected that those who know what they do with their income also will be more satisfied with the use of their income (at a given income level at least) than those who do not know. A positiv and significant correlation between the knowledge and degree of satisfaction with the use of

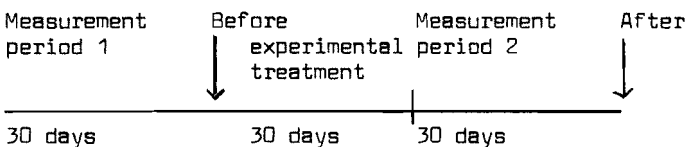
the income can therefore be expected. By correlating measures of knowledge of income use with measures of satisfaction with income use in the cross-sectional study it is possible to get an indication of the extent to which feed-back leads to efficient behavior.

Knowledge of how the income has been used can also be achieved by keeping books "logging" expenditures and savings, and therefore it can be expected that such behavior will be positively correlated with level of satisfaction. However, it is almost impossible to infer causality from cross-sectional data. In the experimental part of this study bookkeeping is used as an experimental treatment. The expectation is that the respondents in the experimental group will decrease their expenditures, increase their saving and also will become more satisfied with the use of their income.

The word expectation has been used instead of hypothesis. This is intentional and is due to the fact that this study is very exploratory.

Chapter 4. Description of the design and implementation of the study

Measures of income, expenditures and saving have to be related to a specific time period to be meaningful. In this study most of the questions regarding these variables were related to the 30-day period preceding the day of the interview. In the following figure the different sequences of the study are illustrated:



When the first interview was finished about half of the respondents were asked to keep records of their income, expenditures and savings for a period of thirty days and they were given four booklets to use. After the thirty day experimental period another thirty days elapsed. Thereafter all of the respondents were interviewed once more.

The sample was drawn from a population of young women living in the Stockholm area. Only women who had an income between 16 000 - 20 000 Sw. cr., who were fully employed at the time of the study, did not have a university degree and who were between 24 and 28 years old were included. They should also constitute a one-person household. The reason for such severe restrictions on the sample were due to the fact that the resources were limited. In this way many potentially important variables were kept constant in the study which means that the possibilities of generalizing the results are restricted.

The questionnaire that was used in the study consisted of two main parts. The first part mostly concerned attitude questions and in the second part questions were asked about income, savings and expenditures.

The non-response rate was rather high in the study, which also restricts the possibilities of generalizing the results.

Chapter 5. Variables used in the study

Detailed questions were put about the respondents' income, expenditures and savings. As regards saving eight different measures were used. Three of them measured saving for short periods and the rest of them either measured saving for rather long time periods (a year) or average saving per month.

The expenditure questions were split into two different categories: fixed expenditures and variable expenditures. Two summary variables were computed namely, the sum of the variable expenditures and the sum of the fixed expenditures. By deducting the fixed expenditures from income, disposable income was computed. It was expected that this variable would be positively correlated to saving.

Questions were also put as regards the respondents subjective knowledge of how the income was used, attitudes towards planning and bookkeeping, satisfaction with the income and standard of living. Also attitudes towards

saving and consumption were measured and some personality traits, for example future time perspective, degree of impulsiveness, delay of gratification and internal external control of reinforcements.

In the "after" interview all of the expenditures, income and savings questions were repeated. Also some of the organismvariables were measured in this interview.

Chapter 6. Results of the study of saving

The cross-sectional part of the study was analyzed by correlating the different saving variables with the rest of the variables in the study. A correlation equal to or higher than 0,15 was significantly different from zero at the 0,05 level. This significance level was used throughout the analysis to decide if a result was of interest or not.

Most of the saving variables correlated significantly with each other, although the short period saving variables had quite low correlations with each other and the rest of the savings variables. The savings variables that measured saving for long time periods or average saving not only correlated significantly with each other, but the absolute value of these correlations were also quite high.

As most of the correlations between the savings variables are significant the conclusion is that the different kinds of measures of saving functioned quite well in this study.

Many of the other variables in the study correlated significantly with the different savings variables. The results which are reported below pertains only to those variables that have significant correlations with at least two of the savings variables.

Stimulus- as well as organismvariables have significant correlations with the various savings variables. In most cases the organism variables are independent of the stimulusvariables. This means that factors in the indi-

viduals environment or in this case, income and disposable income as well as organismvariables are needed to explain variations in saving between different individuals.

As for the organismvariables two personality traits have demonstrated significant correlations with saving: future time perspective and impulsivity. This means that a long future time perspective and a low degree of impulsivity leads to high savings. A positive attitude towards saving also leads to high savings, which is also the case for positive attitudes towards bookkeeping and planning. Also those who said that they knew how they used their income saved more than those who said that they had a rather low knowledge. The results also show that those who saved were much more satisfied with their level of living, their income and their savings. This means that those who saved were more satisfied with the use of their income than those who did not save as much.

The conclusions which can be drawn is that both organism and stimulus or economic variables have to be taken into account when, for instance, forecasting consumer savings behavior. This suggests that predictions of savings behavior or attempts to affect savings behavior need to take into consideration not only changes in economic factors but also changes in different kinds of organismvariables. Another important result is that a large majority of the respondents felt that saving was a very important activity and it seemed to be more a lack of ability to save than a lack of interest in saving that explained variations in saving. Another result of interest is that methodologically rather simple measures are possible to use when studying savings behavior.

Chapter 7. Results as regards the efficiency of income use

As mentioned above, efficiency of income use was studied both in the cross-sectional study and in the experiment. The experimental part is the most important or valid test of the effects of feed-back on the efficiency of income use.

In the cross-section study the correlation between knowledge of how the income was used, and the satisfaction with income use was computed. A significant correlation between subjective knowledge of income use and the degree of satisfaction with income use was found which, if not confirming the theory of the effect of feed-back, at least does not refute the theory that feed-back is a necessary condition for efficient use of the income. However, disposable income also correlated significantly with income use satisfaction which, not surprisingly, means that the more disposable income an individual has, the more satisfied he is. It must also be noted, however, that degree of knowledge of income use was independent of all stimulusvariables used in this study.

The cross-sectional results therefore lend support to the theory that feed-back is an important aspect of efficient use of the income. The results of the experiment are, however, of a more mixed character. The experiment was analysed by using multiple regression and covariance analysis. The expected results did not occur. The respondents in the experimental group became significantly more dissatisfied with their income and level of living compared to the control group, which means that the effect is contrary to expectations. Very substantial and clearly significant behavioral changes occurred in the experimental group, however. These changes are not in the expected direction either. Those, in the experimental group, who spent too much money relative to their disposable income before the experimental treatment, decreased their variable expenditures significantly and this effect is in accord with expectations. On the other hand, those, in the experimental group, who before the experimental treatment had very low variable expenditures and who saved a lot, increased their expenditures substantially.

The explanation for the increase in variable expenditures and a decrease in saving among those who saved before the experimental treatment could be that the very high savers have a strong need to keep a tight control over their economy. One way to save and to have the economy in control, is to spend as little money as possible, and to keep down the variable expenditures. If they spend as little as possible the economy is in control and

they can save very much. On the other hand, when they get information and clear evidence of what they do with their money from book-keeping they can see that they can increase their expenditures considerably without losing control over their economy. This is one possible and very tentative explanation for the increases and only future research will show if it is correct or not.

That there was a decrease in the satisfaction also needs an explanation. Three different "explanations" will be given which all may have some truth in them. The change in behavior indicates that feed-back is an important aspect of efficient behavior. The majority of the respondents had probably never kept track of their expenditures in such a detailed way as in this experiment. Even if they felt that a change was necessary, they did not know if the new way of using the income was in fact more efficient than the earlier. Therefore the change may not have been as efficient as they had expected it to be. A second explanation is that the level of aspiration rose in the experimental group. A third explanation is that the respondents in the experimental group, from their diaries, could see how little they really got out of their income and in this way felt frustration and dissatisfaction with their economic situation. These explanations are - of course-rather ad hoc - and more research is needed to clarify this issue.

Bearing in mind that the results are not wholly in accord with the expectations, the conclusions are that it seems to be sensible to use a decision model of behavior with feed-back loops, to study human behavior and especially to study income use. As behavior changed it may also be concluded that book-keeping is a way to assist individuals who wish to alter or control their expenditures and savings patterns. Another conclusion is that it is not possible to assume that overt behavior always is in accord with people's goals. What people do is not always an indicator of what they want to do which is clearly shown by the behavioral changes in this experiment.

Chapter 8. Methodological evaluation of the study

The methodological evaluation employs the concept of error. Error is defined as the probability of drawing erroneous conclusions from the results of a study.

Four different kinds of errors will be discussed: instrument, stability, sampling and design. Instrument errors refers to the validity and reliability of the measurement instruments. Stability errors concern the stability of the results over time, sampling errors are due to sampling of people and variables and errors of design concerns how realistic the design of the study is.

The face validity seems to have been good in this study.

As for reliability the internal consistency of most of the indices used in the study to measure attitudes and personality traits etc have an internal consistency above 0,60 (coefficient alfa).

Several checks on stability were used. The first one used consisted in computing test-retest correlations (control group only). Most of the organism-variables had test-retest correlations exceeding 0,60. As for the economic variables the test-retest correlations were lower but significant in most cases. The economic variables were more unstable over time, than the organismvariables. A third stability check was done by taking those variables that correlated significantly with saving in the cross-section and computing the correlations between these variables and saving in the control group "after". Most of the correlations were significant in the control group "after", that is two months later, which shows that the results achieved in the cross-section were very stable over time.

This study was conducted in a natural environment, which means that errors of design should be rather low.

The conclusion is that even if there may have been several errors in the study, as in any empirical study, they were kept at a reasonably low level, which is encouraging for the prospect of future research in this area.

Chapter 9. Future research

As this study was limited to a small sample of respondents it would be interesting to see a replication of it using other groups of respondents and larger samples. It would be of farther interest to study how attitudes towards saving and the use of money are formed among children and which factors in the home situation are conducive to creating positive attitudes towards saving. Another area of interest would be to see how people react to information about the general economic outlook and as a first step study what people know about the economy as a whole, how they perceive changes in the business cycles and how they perceive inflation etc. A replication of the experiment would also be of interest using more measures of satisfaction with income use and also measures of aspiration levels, which were not included in this study. Studies of planning behavior which is another way consumers might attempt to use their income efficiently, would be of interest.

Finally this author would like to see studies of effects of feed-back processes in general areas of behavior, other than the use of the income. It is the belief of this author that the use of a teleological model of human behavior would generate research results which could increase the possibilities for individuals to achieve their own goals.

Sparande och effekter av ökad kunskap om inkomstens användning – En beteendevetenskaplig studie av individers inkomstanvändning av C-R JULANDER. Stockholm 1975.	46:75
Strategy Formulation – an intervention study of a complex group decision process av G ASPLUND. Stockholm 1975.	50:–
Decision Making in Contingencies. Perception and Action av P DOCHERTY & T STJERNBERG. Stockholm 1975.	51:–
The Project Selection Process in Developing Countries – A Study of the Public Investment Project Selection Process in Kenya, Zambia and Tanzania av L-E BIRGEGÅRD. Stockholm 1975.	45:–
Budgetsimulering – Innebörd, effektivitet och införande av P GAVATIN. Stockholm 1975.	51:–
Sätt pris på arbetsmiljön. En jämförelse mellan avgifter och kostnader för yrkesskador av E JONSSON. Stockholm 1975.	11:50
Hälsoekonomi – några artiklar om aktuella frågor av E JONSSON. Stockholm 1975. (Särtryck ur Landstingets Tidskrift, 1968: 2, 1968: 4, 1974: 4, 1974: 6, 1975: 2).	10:–
Information, förväntningar och aktiekurser. En studie av den svenska aktiemarknaden av L-F FORSGÅRDH & K HERTZEN. Stockholm 1975.	56:10
A Disequilibrium Model of the Swedish Financial Sector of J A LYBECK. Stockholm 1975.	61:20
Samhällskostnader för trafikolyckor, yrkesskador och sjukdomar orsakade av tobaksrökning. En studie över värdkostnader, produktionsbortfall och andra välfärdsförluster av E JONSSON. Stockholm 1975.	19:55
Chile 1970–73. The Political Economy of the Rise and Fall of the Unidad Popular av S de VYLDER. Stockholm 1974. Unga Filosofers Förlag.	17:–
Det multinationella företaget, nationalstaten och fackföreningarna av G HEDLUND & L OTTERBECK. Stockholm 1974. P A Norstedt & Söner.	44:20
Produkt – Investering – Finansiering. Ett bidrag till en teori för företaget som ett produktcentrerat finansiellt system. Tabelldel till Produkt – Investering – Finansiering av D AHLMARK. Stockholm 1974. Stencil.	60:–
Järnväg i Frykdalen av H SWAHN. Stockholm 1974. Stencil.	34:–
Osäkerhetsfaktorer i företaget och i dess miljö – en taxonomisk studie av G ASPLUND. Stockholm 1974.	45:–
Industrial Location Patterns – A multidimensional analysis of relationships between firms and regions av R BACK, H DALBORG & L OTTERBECK. Stockholm 1974. Stencil.	40:–
Skatteeffekter av förändrad taxenivå för kollektivtrafik – En kvantifiering av effekterna på statens, landstingets och primärkommunernas skatteinkomster av förändringar i taxenivån för Storstockholms Lokaltrafik av R LIND. Stockholm 1974. Stencil.	25:50
Energipolitik och energianvändning av L BERGMAN & C BERGSTRÖM. Stockholm 1974. Stencil.	17:85
Periodiska betalningsvariationer. En studie i företagsekonomisk tidsserieanalys av C HÄGG. Stockholm 1974.	34:–
Beskattning av hushållens sparandeformer av S BLOMQUIST. Stockholm 1974. Stencil.	30:–
Samrådssystemet. En klinisk undersökning i ett växande företag av C BERG. Stockholm 1974.	40:–
Erfarenheter av trafikinformation via massmedia – Trafikanterers problem före, under och efter högertrafikomläggningen som objekt för informationsarbete av S THORSLUND. Stockholm 1974. Stencil.	17:–
Budgetary planning – A Summary of two Previous Books av J BERGSTRAND. Stockholm 1974. EFI/Sveriges Mekanförbund.	10:–
Företagsorganisation i byggnadsbranschen av S-E SJÖSTRAND. Stockholm 1974.	15:30
Budgetuppställande II – Bedömning av budgetsamband av J BERGSTRAND. Stockholm 1974. EFI/Sveriges Mekanförbund.	30:–
Budgetuppföljning – Analys av budgetutfall av Å MAGNUSSON. Stockholm 1974. EFI/Sveriges Mekanförbund.	45:–
Distributed Lags av H PAULANDER. Stockholm 1974. Stencil.	17:85

* En förteckning över institutets samtliga skrifter, inkl. Studier i ekonomisk psykologi, kan erhållas från EFI.

FÖRTECKNING ÖVER EFI: s PUBLIKATIONER (forts.)

Cirkapris kr.
exkl. moms

Bilsektionen – Rapport från ett försök med chefslösa grupper i ett försäkringsbolag. 2: a uppl. Stockholm 1974. Stencil.	17:85
Research and Development–Organization and Location av H DALBORG. Stockholm 1974.	30:60
Produktutveckling och marknadsföring. En undersökning av produktutvecklingsprocesser i svenska företag av J VALDELIN. Stockholm 1974.	35:70
Transportgeografiska studier i svensk utrikeshandel av G NORSTRÖM. Stockholm 1973.	55:25
Lansering och spridning av nya produkter på byggmarknaden av K-O HAMMARKVIST. Stockholm 1973. EFI/Industrins Byggmaterialgrupp. Stencil.	25:50
Företagsorganisation – en taxonomisk ansats av S-E SJÖSTRAND. Stockholm 1973.	51:–
Selektiv ekonomisk politik av A WIBBLE. Stockholm 1973. Stencil.	34:–
Styrande och ledande verksamhet i Västeuropa – en ekonomisk-geografisk studie av L AHNSTRÖM. Stockholm 1973. EFI/Almqvist & Wiksell.	51:–
Internal Transfer Negotiations–Eight Experiments av G ARVIDSSON. Stockholm 1973.	34:–
Forskningsprogrammet Lokalisering och ekonomisk strukturutveckling – en översikt av R BACK, H DALBORG & L OTTERBECK. Stockholm 1973.	5:10
Beslutskoordinering av R BACK. Stockholm 1973.	25:50
Utveckling av ekonomiska rapporter – En empirisk studie med tonvikt på mottagaråsikter och utvecklingsförlopp i företag med datorbaserad redovisning av L ÖSTMAN. Stockholm 1973.	38:25
Budgetuppställande – Metoder, praktikfall och beskrivningsmodeller av J BERGSTRAND. Stockholm 1973. EFI/Sveriges Mekanförbund.	35:–
Location and Strategic Planning – Towards a Contingency Theory of Industrial Location av L OTTERBECK. Stockholm 1973.	22:10
Medietrovärdighet och informationsanvändning – ett experiment rörande informationsfunktionens betydelse för trovärdighetseffekter av D LUNDBERG. Stockholm 1973. Stencil.	20:–
Den kommunala sektorns utgifts- och inkomstutveckling 1973–1977 – några modellframskrivningar av E JONSSON. Stockholm 1973. (Särtryck ur SOU 1973: 21).	10:–
Kommunens finanser – fem artiklar med några resultat och slutsatser av E JONSSON. Stockholm 1973. (Särtryck ur Kommunal Tidskrift, 1972, nr 15, 16, 17, 18 och 20).	10:–
Kommunal ekonomi – några artiklar om aktuella frågor av E JONSSON. Stockholm 1973. (Särtryck ur Landstingets Tidskrift, 1972:9, 1972:13/14, 1973:1 samt Kommunal Tidskrift, 1972/20).	10:–
Budgetering och planering i USA – en reserapport av P GAVATIN, Å MAGNUSSON & L SAMUELSON. Stockholm 1973. EFI/Sveriges Mekanförbund.	40:–
Effektiv budgetering – en analys av beslut om budgeteringens utformning av L SAMUELSON. Stockholm 1973. EFI/Sveriges Mekanförbund.	45:–
Budgetering – studier i några företag av Å MAGNUSSON & L SAMUELSON. Stockholm 1972. EFI/Sveriges Mekanförbund.	15:–
Budgeteringspraxis. Stockholm 1972. EFI/Sveriges Mekanförbund.	25:–
En höjd isbrytarberedskap i norrländska farvatten. Företagsekonomi och regionalpolitik av I RYDÉN. Stockholm 1972. Norrlandsfonden/EFI.	–
Bargaining Theory av I STÅHL. Stockholm 1972.	50:–
Människor, företag och regioner av F KRISTENSSON. Andra upplagan. Stockholm 1972, 1967. EFI/Almqvist & Wiksell.	23:80
Kommunala kostnadsstudier – en redogörelse för statistiska uppskattningar av långsiktiga kostnadsfunktioner inom kommunal äldreomsorg och undervisning av S TJERNSTRÖM. Stockholm 1972. Stencil.	30:–
Effekter av 1970 års investeringsavgift – en empirisk studie av L BERTMAR. Stockholm 1972. Stencil.	30:–
Behandlingen av anslagsöverskridanden i offentlig förvaltning – deskriptiva studier av regler och praxis av S HEDBERG. Stockholm 1972. Stencil.	38:25
Studies in mathematical theory of decentralized resource-allocation av L P JENNERGREN. Stockholm 1972. Stencil.	25:50
Kortsiktig likviditetsplanering – utveckling av beskrivningsmodeller av J ELMGREN-WARBERG. Stockholm 1972. Stencil.	34:–
Utlandstransaktionerna och konjunkturen – svenska erfarenheter under Bretton Woods-perioden av B LINDSTRÖM. Stockholm 1972. Stencil.	25:–
Beslutsfattande – teori och praktik av G AHLBERG. Stockholm 1972. Stencil.	21:25

FÖRTECKNING ÖVER EFI: s PUBLIKATIONER (forts.)

Cirkapris kr.
exkl. moms

Studier i lokalisering – regional strukturanalys av B THORNGREN. Stockholm 1972.	33:–
Supplement till Massmedia och företagen av B FJÆSTAD. Stockholm 1973.	8:50
Massmedia och företagen av B FJÆSTAD & K NOWAK. Stockholm 1972. EFI/Studieförbundet Näringsliv och Samhälle.	29:35
The psychological study of mass communication effects: on the validity of laboratory experiments and an attempt to improve ecological validity av K NOWAK. Stockholm 1972. Stencil.	46:75
Budgetautomatik. En studie över den kommunala sektorns automatiska verkningar under perioden 1953–1965 av E JONSSON. Stockholm 1972. Stencil.	20:–
Kommunens finanser. Del I. En studie över årliga utgifts- och inkomstförändringar under perioden 1953–1965. Tabeller till del I. Del II. Modeller över budgetförloppet av E JONSSON. Stockholm 1972.	95:–
The Management of Contingencies av P DOCHERTY. Stockholm 1972.	46:75
Två modeller över budgetförloppet i kommunen av E JONSSON. Stockholm 1971.	30:–
Internpriser. Styrning – motivation – resultatbedömning av G ARVIDSSON. Stockholm 1971. EFI/Sveriges Mekanförbund.	65:–
Internprissättning av L LARSSON, L SUNDQUIST & G ARVIDSSON. Stockholm 1971. Stencil.	17:–
Valutaproblem och valutapositioner i exportföretag och importföretag av C UGGLA. Stockholm 1971.	40:–
Beslutstabeller – 1. Beskrivning av regelsamband av S PERSSON. Lund 1971. Studentlitteratur/EFI.	45:75
Förhandlingar av L GUSTAFSSON. Stockholm 1971. EFI/Prisma/SCF.	17:50
Investeringar i skog – en lönsamhetsanalys av G VON ESSEN. Stockholm 1971.	30:–
Massmediaforskning enligt användningsmodellen av D LUNDBERG & O HULTÉN. Stockholm 1971. Stencil.	9:–
Japan – ekonomi och politik. Under redaktion av A ABRAHAMSON, P GORPE & B NYGREN. Stockholm 1971. EFI/HHS/IFL.	18:70
Kortsiktiga effekter av trafikinformation. En studie av förekomsten och effekten av information via massmedia i samband med högertrafikomläggningen 1967 av J BJÖRKMAN. Stockholm 1971.	40:–
The Congruity Principle and the Effect of Relation Strength av B STOLT. Stockholm 1971. Stencil.	15:–
Svensk finanspolitik i teori och praktik av E LUNDBERG m fl. Stockholm 1971. EFI/Aldus/Bonniers.	50:–
Prissättning av gatuutrymme av J O JANSSON. Stockholm 1971.	30:–
Människor och företag i kommunikationssamhället. Några bidrag till debatten om medinflytande, konsumentfrågor och företagsbeslut. Under redaktion av L-G MATTSSON. Stockholm 1971. EFI/Prisma/SCF.	16:50
Förteckning över trebetygsuppsatser i företagsekonomi 1965–1970. Stockholm 1971. Stencil.	5:–
Lokalisering och ekonomisk strukturutveckling av R BACK, H DALBORG & L OTTERBECK. Stockholm 1970.	40:–
Gemensamt beslutsfattande genom förhandlingar av L GUSTAFSSON. Stockholm 1970. Stencil.	20:–
Assessment and Evaluation of Subjective Probability Distributions av C-A S STAËL VON HOLSTEIN. Stockholm 1970.	31:50
Linjär programmering vid företagsstyrning av V LAINE. Stockholm 1970. EFI/Prisma/SCF.	30:–
Traditionella kalkylmetoder och linjär programmering av G AHLBERG & S-I SUNDQVIST. Stockholm 1970. EFI/Prisma/SCF.	35:–
Budgetering – en litteraturoversikt av J BERGSTRAND, P GAVATIN, Å MAGNUSSON & L SAMUELSON. Stockholm 1970. EFI/Sveriges Mekanförbund.	60:–
Beslutsfattande med datorsimulering av S-I SUNDQVIST & J-E ÖSTERLUND. Stockholm 1970. Stencil.	25:–
Retail Pricing av H NYSTRÖM. Stockholm 1970.	45:–
Seminarieuppsatser i ekonomisk psykologi 1965–1970. Stockholm 1970. Stencil.	10:–
Psychological Approaches to the Study of Saving av F ÖLANDER & C-M SEIPEL. Urbana III. 1970. EFI/University of Illinois. Bureau of Economic and Business Research. Urbana III.	17:50

FÖRTECKNING ÖVER EFI: s PUBLIKATIONER (forts.)

Cirka pris kr.
exkl. moms

Konkurrens med presenter och tjänster av C-M SEIPEL. Stockholm 1970. Stencil.	20:--
Inducing Resistance to Persuasion: Generality and Specificity in the Effects of Defense-by-Refutation av K NOWAK. Stockholm 1970. Stencil.	5:--
Situational Factors in Choice Behavior--four Research Papers av R G SANDELL. Stockholm 1970. Stencil.	15:--
Premiums--Forgotten by Theory av C-M SEIPEL. Stockholm 1970. Stencil.	9:--
Reklam och uppmärksamhet -- Några artiklar och uppsatser av K-E WÄRNERYD, B CARLMAN, J CARLZON, U CASSEL, K NOWAK & S THORSLUND. Stockholm 1970. Stencil.	16:--
Konsumenters beteende i smakprovningar av blindtest-typ jämfört med verbalt uttalade märkespreferenser av F ÖLANDER, E HJELMSTRÖM, J J LILLIESKÖLD & A PERSSON. Stockholm 1970. Stencil.	9:--
Mål- och målformuleringsproblem i en organisation av S MELESKO. Stockholm 1970. Stencil.	25:--
Sammansatta planeringsprocesser av J ODHNOFF & C-G OLOFSSON. Stockholm 1970. Stencil.	15:--
Ekonomisk politik i förvandling. Några bidrag till debatten kring samhällsekonomiska problem. Under redaktion av E LUNDBERG & T BACKELIN. Stockholm 1970. EFI/PA Norstedt & Söner.	26:--

