

Life tracking och studievanor

JOHAN BÄCKMAN
och TOBIAS ROSMAN



**KTH Datavetenskap
och kommunikation**

Life tracking och studievanor

J O H A N B Ä C K M A N
o c h T O B I A S R O S M A N

DM129X, Examensarbete i medieteknik om 15 högskolepoäng
vid Programmet för medieteknik 300 högskolepoäng
Kungliga Tekniska Högskolan år 2013
Handledare på CSC var Björn Hedin
Examinator var Daniel Pargman

URL: [www.csc.kth.se/utbildning/kandidatexjobb/medieteknik/2013/
backman_johan_OCH_rosman_tobias_K13006.pdf](http://www.csc.kth.se/utbildning/kandidatexjobb/medieteknik/2013/backman_johan_OCH_rosman_tobias_K13006.pdf)

Kungliga tekniska högskolan
Skolan för datavetenskap och kommunikation

KTH CSC
100 44 Stockholm

URL: www.kth.se/csc

LIFETRACKING OCH STUDIEVANOR

SAMMANFATTNING

Detta examensarbete undersöker hur studenter kan förbättra sina studievanor med hjälp av lifetracking via mobila applikationer. Lifetracking-applikationen som nyttjas i denna undersökning heter Lift¹. Det visar sig att det är en fördel om motivationen till förändring kommer från personen själv och att denne har ett intresse och nyfikenhet för nya tekniker. Då ökar chansen att Lift fungerar som hjälpmedel. Om en student väljer att använda sig av Lift bör denne välja vanor som har ett högt värde för personen och som går att upprepa under en längre period för att ha större chans till förändring.

LIFETRACKING AND STUDY HABITS

ABSTRACT

This bachelor's thesis investigates how students can improve their habits of studying by way of lifetracking in mobile applications. The lifetracking application being used in this study goes by the name of Lift. To maximize its potential for success it is beneficial if the motivation to change comes from the student in question, if the student has an interest for testing new technology and if the student is curious and willing to try out unknown techniques. If one intends to use Lift in its studies one should choose habits which hold value and which are repeatable for a longer period of time. This will contribute to a greater chance of success.

¹ Lift's hemsida: <http://lift.do>

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

1. Inledning	1
1.1 Bakgrund.....	1
1.2 Syfte.....	1
1.3 Problemformulering.....	1
1.4 Avgränsning	2
2. Teori.....	3
2.1 Centrala begrepp.....	3
2.1.1 Studievana.....	3
2.1.2 Prokrastinering.....	3
2.1.3 Lifetracking.....	3
2.2 Beskrivning av iPhone-applikationen Lift.....	4
2.3 Centrala teorier.....	6
2.3.1 Foggs Behavior Model.....	6
2.3.2 Temporal Motivational Theory	7
2.4 Övriga relevanta teorier	8
2.4.1 Hawthorne-effekten.....	8
2.4.2 Novelty-effekten	8
3. Metod	9
3.1 Förstudie.....	9
3.1.1 Enkät till "Study"-deltagare.....	9
3.1.2 Enkät till inledande testgrupp	9
3.2 Huvudstudie.....	9
3.2.1 Primär testgrupp	9
3.2.2 Enkät till den primära testgruppen	11
3.2.3 Fokusgrupp med deltagare från den primära testgruppen.....	11
3.2.4 Uppföljning.....	11
4. Resultat	12
4.1 Resultat av enkät	12
4.2 Resultat från fokusgruppen	17
4.2.1 Vilka kurser lämpar sig Lift bättre för?	17
4.2.2 Vilka personer är det Lift fungerar respektive inte fungerar för?	18
4.2.3 Vilka vanor fungerar bättre än andra?	19
4.2.4 Vad har den sociala delen av Lift haft för inverkan?	19
4.2.5 Vad motiverade till att använda Lift?.....	20
4.3 Resultat från uppföljningen.....	20
5. Diskussion och analys	21
5.1 Personlighetsdrag gentemot resultat	21
5.2 Tre kategorier testdeltagare	21

5.3	Möjlighet, motivation och triggers	21
5.4	Idé kring vilken kategori studenter Lift fungerar för.....	22
5.5	Betydelsen av de sociala funktionerna	23
5.6	Betydelsen av vilken kurs man applicerar Lift på	24
5.7	Förslag på studieanpassade Lift-funktioner	24
5.8	Vikten av en vanas värde.....	25
5.9	Lift-funktioner gentemot resultat	25
5.10	Metodkritik	25
5.10.1	Testgruppen & enkäten.....	25
5.10.2	Testperiodens tidsupplägg	26
5.10.3	Novelty- och Hawthorne-effekten	26
6.	Slutsats.....	27
7.	Framtida forskning.....	27
8.	Litteraturlista.....	28
8.1	Artiklar	28
8.2	Webbsidor	28
9.	Appendix	29
9.1	Enkäter	29
9.1.1	Enkät till primär testgrupp	29
9.1.2	Enkät till inledande testgrupp	30
9.1.3	Enkät till "Study"-deltagare.....	32
9.2	Diskussionsfrågor till fokusgruppen.....	33

1. INLEDNING

I detta kapitel finner du bakgrunden till denna studie, varför ämnet är intressant, vilka frågor vi undersöker samt studiens avgränsningar.

1.1 BAKGRUND

Ett känt scenario för många studenter är prokrastinering av studier upp till sista veckan inför deadline (Ariely & Wertenbroch, 2002). Tidigare forskning visar också att 80 - 95% av universitetsstudenter prokrastinerar (Ellis & Knaus, 1977; Hedin, 2012). Denna bristande disciplin hindrar en konsekvent studieprocess vilket leder till ökad stress och sänkt välmående. Dessutom sjunker kvalitén på studierna och därmed resultaten (Ferrari et al. 1995). Studenter är alltså i behov av beteendeförbättring.

Lifetracking är en metod där man loggar sitt beteende i syfte att bli mer medveten om sina beteenden. När man sedan ser statistik över hur man betar sig kan man bli motiverad till beteendeförbättring (Ishizuka, 1988). En lifetracking-applikation vid namn Lift, utvecklad till iPhone, gör det möjligt för användare att enkelt logga beteenden, som önskas bli till vanor. Applikationen har inspirerat tusentals användare till att lägga till, ändra eller bli av med vanor (Lift, 2013).

Detta arbete ämnar undersöka hur denna digitala form av lifetracking kan hjälpa studenter att förbättra sina studievanor. Om en student lyckas förändra sitt beteende och få in nya studievanor kommer det att minska studentens prokrastineringsproblem (Solomon & Rothblum, 1984). Detta eftersom vanor handlar om att vid upprepade tillfällen ta sig an en uppgift, exempelvis studera, utan vidare ansträngning eller eftertanke, vilket kan tolkas som motsatsen till att prokrastinera.

1.2 SYFTE

Forskning har under lång tid undersökt prokrastinering som fenomen (Solomon & Rothblum, 1984; Potts, 1987; Ferrari et al. 1995; Steel, 2007) samt diverse metoder för att åtgärda problemet (Ellis & Knaus, 1977; Fogg, 2009), men att försöka åtgärda problemet genom betéende-terapi i form av mobilapplikationer är ännu outforskat. Därför är det ur en medieteknisk synvinkel intressant att undersöka hur Lift, som är en sådan applikation, kan förbättra studenters studievanor. Vi tror också att ämnet och resultatet är intressant för lärare, högskolestudenter och övriga studerande eftersom det kan ge insikt i hur lifetracking kan användas för att förbättra studenters studievanor.

1.3 PROBLEMFORMULERING

För att studiens syfte ska uppfyllas har följande frågeställning formulerats:

Hur kan lifetracking (i form av iPhone-applikationen Lift) användas för att förbättra studievanor hos högskolestudenter?

För att kunna svara på vår frågeställning behöver vi först svara på följande underfrågor:

1. Hur använder studenter Lift till att förbättra studievanor idag?
2. På vilka sätt lämpar sig Lift att användas för förbättring av studievanor?
3. Vad skiljer de studenter för vilka Lift fungerar åt från de studenter för vilka det inte fungerar?
4. Hur kan Lift utvecklas till att bättre passa studier?

1.4 AVGRÄNSNING

Vi har valt att avgränsa undersökningen till att enbart behandla studenter på högskolenivå. Detta eftersom vi upplever att behovet av undersökningar som berör ämnena prokrastinering och studiemotivation finns på Kungliga Tekniska Högskolan (KTH). Exempelvis har två av de programintegrerade kurserna på KTH behandlat temat prokrastinering de senaste två åren. Då deltagarna består av högskolestudenter kan rekryterandet av deltagare till undersökningen dessutom effektiviseras eftersom vi själva är högskolestudenter. Eftersom arbetet är tidsbegränsat är detta av betydelse då det kan vara tidskrävande att finna deltagare utanför KTH som vill och kan ställa upp samt att få tider till exempelvis fokusgrupper att passa för en spridd grupp deltagare.

Arbetet är ingen undersökning eller diskussion av vad prokrastinering innebär, hur det definieras eller var gränsen till prokrastinering går. Vi har trots detta valt att förklara begreppet prokrastinering mer ingående (se avsnitt 2.1.2), eftersom prokrastinering är en del av problemet vi undersöker att lösa genom förbättrade studievänor.

Undersökningen avgränsas till enbart iPhone-användare då Lift i nuläget endast finns tillgänglig på iPhone. Vi har valt att använda oss av Lift som lifetracking-applikation på grund av dess flexibilitet då användaren själv kan definiera vad som ska loggas. Därför kan vi i applikationen själva definiera vanor som är anpassade till studier. Andra lifetracking-applikationer vi fann var redan nischade till att behandla enbart ett område, exempelvis träning.

2. TEORI

I detta kapitel tas de viktigaste och mest återkommande begreppen i denna studie upp och teorier som ligger till grund för denna studie förklaras.

2.1 CENTRALA BEGREPP

Begreppen studievana, prokrastinering och lifetracking är centrala i denna studie. Därför definierar vi dessa och förklarar dem mer ingående i detta avsnitt.

2.1.1 STUDIEVANA

Enligt Nationalencyklopedin (NE, 2013) är ordet vana definierat som:

“Sätt att bete sig eller förhålla sig (i viss situation) som har kommit att läras in (av ngn) genom ständig upprepning och som i likn. situation naturligen kommer att användas utan särsk. ansträngning el. eftertanke.”

Alltså ett beteende som genom repetition blir automatiserat och kan utföras utan särskild ansträngning eller eftertanke. Med studievana menar vi en studierelaterad vana.

2.1.2 PROKRASTINERING

Många har skapat olika definitioner av prokrastinering då det inte finns någon definition som anses allmängiltig (Steel, 2007; Ferrari et al. , 1995; Owens et al. , 2008). En sammanslagning av tidigare definitioner av prokrastinering utgör vår egen definition av ordet. I detta arbete är prokrastinering valet att medvetet skjuta upp påbörjandet eller avslutandet av en uppgift eller ett val, mot bättre vetande.

Prokrastinering kan få en negativ effekt på människan i form av depression, ångest och skuld (Burka & Yuen, 1983). Det bör dock nämnas att prokrastinering inte alltid behöver tolkas som negativt. Ibland kan det vara gynnsamt att skjuta upp vissa saker då man har mycket att göra och prokrastinering blir istället en fråga om prioriteringar. I detta arbete väljer vi dock att se negativt på prokrastinering, som ett problem att lösa (Steel, 2007).

2.1.3 LIFETRACKING

Lifetracking är en metod där man loggar sina vanor och får grafiskt visualiserad statistik, för att öka medvetandet kring sitt beteende, vilket kan motivera till beteendeförbättring.

Metoden uppfanns av psykiatrikern Yukio Ishizuka och var ett försök att behandla personlighetsproblem som vredesutbrott, ångest, depression och fysiska symptom. I sina studier prövade han metoden på patienter och deras livspartners i syfte att föra de närmre varandra. De fick 41 parametrar att utvärdera sig själva med dagligen, via internet, för att senare få ta del av statistiken i grafisk form. Ishizukas metod visade sig vara mycket effektiv, nästan hälften av de 1170 patienterna de senaste 20 åren hade upplevt en tydlig förbättring. (Ishizuka, 1988)

Sedan dess har Lifetracking växt i olika former. Det används inte alltid mellan tre personer (paret och Ishizuka) som i Ishizukas fall, utan förekommer också t.ex. i form av självhjälps-applikationer som ska lära en person ett nytt beteende. Ett sådant exempel är iPhone-applikationen Lift.

2.2 BESKRIVNING AV IPHONE-APPLIKATIONEN LIFT

Lift är designad för att hjälpa användare att lägga till nya vanor genom lifetracking. Med hjälp av social interaktion, statistisk visualisering och streaks² uppmuntrar Lift användaren att utföra sin uppgift tills den blivit en etablerad vana. Vänner och andra användare av samma vana kan se din utveckling och välja att ge dig props³ eller kommentera dina framsteg.

Bild 1, 2 och 3 nedan består av skärmdumpar från applikationen med förklarande beskrivningar.

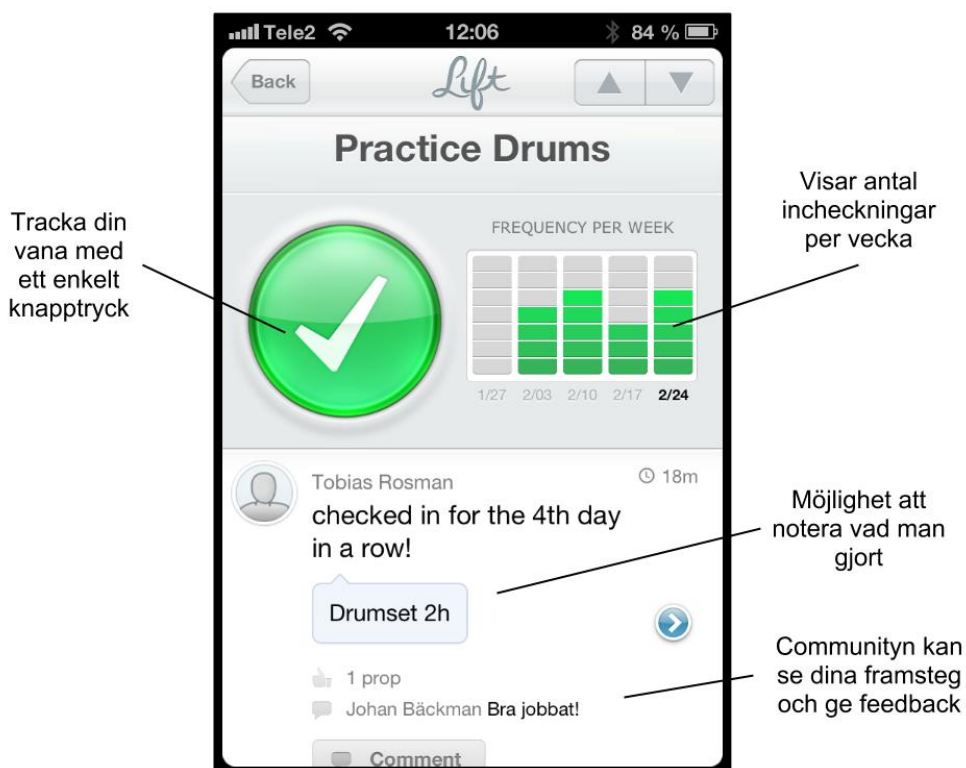


Bild 1. Skärmdump av Lift. En användares vana "Practice Drums", dess statistik och en överblick av det sociala i applikationen.

² En streak uppfylls då man som användare utför en vana flera dagar i sträck.

³ Ett sätt för andra användare att markera att de noterat ditt goda beteende och vill uppmuntra dig att fortsätta.

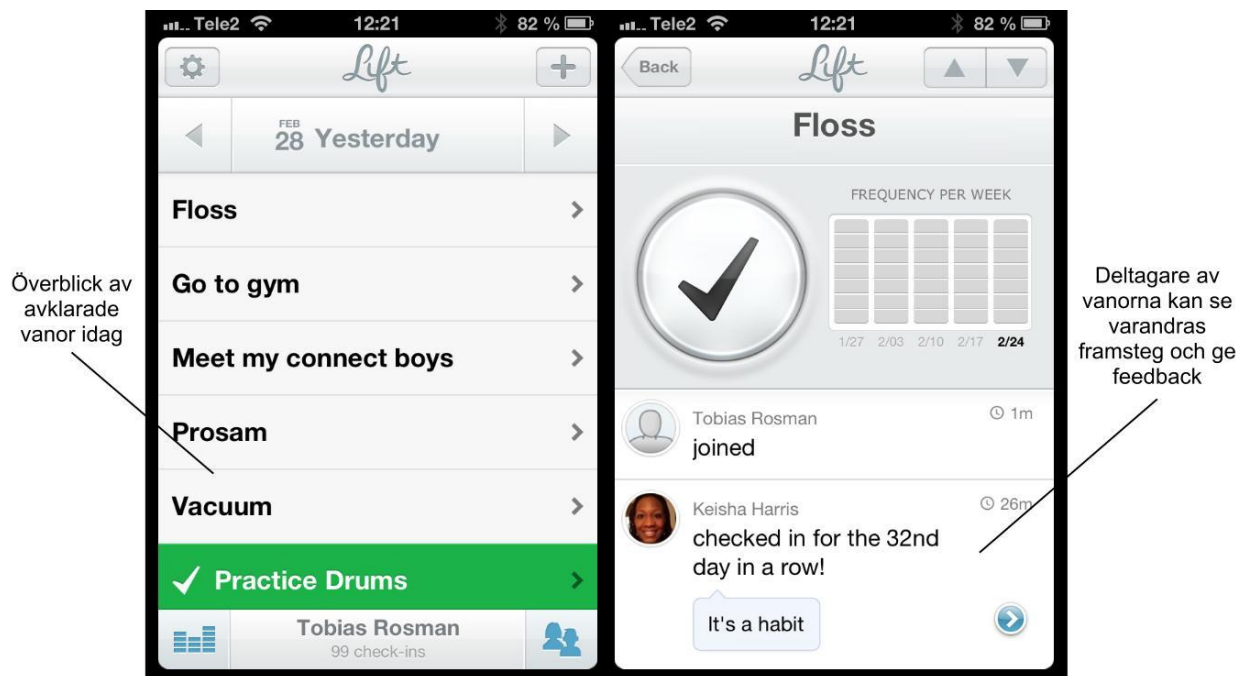


Bild 2. Skärmdump av Lift. Till vänster är listan med användares vanor, till höger gränssnittet när en vana ska checkas av.

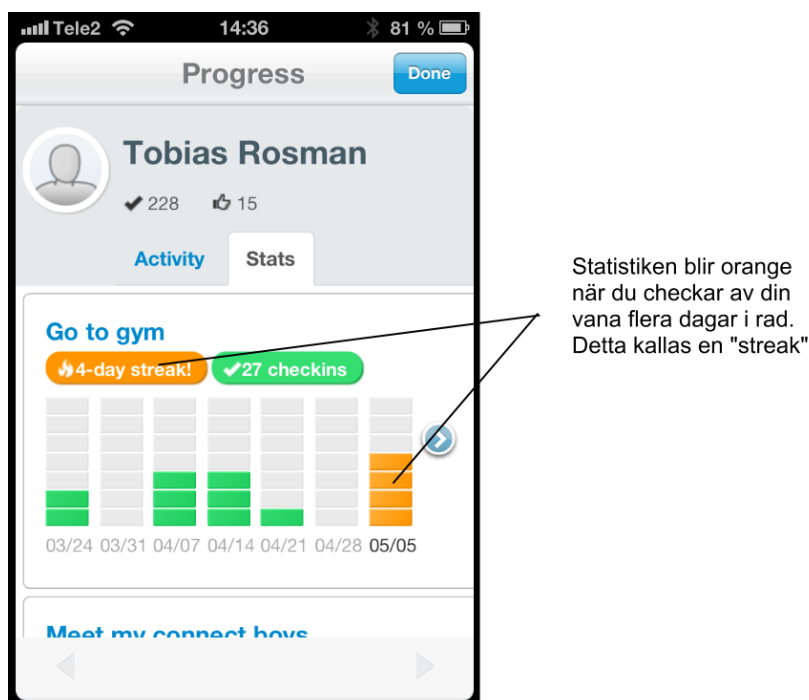


Bild 3. Skärmdump av Lifts statistik-sida. I detta fall har användaren en fyra dagars streak på vanan "Go to gym".

Lift som testapplikation

Applikation låter användaren logga sina beteenden och visar statistiken över beteendena i grafisk form vilket gör den till en lifetracking-applikation (se avsnitt 2.1.3). Därför lämpar den sig som testapplikation i detta arbete. Lift är också designad utifrån en modell kallad Fogg's Behavior Model (se avsnitt 2.3.1) som är en del av detta arbetes primärlitteratur vilket gör den ytterligare relevant för detta arbete.

2.3 CENTRALA TEORIER

I denna studie har huvudsakligen två modeller legat som teoretisk grund. Modellerna och dess relevans för studien beskrivs i detta avsnitt.

2.3.1 FOGG'S BEHAVIOR MODEL

B.J. Fogg's Behavior Model (FBM) är en modell för att förstå det mänskliga beteendet. Modellen bygger på tre faktorer; *möjlighet* (ability), *motivation* och *trigger* som avgör om en uppgift kommer utföras eller inte. Det räcker att en av dessa faktorer saknas för att uppgiften inte skall utföras. Med andra ord utförs en handling enbart om alla tre faktorer finns med. (Fogg, 2009)

Exempel: Telefonen ringer, tre faktorer avgör om du tar samtalet eller inte. Du måste ha *möjligheten* att ta samtalet. Sitter du exempelvis i ett viktigt möte har du inte *möjligheten* och handlingen uteblir. Du måste ha *motivationen* att ta samtalet. Är det en telefonsäljare som ringer och du vet att du inte är intresserad av produkten har du inte *motivationen* att svara och handlingen uteblir. Du måste få veta om att det ringer. Om telefonen är på ljudlös, utan vibration och ligger i fickan saknas en *trigger* att ta samtalet och handlingen uteblir. Det spelar då ingen roll om du hade både *möjlighet* och *motivationen* att svara, hur viktigt samtalet än var så kommer du ändå inte att ta samtalet.

Fogg's Behavior Model kan sammanfattas i en ekvation som visar förhållandet mellan de tre faktorerna:

$$B = A \times M \times T$$

$$B = \text{Behavior}, A = \text{Ability}, M = \text{Motivation}, T = \text{Trigger}$$

Det är av vikt för denna studie att nämna att *motivationen* kan vara positiv eller negativ. Fogg beskriver tre kärnor till motivation där varje kärna har en positiv och en negativ sida. Dessa tre är njutning eller smärta (pleasure/pain), hopp eller rädsla (hope/fear), socialt accepterande eller bortstötning (social acceptance/rejection).

Relevans för denna studie

Vi använder oss av FBM's faktorer för att hitta orsakerna till att användandet av Lift inte fungerar för vissa deltagare, om så är fallet. Det är intressant för oss att se om det är *möjligheten*, *motivationen* eller *triggern* som saknas eller inte är tillräcklig. För att närmare undersöka hur motivationen till studierna påverkats av Lift kommer vi att använda oss av Piers Steel's teori kallad Temporal Motivational Theory beskriven i nästa avsnitt.

2.3.2 TEMPORAL MOTIVATIONAL THEORY

Piers Steel, en framstående forskare inom området prokrastinering, har tagit fram och prövat en teori kallad Temporal Motivational Theory (TMT). Den beskriver *motivationen* och *nyttan* (utility) av att utföra en uppgift beroende på fyra variabler; *förväntan* (expectancy), *värde* (value), *känslighet för fördröjning* (sensitivity to delay) och *fördröjning* (delay). (Steel, 2007)

Förhållandet mellan variablerna har formulerats i följande ekvation:

$$U = (E \times V) \div (\Gamma \times D)$$

$$U = \text{Utility}, E = \text{Expectancy}, V = \text{Value}, \Gamma = \text{Sensitivity to delay}, D = \text{Delay}$$

Enligt TMT kan prokrastinering motverkas genom att öka uppgiftens uppfattade *nytta*. Detta kan göras genom att öka eller minska ekvationens variabler vilket vi kortfattat beskriver nedan. (Steel, 2007)

Förväntan

En ökad *förväntan* på att faktiskt lyckas genomföra uppgiften minskar risken för prokrastinering. Ett sätt att uppnå detta är att observera att andra jämbördiga lyckas med uppgiften, i studentens fall kurskamraten. Genom att se sig själv lyckas med uppgiften ökar självförtroendet vilket ökar förväntan att lyckas nästa gång. (Steel, 2007)

Värde

Att en uppgift anses vara tråkig ger den ett lågt *värde* i jämförelse med andra snabbare tillfredsställande aktiviteter och ökar risken för prokrastinering. Värdet på uppgiften kan ökas genom att sätta upp genomförbara delmål och på så vis få uppleva framgång oftare. Genom att nå dessa mål och konsekvent få uppleva framgång uppfattas uppgiften roligare vilket ökar dess värde i relation till andra konkurrerande aktiviteter. Ett annat sätt att öka värdet är att förena uppgiften med en mer tilltalande aktivitet. Ett exempel kan vara att studera tillsammans med vänner som man tycker om att umgås med. Även om det är långt kvar till tentamen kan det trevliga umgänget med kamraterna upplevas under tiden. (Steel, 2007)

Känslighet för fördröjning

Prokrastinering är högt korrelerat med impulsivitet, distraherbarhet och brist på självdisciplin vilket leder till hög känslighet av belöningens fördröjning. Steel nämner stimuluskontroll som ett sätt att minska denna känslighet. Metoden innebär att kontrollera ens omgivning och ta bort de saker som distraherar en, det kan exempelvis vara mobiltelefonen eller musik. Ett annat sätt att minska känsligheten för fördröjning är att automatisera uppgiften och göra den till en vana som utförs på rutin. Ju fler val som behöver göras inför en uppgift desto större risk för prokrastinering. Genom att utföra uppgiften på rutin minimeras antalet val. (Steel, 2007)

Fördröjning

En långsiktig belöning är inte lika önskvärd som en direkt. Genom att sätta upp delmål kan denna fördröjning minskas. Exempelvis kan målet att ta en civilingenjörsexamen delas upp i ett årsmål, ett kursmål, ett kursdelmål eller dagliga mål. (Steel, 2007)

Relevans för denna studie

TMT ligger som grund för denna undersökning då vi utifrån dessa fyra variabler undersöker huruvida applikationen Lift kan hjälpa studenter att minska sin prokrastinering genom att förbättra sina studievanor. Vi utformar enkäten med hjälp av dessa variabler och diskuterar vad de har för betydelse i användandet av Lift.

2.4 ÖVRIGA RELEVANTA TEORIER

De teorierna som tas upp i detta avsnitt är relevanta för vår metods reliabilitet och diskuteras i metodkritiken (se avsnitt 5.10.3).

2.4.1 HAWTHORNE-EFFEKTEN

I ett experiment eller en undersökning kan deltagarnas resultatet påverkas, oftast till det bättre, eftersom de vet att de är observerade. Denna effekt kallas Hawthorne-effekten och myntades av Henry A. Landsberger då han fann att produktiviteten på företaget Hawthorne Works ökade under tiden som diverse experiment pågick, och att den sedan sjönk när experimenten var över. (Leonard & Masatu, 2006)

2.4.2 NOVELTY-EFFEKTEN

Användare av en ny teknik tenderar att högp prestera och hålla en hög aktivitet initialt, inte för att tekniken hjälper användarna att förbättras på något sätt utan för att intresset för den nya tekniken är hög. Aktiviteten avtar med tiden då användaren inte längre upplever tekniken som ny och intressant. Denna tendens hos användarna kallas Novelty-effekten. (Lodico et al., 2010)

3. METOD

Detta kapitel beskriver och motiverar de valda metoderna för denna studie. Metoderna utformades efter den typ av resultat som skulle behövas för att besvara vår frågeställning. Vår metod består av en förstudie och en huvudstudie.

3.1 FÖRSTUDIE

Förstudien utfördes enbart i syfte att optimera huvudstudiens kvalitet. Av den anledningen presenteras inte dess resultat i resultatkapitlet. I förstudien insamlades information om hur studenter tidigare använt Lift i studiesammanhang.

3.1.1 ENKÄT TILL "STUDY"-DELTAGARE

En enkät postades, i form av en incheckning, till Lift-användare som deltog i vanan "Study". Vad vanan "Study" innebar var personspecifikt, men rimligtvis bör varje deltagare ha studerat på något vis. Detta togs i hänsyn när enkäten skapades. Vanan hade tusentals deltagare världen över och på så vis fick vi data från studenter även utanför KTH. Med enkäten tog vi reda på hur studenter redan använder sig av Lift. De svar vi fick hjälpte oss att förbättra enkäten och instruktionerna till den primära testgruppen.

3.1.2 ENKÄT TILL INLEDANDE TESTGRUPP

För att maximera förutsättningarna för en lyckad primär testgrupp lät vi en inledande testgrupp uttala sig om sina erfarenheter av att använda Lift. Denna grupp utgjordes av åtta studenter från civilingenjörsprogrammet i datalogi som sedan en tid tillbaka använt sig av Lift i syfte att hålla ett prokrastineringslöfte de givit i kursen "Programsammanhållande Kurs i Datateknik". Vi skickade ut en enkät via mail till dem i syfte att ta reda på vilka löften de hade valt och om eller hur Lift hade hjälpt dem. Enkäten innehöll också frågor baserade på TMT och FBM (se avsnitt 2.3.1, 2.3.2), främst för att testa dess validitet inför enkäten till den primära testgruppen. Dessa frågor skulle ge oss information om deltagarnas personlighet och hur de uppfattat vanan. Vi efterfrågade också om de på eget initiativ valt att lägga till fler studierelaterade vanor i Lift samt hur det gått med dessa vanor. Resultaten från denna enkät analyserades och fungerade som vägledning för hur enkäterna och instruktionerna till den primära testgruppen skulle utformas. Detta för att ytterligare optimera kvalitén på den primära testgruppens resultat.

3.2 HUVUDSTUDIE

Huvudstudien utgjordes av tre delmoment. En primär testgrupp där deltagarna testade Lift, en enkät till testdeltagarna som bland annat utforskade hur det gått för dem, samt en fokusgrupp för att fånga upp missade åsikter kring användandet. Nedan beskrivs och motiveras dessa moment. Det är resultaten från huvudstudien som senare presenteras, analyseras och diskuteras i detta arbete.

3.2.1 PRIMÄR TESTGRUPP

Nio deltagare rekryterades till den primära testgruppen. Samtliga var högskolestudenter på KTH enligt vår avgränsning (se avsnitt 1.4).

När deltagarna accepterade förfrågan att delta blev de ombudda att ladda ner applikationen och prova den på egen hand. De var också ombudda att lägga till vanor som de var motiverade till att klara av. För att lyckas med detta fick de tydliga instruktioner via mail på hur Lift fungerade. Denna inkörsfas pågick i en

vecka och var till för att deltagarna skulle vänja sig vid applikationens funktioner och lära känna dess syfte innan vidare instruktioner gavs.

Efter att testgruppen bekantat sig med applikationen fick de välja två studievanor som de själva kände passade deras studiesammanhang och som de insåg värdet av. De fick en lista med elva färdigformulerade studievanor att välja utifrån. Detta för att göra det lättare för dem att hitta studievanor som kan implementeras med Lift samt för att begränsa antalet vanor i undersökningen. Att deltagarna fick välja vanor från en lista skulle innebära att flera deltagare valde samma vanor. Detta skulle ge oss möjligheten att undersöka hur samma vana fungerat för flera olika deltagare och om detta skulle kunna höra ihop med personliga skiljaktigheter, som exempelvis personlighetsdrag.

De elva studievanor som deltagarna fick välja mellan presenteras nedan. Då vissa av dem redan var inlagda i Lift på engelska av andra liftanvändare, gav vi samtliga vanor engelska namn för att vara konsekventa.

1. **Take notes:** Anteckna på föreläsningarna
2. **Read notes:** Läs sina egna anteckningar från dagen/gårdagen
3. **Set priorities for your day:** Göra en plan för vad du tänker åstadkomma under dagen
4. **Skim material of the day:** Skumma material som kommer gås igenom under dagen
5. **Skim last days notes:** Skumma de föreläsninganteckningar man fått senaste tre dagarna
6. **Create a checklist:** Göra en checklista på morgonen över dagens viktigaste uppgifter och låt dessa vara det första du gör innan du går vidare med annat.
7. **In school for X hours:** Var på skolan X timmar på en och samma dag. Exempelvis mellan åtta och fem med en timmes lunch.
8. **Study in school:** Åka in till skolan för att studera istället för att sitta hemma. Tips är att bestämma tid och plats med vänner för att studera.
9. **Write for 30 minutes:** Exempelvis skriva på sin uppsats fokuserat 30 minuter varje vardag.
10. **Study in a group:** Det är vanligt att man koncentrerar sig bättre och blir mer effektiv när man studerar i en grupp.
11. **Ban social media:** Studera en viss tid helt fritt från sociala medier. Förbjud dig själv att dropa in på Instagram, Facebook, Twitter eller liknande under en bestämd tid.

Deltagarna fick sedan under två veckor använda Lift med sina två nya vanor tillagda. Testperioden begränsades till två veckor på grund av tidsbrist. Den enda kontakten vi hade med deltagarna under testperioden bestod av två korta mail där de uppmuntrades att kontakta oss om de hade några frågor. Dessa mail var också tänkta att fungera som *trigger* för att påminna deltagarna att de var med i en undersökning.

3.2.2 ENKÄT TILL DEN PRIMÄRA TESTGRUPPEN

När testperioden var över skickade vi ut en enkät till deltagarna. Resultatet från denna enkät tillsammans med resultaten från fokusgruppen (se avsnitt 3.2.3) skulle ligga till grund för att besvara studiens frågeställning. Med detta i åtanke utformade vi enkäten efter tre områden som följer.

Det första vi ville ta reda på var hur användandet fungerat för varje användare och vana, om de upplevt någon framgång och hur deras rutiner sett ut.

Det andra vi ville ta reda på var vad som fick applikationen att fungera för vissa deltagare utifrån FBMs modell. Detta gjorde vi bland annat genom att fråga vilka funktioner av applikationen som varit viktigast för deltagaren för att den ska fylla sitt syfte. De funktioner vi tittade på var streaks, påminnelser, det sociala (props och kommentarer) samt statistiken. Vi ville se vilka funktioner som triggar och motiverar deltagarna mest till att fullfölja sina vanor.

Det tredje och sista vi ville ta reda på var värdet av varje vanas fyra variabler i Steels motivationsteori TMT enligt deltagarna själva. För att göra det ställde vi frågor om deltagarnas uppfattning av uppgiften samt om deras personlighetsdrag. Till exempel frågade vi deltagarna hur tråkig, tidskrävande och energikrävande en uppgift uppfattades. Vi frågade också hur meningsfullt de tyckte det var att utföra vanan för sin egen skull, en fråga för att få en indikation på vilket *värde* de sätter på uppgiften. En fråga formulerades för att ta reda på studenternas *förväntan* att lyckas göra uppgiften till en etablerad vana. En annan fråga formulerades för att få en indikation på personernas "Intention-Action gap" som motsvarar deltagarens förmåga att fullfölja en ingivelse vid ett senare tillfälle, detta drag är en del av Steels variabel *känslighet för fördröjning*. Vi tog reda på hur impulsiv, lätt distraherad, självdisciplinerad, lättuttråkad och organiserad deltagarna uppfattade sig själva. Vi tog också reda på varje deltagares självuppfattade behov av att lyckas genom att fråga dem hur viktigt det är för dem att lyckas med det de företar sig. Dessa personlighetsdrag tillsammans med deras uppfattningar om uppgiften påverkar nämligen deras motivation till att utföra uppgiften, enligt Steel (2007). Vi ville se om och hur dessa faktorer kan korreleras till hur väl Lift fungerat och varit en hjälp för dem.

3.2.3 FOKUSGRUPP MED DELTAGARE FRÅN DEN PRIMÄRA TESTGRUPPEN

Veckan efter testperioden var över och enkäterna besvarats hölls en fokusgrupp med så många av de deltagande som möjligt, tre av nio deltagare ställde upp. Den pågick i en timme, spelades in och transkriberades. Fokusgruppen var semi-strukturerad då vi styrde diskussionsämnena med större frågor som deltagarna sedan öppet fick diskutera (se avsnitt 9.2 i appendix).

Syftet med fokusgruppen var att få fler personliga utlåtanden om hur det gick och vad som tycktes. Detta gav möjlighet för deltagarna att föra fram åsikter som vi missat att fråga efter i enkäten.

3.2.4 UPPFÖLJNING

Två veckor efter den primära testperioden var över frågade vi deltagarna om de fortfarande använde sig av Lift i studiesyfte, rent allmänt eller inte alls. Detta anser vi vara en tydlig indikator på om Lift gett ett stort värde för deltagarna eller inte.

4. RESULTAT

Resultaten vi samlat in med hjälp av enkät och fokusgrupp presenteras i detta kapitel. Vi noterar och analyserar också vissa samband utifrån dessa resultat. Även resultaten från uppföljningen presenteras i detta kapitel.

4.1 RESULTAT AV ENKÄT

Enkäten skickades ut till alla nio deltagare i testgruppen. Samtliga svarade på enkäten, men tre hade valt att inte alls använda sig av applikationen. Testgruppsdeltagarna hade en medelålder på 22 år, sex var män och tre var kvinnor. Vi presenterar resultatet en deltagare i taget för att göra det lättare att analysera en deltagares inbördes resultat.

Tabellbeskrivning

För varje person finns två tabeller presenterade. I den första tabellen presenteras i första kolumnen vilka vanor varje deltagare valt, hur de upplevt vanan och hur många incheckningar (se avsnitt 2.2) de lyckats göra på vanan per vecka jämfört med vad de hade som mål. Huruvida de upplevt vanan vara tråkig, tidskrävande, energikrävande eller värdefull bedömdes på en likertskala från 1 till 5, där 1 är "inte alls" och 5 är "mycket väl". Kolumnen "Förväntan" visar om deltagaren förväntar sig klara av att göra uppgiften till en etablerad vana.

I den andra tabellen visas resultatet från hur väl deltagaren tycker att personlighetsdragen impulsiv, lätt distraherad, självdisciplinerad, lättuttråkad, organiserad stämmer in på dem själva. Deltagarens intention-action gap (se avsnitt 3.2.2) och behov att lyckas visas också i tabellen. Samtliga drag mättes på en likertskala från 1 till 5, där 1 är "inte alls" och 5 är "mycket väl".

Deltagare "A" - man, 23 år

Tabell 1. Resultat från deltagare "A":s studierelaterade vanor.

Vana	Tråkig	Tidskrävande	Energikrävande	Värde	Förväntan	Incheckningar
"Write for 30 min"	3	5	3	3	Nej	4 av 5
"Set priorities for your day"	3	2	1	1	Nej	2 av 5
"Programmera Java"	2	2	2	1	Nej	1 av 5

Tabell 2. Deltagare "A":s självuppfattade personlighetsdrag

Impulsiv	Lätt-distraherad	Själv-disciplinerad	Lättuttråkad	Organiserad	Intention-Action gap	Behov att lyckas
4	1	3	3	4	3	5

I tabell 1 kan man till viss del se ett mönster mellan det värde deltagare "A" har bedömt att vanan har och hur ofta han lyckats checka av den. Trots att vanan "Programmera Java" inte var särskilt krävande eller tråkig lyckades han inte genomföra den, kanske på grund av vanans låga värde. Och trots att vanan "Write

for 30 minutes” uppfattades som relativt krävande lyckades han checka av denna vana flest gånger. En möjlighet är att värdet spelar en stor roll för om vanan utförs eller ej.

Övrig data från enkäten gav att den viktigaste funktionen i Lift för deltagare "A" utan tvekan var påminnelserna som han ställt in på vissa vanor och vissa tider. Det som triggas honom till att fortsätta med sina vanor är tanken på de negativa konsekvenserna av att inte fullfölja vanan samt att kunna visa för sig själv hur duktig han varit.

Deltagare "B" - kvinna, 22 år

Tabell 3. Resultat från deltagare "B":s studierelaterade vanor.

Vana	Tråkig	Tidskrävande	Energikrävande	Värde	Förväntan	Incheckningar
“In school for X hours”	3	4	4	5	Ja	4 av 4
“Ban social media”	2	2	4	5	Ja	5 av 7
“Brush teeth, drink water, sleep before midnight”	3	3	3	4	-	6 av 7

Tabell 4. Deltagare "B":s självuppfattade personlighetsdrag.

Impulsiv	Lätt-distraherad	Själv-disciplinerad	Lättuttråkad	Organiserad	Intention-Action gap	Behov att lyckas
3	1	5	2	5	5	5

Deltagare "B" var en av de deltagande som hade störst framgång med Lift inom studierna. Hon hade dessutom valt att lägga till ett flertal ytterligare vanor, som inte hade med studier att göra. Dessa vanor finns med i tabell 3 på sista raden då hon missuppfattade den fjärde sidan i enkäten och fyllde i denna utifrån de icke-studierelaterade vanor hon lade till, men som egentligen var till för en eventuell tredje studierelaterad vana (se avsnitt 9.1.1 i appendix).

Övrig data från enkäten gav att deltagare "B" motiverades särskilt av streaksen och statistiken i Lift för att fullfölja sina vanor. Hon triggades av att behålla sina streaks och att se andra ännu icke utförda vanor i listan när hon checkar av en vana hon just utfört.

Deltagare "C" - man, 24 år

Tabell 5. Resultat från deltagare "C":s studierelaterade vanor.

Vana	Tråkig	Tidskrävande	Energikrävande	Värde	Förväntan	Incheckningar
“Create a checklist”	3	5	4	5	Ja	4 av 7
“In school for 7 hours”	3	4	4	4	Ja	4 av 7
“Read notes”	3	3	2	5	Ja	3 av 5

Tabell 6. Deltagare "C":s självuppfattade personlighetsdrag.

<u>Impulsiv</u>	<u>Lätt-distraherad</u>	<u>Själv-disciplinerad</u>	<u>Lättuttråkad</u>	<u>Organiserad</u>	<u>Intention-Action gap</u>	<u>Behov att lyckas</u>
4	3	3	3	3	3	5

Deltagare "C" var en av de deltagare som använde sig mest av applikationen. Han satte ett högt värde på samtliga av sina valda vanor och förväntade sig att lyckas göra dessa till etablerade vanor. Resultaten från deltagare "C" visar, liksom resultaten från deltagare "A", att ett högt värde på vanorna är viktigare än att vanan ska vara enkel att genomföra för att uppgiften ska genomföras. Han visade nämligen att "Create a checklist" och "In school for 7 hours" var relativt krävande, men han utförde dem ändå på grund av det höga värdet.

Övrig data från enkäten gav att det främst var statistiken och påminnelserna som var de pådrivande funktionerna i Lift för deltagare "C". Streaks och den sociala feedbacken hade också ett stort värde för honom, men inte riktigt lika mycket som statistiken och påminnelserna.

Utöver de tre vanor valda från vår lista så valde deltagare "C" också att använda Lift till mer vardagliga vanor. Han beskrev hur Lift hjälpt honom att nå framgång i sina studier. Framför allt hur de tre vanorna i tabell 5 bidragit till minskad stress och att han hållit sin planering samt deadlines bättre än tidigare.

Deltagare "D" - kvinna, 22 år

Tabell 7. Resultat från deltagare "D":s studierelaterade vanor.

<u>Vana</u>	<u>Tråkig</u>	<u>Tidskrävande</u>	<u>Energikrävande</u>	<u>Värde</u>	<u>Förväntan</u>	<u>Incheckningar</u>
"Ban social media"	3	1	4	4	Ja	3 av 5
"Create a checklist"	2	4	4	2	Nej	4 av 5

Tabell 8. Deltagare "D":s självuppfattade personlighetsdrag.

<u>Impulsiv</u>	<u>Lätt-distraherad</u>	<u>Själv-disciplinerad</u>	<u>Lättuttråkad</u>	<u>Organiserad</u>	<u>Intention-Action gap</u>	<u>Behov att lyckas</u>
2	3	4	2	5	5	5

Deltagare "D" hade statistiskt goda resultat. Hon nådde nästan upp till det önskade antalet incheckningar på båda sina vanor. Trots detta berättade "D", i enkäten, att hon inte helt förstod sig på applikationen och dess funktioner. Streaks var ännu oklart, hon visste inte hur man såg dessa eller vad det var. Detta syntes också på hennes värderingar av applikationens funktioner där streaks inte fick ett lågt värde. Hon uttryckte även att navigationen i Lift var allmänt svårförstådd och onödigt komplicerad.

Ytterligare en synpunkt som togs upp i enkäten, vilket också togs upp i fokusgruppen (se avsnitt 4.2.1), var att kurserna hon gick just nu var dåligt lämpade för en applikation som Lift. Hon tyckte att detta påverkat användandet av applikationen på ett negativt sätt.

Övrig data från enkäten gav att deltagare "D" tyckte att statistiken och påminnelserna var det absolut viktigaste för att Lift skulle fungera för henne.

Deltagare "E" - kvinna, 23

Tabell 9. Resultat från deltagare "E":s studierelaterade vanor.

Vana	Tråkig	Tidskrävande	Energikrävande	Värde	Förväntan	Incheckningar
“Ban social media”	1	1	1	4	Nej	3 av 5
“Set priorities for your day”	1	2	3	5	Kanske	4 av 5

Tabell 10. Deltagare "E":s självuppfattade personlighetsdrag

Impulsiv	Lätt-distraherad	Själv-disciplinerad	Lättuttråkad	Organiserad	Intention-Action gap	Behov att lyckas
2	3	5	4	5	4	5

Deltagare "E" hade precis som deltagare "D" ett statistiskt lyckat resultat vid överskådning av antal incheckningar. Hon uttryckte, likt deltagare "D", en åsikt om att Lift var svår att förstå sig på, att den var svår att navigera och att den var allmänt konstigt designad. Streaks förstod hon sig inte heller på, och den sociala delen av applikationen kändes oviktig.

Om vi ser på vanan “Ban social media”, i tabell 9, hade deltagare "E" alla förutsättningar att etablera denna vana då hon inte upplevde den särskilt krävande och såg ett högt värde i den. Men trots detta förväntade hon sig inte att lyckas etablera vanan. Detta kan bero på att deltagare "E" inte kände något särskilt behov av applikationen då hon redan var självdisciplinerad och organiserad vilket kom fram i fokusgruppen (se avsnitt 4.2.2).

Övrig data från enkäten gav att statistiken och hur den fått henne att känna sig duktig var avgörande faktorer för att hon skulle motiveras till att använda applikationen.

Deltagare "F" - man, 22 år

Tabell 11. Resultat från deltagare "F":s studierelaterade vanor.

Vana	Tråkig	Tidskrävande	Energikrävande	Värde	Förväntan	Incheckningar
“Write for 30 min”	2	1	1	1	Nej	2 av 5
“Create a checklist”	4	1	1	1	Nej	1 av 1

Tabell 12. Deltagare "F":s självuppfattade personlighetsdrag

Impulsiv	Lätt-distraherad	Själv-disciplinerad	Lättuttråkad	Organiserad	Intention-Action gap	Behov att lyckas
2	3	5	2	4	4	4

Det kom upp i fokusgruppen att deltagare “F” missuppfattade meningen med vanan “Create a checklist”. Han valde att göra en checklista med större veckomål vilket gjorde att han inte kunde checka av denna vana dagligen. Tanken med “Create a checklist” var att skapa en checklista varje dag, utanför Lift, över det som behöver göras under dagen. Det kom också fram under fokusgruppen att han delvis missförstod

hela applikationen då han försökt använda den som en checklista istället för att checka av återkommande uppgifter som skulle kunna bli nya etablerade studievänor. Deltagare "F" är i denna undersökning ensam om att genuint försöka använda sig av applikationen men ändå inte lyckats komma i närheten av sina mål.

Övrig data från enkäten gav att påminnelserna och streaks var det enda viktiga i applikationen för att den skulle fungera för denna deltagare. Han fann att den sociala delen och statistiken kändes onödiga. Trots denna åsikt har denna deltagare aldrig uppnått en streak. Det krävs att en vana är ikryssad tre dagar i rad, och denna deltagare har högst två incheckningar på en vana.

Deltagare "F" hade erfarenhet av andra lifetracking-applikationer. I enkäten uppgav han att både Lift och den andra lifetracking-applikationen också använts för att logga träningstillfällen. Han uttryckte att han upplever det lättare att använda lifetracking i detta ändamål, än det är för studier.

Deltagare "G" - man, 21 år

Tabell 13. Resultat från deltagare "G":s studierelaterade vanor.

Vana	Tråkig	Tidskrävande	Energikrävande	Värde	Förväntan	Incheckningar
"Write for 30 min"	3	2	2	5	Ja	0 av 5
"Set priorities for your day"	2	2	2	5	Vet ej	0 av 5

Tabell 14. Deltagare "G":s självuppfattade personlighetsdrag

Impulsiv	Lätt-distraherad	Själv-disciplinerad	Lättuttråkad	Organiserad	Intention-Action gap	Behov att lyckas
3	4	4	5	5	3	5

Deltagare "G" lade till sina vanor, men checkade aldrig in. Han berättade att han varit bortrest större delen av testperioden, och hade då ingen internetuppkoppling. På grund av detta har han troligen ingen större insikt i om Lift skulle fungera för honom i studierna eller inte. Trots detta har han gett svar som uttryckt en positiv inställning till Lift.

Då denna användare inte har någon större användarerfarenhet, men snarare tror att det är en bra applikation och att den bör fungera, bedömer vi att användarens svar inte är av lika stor vikt som andra deltagares.

Deltagare "H" - man, 22 år

Tabell 15. Resultat från deltagare "H":s studierelaterade vanor.

Vana	Tråkig	Tidskrävande	Energikrävande	Värde	Förväntan	Incheckningar
"Set priorities for your day"	4	2	2	4	Nej	0 av 5
"Ban social media"	4	3	5	5	Nej	0 av 2

Tabell 16. Deltagare "H":s självuppfattade personlighetsdrag

<u>Impulsiv</u>	<u>Lätt-distraherad</u>	<u>Själv-disciplinerad</u>	<u>Lättuttråkad</u>	<u>Organiserad</u>	<u>Intention-Action gap</u>	<u>Behov att lyckas</u>
4	3	2	3	3	4	4

Deltagare "H" har inte använt Lift särskilt mycket under testperioden. När vi besökte deltagare "H":s Liftsida hittade vi inte de vanor som han påstått sig lägga till (se tabell 15). Av dessa anledningar kan vi inte förlita oss på deltagare "H":s svar i enkäten vad gäller vanorna. I enkäten nämnde deltagare "H" att påsklovet kan ha påverkat honom i hans användande då han försökt koppla bort skolan så mycket som möjligt, samt att han varit sjuk en period.

Efter ytterligare kontakt via telefon med deltagare "H" kunde vi bekräfta att han inte talat sanning i enkäten utan fyllt i enkäten utifrån de vanor han skulle ha lagt till om han haft tid och ork att engagera sig i detta. Med andra ord är den data han gett oss rena spekulationer. I samtalet berättade han också att "det [att checka av vanor] känns som en extra grej att göra, inte som en hjälp". Han trodde ändå att applikationen skulle kunna vara bra om man började med den i början av en kurs då tempot är lite lugnare.

Deltagare "I" - Man, 21 år

Tabell 17. Deltagare "H":s självuppfattade personlighetsdrag

<u>Impulsiv</u>	<u>Lätt-distraherad</u>	<u>Själv-disciplinerad</u>	<u>Lättuttråkad</u>	<u>Organiserad</u>	<u>Intention-Action gap</u>	<u>Behov att lyckas</u>
4	3	2	3	3	4	4

Denna deltagare har inte lagt till någon vana eller använt sig av Lift. Han har sett våra mail men inte svarat på dem. Han svarade på enkäten efter ett par påminnelser men lämnade de flesta fälten tomma. Han nämnde dock varför han inte valt att använda applikationen:

"Jag anser inte att arbetet med att arbeta för en ny vana på detta sätt varken är särskilt intressant eller givande för mig som student." - deltagare "I"

4.2 RESULTAT FRÅN FOKUSGRUPPEN

Av de nio testdeltagarna valde tre att delta (deltagare "D", "E" och "F") i en fokusgrupp där vi ledde ett samtal kring deras erfarenheter av Lift. Den hölls en vecka efter att studiegruppen svarat på enkäten. Nedan följer en presentation över diskussionen och dess ämnen i stora drag.

4.2.1 VILKA KURSER LÄMPAR SIG LIFT BÄTTRE FÖR?

I samtalet diskuterades vilken typ av kurser Lift lämpar sig för. De tyckte enhälligt att den lämpar sig bättre för strikt strukturerade kurser som mattekurser. De innehåller kontinuerliga föreläsningar och tydliga uppgifter, till skillnad från projektbaserade kurser såsom ett kandidatexamensarbete som är alldeles för fritt att konkretisera ner till en specifik vana. Deltagarna tyckte att vanorna "create a checklist" och "set priorities for your day" var svåra att utföra i denna period då kurserna "Interaktionsdesign" och "Examensarbete i medieteknik", som samtliga deltagare gick, inte hade några tydliga mindre uppgifter och delmål som man kunde bygga en checklista av.

Citat från samtalet visar deras åsikter:

“Jag tror att den [Lift] skulle vara bra för kurser som t.ex. matte, där man kan dela upp kursen i lite mindre steg och sätta upp mål.” och “hade jag haft en mattekurs hade jag lätt provat den”
- deltagare "E"

“Hade vi haft mattekurser istället så skulle vanorna att läsa anteckningar och [att] läsa dagen innan vara perfekt.” - deltagare "F"

Då deltagarna inte gick några mer strukturerade kurser under perioden hade de inte möjlighet att prova de vanor som skulle passa dessa. Den tredje deltagaren nämnde dock att vissa vanor (“write for 30 minutes”, “ban social media”) skulle kunna fungera på mindre strukturerade kurser men att det har mer med personens inställning att göra om det fungerar eller inte. Hon uttryckte sig enligt följande:

- “Jag tror att det handlar mer om personen än om vilken kurs det är. Hade jag velat så hade jag kunnat göra det liksom” - deltagare "D"

4.2.2 VILKA PERSONER ÄR DET LIFT FUNGERAR RESPEKTIVE INTE FUNGERAR FÖR?

Detta ledde oss in i diskussionen kring vilka personer Lift fungerar för. Det rådde enighet kring uppfattningen att applikationen fungerar bättre för personer som har det som intresse att prova nya applikationer, använda sig av självhjälpsapplikationer och att “kryssa i saker”. Personer som tycker om tekniska prylar och fascinerar av dess funktioner. Deltagarna uttryckte sig enligt följande:

“Det handlar om man tycker det är kul att kryssa i och såna grejer, och hålla på.”
- deltagare “E”

“Man måste ha intresset och inställningen till att vilja logga först för att det ska fungera, sedan behöver man kurser som det går att logga till” - deltagare “F”

Deltagarna trodde även att man behöver vara relativt strukturerad för att applikationen ska fungera bra. De som saknar struktur är också de som kommer att misslyckas med att lägga till vanan att logga. Deltagarna uttryckte sig enligt följande:

“Det tar inte lång tid att checka av en vana, men det kan kräva en del energi att komma ihåg att man ska in på det här [Lift], du måste vara lite strukturerad” - deltagare “E”

“Man kan ju tänka sig att det är de som inte pluggar särskilt bra annars som ska ta hjälp av Lift, men jag tror inte att det är så. De kommer inte att göra det ändå eftersom de inte är strukturerade.”
- deltagare “D”

Å andra sidan är det möjligt att det också är de strukturerade som minst behöver hjälp med att förbättra sina studievänor och strukturera upp sitt studerande vilket kan leda till att de inte är tillräckligt motiverade att använda sig av applikationen. Till exempel uttryckte sig deltagare "E", som enligt henne själv är väldigt självdisciplinerad, organiserad och målmedveten (se tabell 10), enligt följande:

“Jag tänker redan allt [checklistor, dagens prioriteringar m.m.] och blir så här, fan, måste jag skriva ner allt nu också” - deltagare “E”

En kategori människor urskilde sig ur diskussionen kring för vilka Lift borde fungera. Det är för de drivna och relativt strukturerade studenterna som ändå behöver ett hjälpmedel att strukturera upp sina studier ytterligare, särskilt i intensiva perioder, som Lift fungerar. Deltagare "F", som enligt sig själv är målmedveten och någorlunda organiserad (se tabell 12), uttryckte sig på följande vis:

“Applikationen skulle framför allt fungera under mer intensiva perioder när man verkligen måste göra grejer, då skulle det fungera extra bra som hjälpmedel” - deltagare “F”

Han kunde alltså se applikationen som en hjälp till att bli än mer strukturerad i intensiva perioder. Med det citatet kommer vi tillbaka till att deltagarna tycker att det är en kombination av vilka kurser man går samt vilken personlighet man har som avgör om Lift fungerar eller inte i studiesammanhang.

4.2.3 VILKA VANOR FUNGERAR BÄTTRE ÄN ANDRA?

Ingen av deltagarna i fokusgruppen påstod att det fungerat särskilt bra för dem med de studierelaterade vanorna de lagt till men alla trodde att det hade fungerat bättre om kurserna varit mer strukturerade så att man kunde lägga till mer konkreta vanor som exempelvis “Read notes”, “Take notes”, “Skim material of the day” med flera (se avsnitt 4.2.1). Deltagare "F" konstaterade också att han använt applikationen utanför studierna genom att logga sina träningsvanor och lyckats väldigt bra med det.

4.2.4 VAD HAR DEN SOCIALA DELEN AV LIFT HAFT FÖR INVERKAN?

Ingen deltagare ansåg att den sociala delen av Lift hade fått dem att bli mer motiverade till att utföra sina vanor. Deltagare "D" tyckte dock att det sociala i Lift skulle kunna få henne att engagera sig mer i applikationen och vanorna om det var så att hon målmedvetet gjorde det tillsammans med andra vänner i kursen. Det skulle vara en styrka att kunna uppmuntra varandra med kommentarer och props i kurser som är utmanande, exempelvis matematik-kurser. Möjligheten att följa andras bedrifter skulle också motivera henne att bättra på sina egna. Hon skulle gärna ha sett en funktion i Lift där man kan skapa grupper med sina vänner för att ta sig an en utmaning tillsammans, istället för att bli följd av vilka främlingar som helst. Deltagare "D" och deltagare "E" tyckte att det sociala enbart motiverar om man gör det tillsammans med de man känner väl i kursen, annars finns risken att man istället känner sig pressad och enbart checkar av vanorna för att de andra kursdeltagarna ska se hur bra man är, och då försvinner hela poängen. Följande uttryck visar deras ståndpunkt:

“Att man kan följa varandra och kommentera kan nog vara bra om till exempel jag och deltagare "E" skulle göra någon svårare vana tillsammans. Så att man kan peppa varandra”
- deltagare "D"

“Jag håller med. Men det ska vara för ens egen skull tycker jag. Det ska inte vara såhär att visa upp hur bra man är [som det kan bli om det är en större grupp].” - deltagare "E"

Deltagare "F" hade svårt för det sociala överlag och tyckte inte att det hade motiverat honom alls, vilket han uttryckte på följande sätt:

“Jag tror inte att jag uppskattar den sociala biten. Jag gör det helt för mig själv liksom, inte för att någon annan ska se det eller bry sig.” - deltagare "F"

4.2.5 VAD MOTIVATERADE TILL ATT ANVÄNDA LIFT?

När vi diskuterade deltagarnas testresultat, om de lyckats checka in så mycket som de tänkt, framgick det att deltagare "D" och "F", som hade bland de bästa resultaten, själva inte upplevt att det gått särskilt bra. De hade lyckats checka av vanorna ett antal gånger men de hade till största delen gjort det för att de var med i en testgrupp och känt sig skyldiga att ge studien ett resultat. Alltså utförde de inte dessa vanor för att Lift motiverade dem till detta, utan enbart för studiens skull.

4.3 RESULTAT FRÅN UPPFÖLJNINGEN

Uppföljningen skedde två veckor efter testperioden och bestod av en kort fråga om huruvida deltagaren fortfarande använde sig av Lift i studiesyfte eller ej. Det visade sig att tre av nio deltagare hade fortsatt att använda Lift, deltagare "A", "B" och "C". Av dessa hade ingen fortsatt att använda den för studier, utan till andra vanor.

5. DISKUSSION OCH ANALYS

I detta kapitel analyserar vi resultaten och diskuterar hur vi utifrån resultaten kan besvara undersökningens frågeställning.

5.1 PERSONLIGHETSDRAG GENTEMOT RESULTAT

Som en del i att besvara vår tredje arbetsfråga formade vi enkäten så att den skulle kunna ge resultat som eventuellt skulle påvisa hur olika personlighetsdrag spelar roll för hur man lyckas använda sig av Lift, och diskutera detta utifrån Steels motivationsteori (se avsnitt 2.3.2). Vi finner dock inte några tydliga skillnader eller samband mellan deltagarnas personlighetsdrag och deras resultat. Vi har för få deltagare för att kunna fastställa denna typ av samband rent statistiskt och dessutom är personlighetsdragen självbedömda och har alltför många osäkra parametrar i sig för att tjäna som statistiskt underlag. De samband vi faktiskt kan se kan alltså inte bekräftas ur ett vetenskapligt perspektiv, men de kan ge oss en indikation på hur det skulle kunna vara samt ligga till grund för diskussion. Av ovanstående anledningar undviker vi att strikt jämföra siffrorna på personlighetsdrag från tabellerna med deltagarnas testresultat och dra någon form av slutgiltig slutsats utifrån det.

5.2 TRE KATEGORIER TESTDELTAGARE

Till en början ville vi dela in deltagarna och deras resultat i två kategorier, de som lyckats med Lift och de som misslyckats, för att sedan analysera skillnaderna dem emellan. Men under fokusgruppen visade det sig att vissa deltagare som under testperioden lyckats använda sig av Lift ändå inte tyckte att det fungerat bra för dem och att de inte hade några intentioner att fortsätta med applikationen efter testperiodens slut. Dessa studenter fick utgöra en tredje grupp studenter. Vi kategoriserar alltså in deltagarna i tre delgrupper utifrån hur Lift fungerat för dem under testperioden.

Den första delgruppen, "*delgrupp 1*", består av deltagare "A, B och C" som visat att de förstått applikationen och dess funktioner samt lyckats använda sig av den både inom och utanför studierna. Den andra delgruppen, "*delgrupp 2*", består av deltagare "D, E och F" som använt sig av Lift under testperioden men som inte fann något direkt behov av applikationen. De utförde sina vanor mestadels för att de var del av en testgrupp vilket kom fram under fokusgruppen som de alla var del av. Denna grupp hävdade också att de inte förstod sig på applikationen och dess funktioner fullt ut. Den tredje delgruppen, "*delgrupp 3*", består av resterande deltagare "G, H och I" som inte använt sig av applikationen alls under testperioden. Deras resultat vad gäller användandet av applikationen väljer vi därför att utesluta, men vi kan titta på varför de inte valde att engagera sig i testet.

5.3 MÖJLIGHET, MOTIVATION OCH TRIGGERS

Finns det några skillnader mellan delgrupperna (se avsnitt 5.2) vad gäller *möjlighet*, *motivation* och *triggers* (se avsnitt 2.3.1)? Tekniskt sett har samtliga delgrupper haft samma *möjlighet* att använda sig av Lift då de äger en iPhone och laddat ner applikationen. Både "*delgrupp 1*" och "*delgrupp 2*" har använt sig av applikationen och funnit någon form av *trigger* och *motivation* för att detta ska ske. Vilken typ av motivation skiljer grupperna åt vilket vi visar med följande resonemang.

"Delgrupp 1" hade lagt till flera icke-studierelaterade vanor i applikationen som de kontinuerligt fyllde i. Övriga deltagare uppmuntrades att lägga till icke-studierelaterade vanor men valde att inte göra det eller valde att inte använda sig av dem särskilt kontinuerligt. Att de använt sig av applikationen utöver våra

instruktioner visar att de inte använt den för att de måste som en del av en undersökning, utan för att de finner applikationen motiverande i sig själv. Denna grupp hade en *positiv motivation* (se avsnitt 2.3.1) då de själva såg möjligheter till ett förbättrat beteende i form av nya vanor genom att använda applikationen.

“Delgrupp 2” nämnde i fokusgruppen hur de kände sig påtvingade att använda applikationen och hade *motivationen* att fullfölja sina två veckor enbart för undersökningens skull. Ingen av dessa fortsatte att använda applikationen efter testperiodens slut då motivationen försvann när studien var över. De var drivna av en *negativ motivation* (se avsnitt 2.3.1) som inte kom från dem själva. Det finns en möjlighet att, med hjälp av denna typ av motivation, driva studenter till att använda Lift. Ett sätt är att betygsätta deras Lift-användande. Då skulle de finna motivation till att använda applikationen under en längre tid. Vi tror dock inte att detta är hållbart då de efter ett tag antagligen skulle checka av sina vanor utan att utföra dem. En förutsättning för att studenter ska kunna förbättra sina studievanor i längden är alltså att de själva finner en positiv motivation till förändring.

“Delgrupp 3” hade inte tillräcklig *motivation* för att använda Lift under testperioden vilket kan visas utifrån deras kommentarer i enkäten. Att deltagare “H” påstår att han inte har tid att använda applikationen kan grunda sig i en för låg motivation. Han hade inte tillräcklig motivation att använda sig av Lift och utföra de rekommenderade studievanorna för att konkurrera ut andra tidsuppslukande uppgifter. Han uttrycker att det är tiden som är problemet, men i själva verket skulle det kunna vara motivationen. Deltagare “I” förstod inte hur applikationen skulle kunna hjälpa honom utan föredrog andra sätt att förbättra sig på, vilket visar på för låg motivation för att använda applikationen.

Även *möjligheten* har varit begränsad för “delgrupp 3” då deltagare “G” och deltagare “H” nämner att de hade ett påsklov på en och en halv vecka under den två veckor långa testperioden. Att de tagit ledigt från studierna har självklart gjort det svårare för dem att använda Lift för att checka av studierelaterade vanor. Detta minskar möjligheten att använda Lift i studiesammanhang vilket bidrar till uteblivet handlande enligt FBM. Det kan också ha varit så att “delgrupp 3” saknade tillräckligt med *triggers* för att använda applikationen. Detta om de inte valt att använda sig av applikationens inbyggda verktyg för påminnelser, dessa borde vara tillräckliga som triggers. Vi skickade endast ut en påminnelse via mail per vecka under testperioden. Om de hade fått fler triggers, i form av påminnelser, skulle det öka chansen till att de skulle använda sig av Lift. Men då skall nämnas att även om vi skulle ha försett dessa deltagare med triggers så hade både möjligheten och motivationen också behövt finnas för att de skulle använda sig av applikationen. På grund av den låga positiva motivationen de påvisat i sina kommentarer skulle fler triggers och ett eventuellt handlande i så fall grundas på en negativ motivation. De skulle enbart göra det för undersökningens skull, inte för att de egentligen vill det eller känner behov av det.

5.4 IDÉ KRING VILKEN KATEGORI STUDENTER LIFT FUNGERAR FÖR

Både “delgrupp 1” och “delgrupp 2” använde sig av applikationen under testperioden med skillnaden att “delgrupp 2” inte fann något direkt behov av applikationen och enbart gjorde det för att de blivit tillsagda. Med andra ord fungerade inte applikationen lika väl för “delgrupp 2” som för “delgrupp 1” vilket också framgick i tidigare diskussion om skillnaden i *motivation* mellan grupperna (se avsnitt 5.3). Tittar vi på gruppernas självuppfattade personlighetsdrag, ser vi att samtliga i dessa grupper verkar vara framåtdrivna och ambitiösa. De har alla högsta möjliga värde på “behov av att lyckas” i tabellerna. Men vad är det då som gör att Lift fungerar bättre för “delgrupp 1” än för “delgrupp 2”? Det kan så vara att “delgrupp 1” är mindre strukturerade vilket också kan antydans i personlighetstabellerna då de i genomsnitt har lägre

siffror på dragen “Organiserad” och “Självdisciplinerad”. De är alltså ambitiösa och vill framåt, men har i dagsläget för lite struktur i sitt studerande och finner därför ett behov av hjälp i detta. “Delgrupp 2” är precis som “delgrupp 1” ambitiösa men är också redan tillräckligt strukturerade och disciplinerade och prokrastinerar därför inte särskilt mycket. Därför känner de inte något direkt behov av hjälp att förbättra sina studievänor. “Delgrupp 2” intygade också detta i fokusgruppen (se avsnitt 4.2.2). Det är möjligt att ovanstående anledningar avgör varför Lift fungerar bättre för “delgrupp 1” än för “delgrupp 2”.

I tabell 18 nedan illustrerar vi denna idé kring vilka Lift fungerar för eller inte fungerar för. För de mindre ambitiösa och mindre strukturerade fungerar inte Lift, de finner inte *motivationen* till att förbättra sina vanor (vänster i tabell 18, representerar “delgrupp 3”). För de som har ambitioner och vill framåt men brister i struktur kan Lift fungera som ett hjälpverktyg för att uppnå bättre struktur och disciplin genom förbättrade studievänor (mitten i tabell 18, representerar “delgrupp 1”). Lift fungerar inte för de ambitiösa och välstrukturerade studenterna eftersom de redan lyckas bra med studierna och inte har något behov av ett hjälpverktyg som Lift (höger i tabell 18, representerar “delgrupp 2”). Kategorin studenter som är mindre ambitiösa och välstrukturerade representerades inte av våra testdeltagare, troligen för att denna kombination rimligtvis är sällsynt. Därför undviker vi att ta med den kategorin studenter i tabellen och uttala oss om hur Lift fungerar för dem.

Tabell 18. Illustration över vilken kategori studenter Lift förväntas fungera för

Fungerar ej	Fungerar	Fungerar ej
<i>Mindre ambitiös</i> <i>Mindre strukturerad</i>	<i>Ambitiös</i> <i>Mindre strukturerad</i>	<i>Ambitiös</i> <i>Välstrukturerad</i>

Ytterligare en faktor som skulle kunna avgöra om Lift fungerar för en student eller inte är personens intresse och nyfikenhet för nya tekniker. Detta diskuterades i fokusgruppen men vi har inget statistiskt underlag som kan styrka detta utan enbart resonemanget i sig. “Delgrupp 2” som fokusgruppen bestod av angav att de saknade detta intresse och fann inte tillräcklig *motivation* för att använda Lift utöver testperioden. De nämnde dock en vän, deltagare “A”, som hade ett sådant intresse och för denne deltagare fungerade applikationen väl och han har valt att fortsätta använda applikationen även efter testperioden.

5.5 BETYDELSEN AV DE SOCIALA FUNKTIONERNA

I enkäten hade ingen av deltagarna nämnt de sociala funktioner i Lift (kommentarer och props) som viktiga för hur väl applikationen skulle fungerade för dem. Deltagarna i fokusgruppen nämnde att dessa funktioner inte hade någon betydelse under testperioden men att de ändå såg en viss potential i dem. Ingen av deltagarna hade valt att följa eller kommentera varandra under testperioden vilket kan vara förklaringen till att dessa funktioner inte haft någon betydelse för dem. Om de valt att göra vanorna tillsammans skulle de antagligen motiveras mer. Se avsnitt 5.7 för förslag på Lift-funktion som skulle underlätta detta.

5.6 BETYDELSEN AV VILKEN KURS MAN APPLICERAR LIFT PÅ

Under fokusgruppen uttrycktes en tydlig åsikt från de tre deltagarna. Denne var att applikationen passar bättre på strukturerade och modulbaserade kurser som exempelvis matematik- och fysikkurser eftersom man då skulle kunna konkretisera vanorna bättre och checka av uppgifter i Lift. Vi kan förstå denna åsikt men den behöver diskuteras.

Deltagarna kan ha missuppfattat applikationen till en viss del då de uttryckte att de saknade en checklist-funktion i Lift så att de själva kan definiera specifika uppgifter och checka av dem en för en. De kan ha trott att Lift var tänkt att fungera som checklista som kan bockas av, men att den inte var bra utformad för det ändamålet. Men målet är inte att bocka av specifika uppgifter (likt i en checklista) utan att skapa sig nya vanor genom att bocka av ett visst beteende upprepade gånger. Man kan exempelvis skapa sig en vana genom att bocka av att man räknat tio uppgifter vid upprepade tillfällen, inte genom att bocka av varje specifik uppgift då man gjort den.

Det bör också nämnas att de som hade denna åsikt tillhör "delgrupp 2" som i enkäten har berättat att de inte förstått applikationen och dess syfte fullt ut. Vi kan ännu inte slå fast att applikationen passar *bättre* för välstrukturerade och modulbaserade kurser, eftersom deltagarna kan ha missuppfattat dess syfte. Det är logiskt att applikationen passar för strukturerade kurser med vanor som att "läsa anteckningar", "läsa material som ska gås igenom under dagen" eller "räkna ett visst antal uppgifter". Dock kan den säkerligen också hjälpa studenter att bygga goda vanor för mindre strukturerade kurser också genom uppgifter som att ägna två timmar till kursen, skriva aktivt i 30 minuter och liknande. Om vi däremot jämför dessa två typer av vanor för två olika typer av kurser inser vi att det är lättare att definiera uppgifter som enklare kan upprepas för strukturerade kurser än för icke-strukturerade. Exempelvis kanske uppgiften att "lägga två timmar på en specifik kurs varje dag" vara aktuell under en vecka då en deadline närmar sig medan andra kurser behöver prioriteras veckan efter. Däremot, om en strukturerad matematik-kurs har 100 övningsuppgifter som ska avklaras kan man definiera en vana att göra "5 övningsuppgifter varje vardag" eller "10 övningsuppgifter varje vecka". Detta är uppgifter som kan upprepas under hela kursens gång. Det kan alltså vara svårare att definiera vanor som kan utföras regelbundet över en längre tid för mindre strukturerade kurser.

5.7 FÖRSLAG PÅ STUDIEANPASSADE LIFT-FUNKTIONER

Som i exemplena i föregående stycke är studierelaterade vanor sällan utformade för att utföras varje dag i veckan, utan istället kanske en dag i veckan, två gånger per vecka eller flera gånger på en dag. Att Lift är utformad för att man ska utföra en uppgift en gång per dag sju dagar i veckan för att inte bryta sin streak kan vara begränsande för studenter. För en student som använder Lift skulle det därför vara gynnsamt om man kunde ställa in hur många gånger i veckan en viss uppgift ska genomföras för att få behålla sin sin streak. På så vis skulle applikationen bli mer anpassad för studenter och det kan antas att streakfunktionen skulle öka i betydelse.

Deltagarna i fokusgruppen nämnde att de gärna sett en funktion i Lift där flera användare kunde skapa en grupp och ta sig an en ny vana tillsammans. Detta eftersom det är mer intressant att de vänner man gör en vana tillsammans med kommenterar och ger props än om en främling gör det. På så vis skulle man genom tuffare kurser kunna stötta och påminna varandra om att exempelvis inte halka efter, utan att *alla* användare på Lift ser detta. Man skulle kunna anta att en sådan funktion skulle öka motivationen hos studenter att utföra uppgiften.

5.8 VIKTEN AV EN VANAS VÄRDE

Vi kan finna ett samband mellan det *värde* (se ojämnt numrerade tabeller för varje deltagare) deltagarna satt på varje specifik vana med hur ofta de checkat av vanan (se resonemang utifrån tabellerna för deltagare "A" och "C" i resultatet). Som tidigare nämnt har vi inte tillräcklig data för att bekräfta detta, men dessa samband bekräftas av Steels motivationsteori TMT där ett högt värde höjer motivationen och då också handlingskraften.

5.9 LIFT-FUNKTIONER GENTEMOT RESULTAT

Vi ville se om det fanns något samband mellan vilka studenter som lyckats med Lift och vilka funktioner i applikationen som de motiverats och triggats av, men utifrån resultatet kunde vi inte finna någon korrelation som visar på ett sådant samband. Vi kan dock se vilka funktioner som motiverat och triggat samtliga deltagare mest, men detta är dessvärre inte relevant för vår frågeställning.

5.10 METODKRITIK

Det finns vissa brister i de metoder som använts i denna studie och vissa omständigheter som kan ha påverkat resultatet. Dessa brister diskuteras i detta avsnitt.

5.10.1 TESTGRUPPEN & ENKÄTEN

På grund av få funna volontärer och bristande tid vände vi oss till personer inom vår bekantskapskrets, vilket resulterade i att drygt hälften av testgruppen bestod av vänner. Detta är inte idealt då testpersonerna kan komma att ge mindre objektiva svar. På grund av vänskapen kan de vilja ge ett lite "bättre" och positivare resultat. Deltagarna i fokusgruppen nämnde att de resultat de gav var relativt konstlade. De upplevde att de till viss del var skyldiga oss ett resultat och därför gjorde en större insats i testandet än de hade gjort i normala fall (se avsnitt 5.10.3).

Trots att studiens ämne var av kvalitativ natur utformade vi enkäten med fler kvantitativa frågor än kvalitativa. Vi insåg i efterhand att detta har påverkat enkätstudiens reliabilitet negativt, då det inte är rimligt att dra slutsatser utifrån samband funna från föga sex deltagare, vilket i sin tur har gjort att vi inte kunnat fastställa så mycket som vi velat med hjälp av enkätens data.

Dessutom upptäckte vi flera ologiska resultat i deltagarnas svar som tillsammans drar ner validiteten i enkäten. Exempelvis fann vi att deltagare "D" tyckt att vanan "Create a checklist" var väldigt tidskrävande (se tabell 9) vilket intuitivt känns ologiskt. I fokusgruppen berättade hon att hon tänkt att vanan innebar att skriva en checklista och utföra allt på den. Detta tar uppenbarligen mer tid än att enbart skriva en checklista. Att deltagare "C" hade som mål att vara i skolan sju timmar sju dagar i veckan känns inte heller helt rimligt. Denna vana bedömdes dessutom vara mindre tidskrävande än att skriva en checklista (se tabell 5). Dessa exempel visar på att deltagarna kan ha uppfattat våra frågor på olika sätt och att deras bedömningar är högst individuella och inte kan användas för att jämföra testdeltagarna. Utöver detta fyllde deltagare "G" och "H" i enkäterna med oriktiga svar, vilket också det påverkar enkätens reliabilitet.

5.10.2 TESTPERIODENS TIDSUPPLÄGG

Testperioden, som pågick under två veckor, anser vi vara en för kort tid för att en person ska få in en ny vana eller ett nytt beteende. Idealt hade varit om testperioden hade fått pågå i fyra veckor eller längre, men tyvärr var detta inte möjligt på grund av ett pressat tidsschema.

Det är viktigt att ha i åtanke att påsken täckte andra veckan av testperioden. På grund av detta förekom inga föreläsningar eller andra schemalagda studieaktiviteter under en veckas tid vilket innebar att flera deltagare tagit ledigt och inte studerat aktivt under denna vecka. Detta är något som negativt påverkar både reliabiliteten och validiteten på undersökningen, eftersom de tre deltagare som inte studerat alls under lovet har mindre erfarenhet av inte bara Lift som applikation, men också beprövat av studievanor i Lift. Det ledde till att deras svar i enkäten inte var trovärdiga nog att användas.

5.10.3 NOVELTY- OCH HAWTHORNE-EFFEKTEN

Med tanke på den korta tiden deltagarna använde sig av Lift, måste Novelty-effekten tas hänsyn till (se avsnitt 2.4.2). Vi framhöll Lift som något positivt för att uppmuntra studenter att delta i studien. På grund av detta kan applikationen ha uppfattats som ny och intressant, och därför ha använts mer än den annars hade gjort. Om testperioden istället pågått under en längre tid kan denna effekt ha avtagit. Detta betyder att trots att vissa deltagare ihålligt använt sig av Lift under testperioden, så bör vi ta hänsyn till att de inte nödvändigtvis hade fortsatt så om testperioden hade varit längre.

Även Hawthorne-effekten måste tas hänsyn till (se avsnitt 2.4.1). I fokusgruppen uttryckte deltagarna en känsla av att vara skyldig oss ett resultat. Detta är en form av Hawthorne-effekt då de är högst medvetna om att de är observerade, och därför tvingar sig till att göra något som de annars kanske inte skulle göra naturligt. Dessa effekter påverkar reliabiliteten av vår undersökning negativt.

6. SLUTSATS

Som redovisats i avsnitt 5.10 finns brister gällande reliabiliteten av våra metoder. På grund av detta kan inte de slutsatser som våra resultat pekar på helt fastslås i denna studie. Nedan följer vad denna studie kan antyda vara viktigt för att Lift ska kunna hjälpa studenter att förbättra sina studievanor.

För att Lift ska fungera för en student bör *motivationen* till att förbättra sina vanor genom att använda Lift komma från studenten själv. Det fungerar inte om någon annan kommenderar att studenten ska börja använda Lift.

Lift fungerar bäst för de studenter som har tydliga ambitioner men som inte har tillräcklig disciplin och struktur för att nå sina mål (se avsnitt 5.4 och tabell 18). I detta fall kan Lift tjäna som hjälpverktyg för att förbättra dessa studenters studievanor. De ambitiösa studenterna som redan är tillräckligt strukturerade finner endast Lift som en belastning, och de mindre ambitiösa och ostrukturerade studenterna har problem att inse applikationens syfte.

Vilka vanor en student lägger till i Lift bör väljas utifrån hur stort värde studenten upplever att vanan ger, då detta är en viktig faktor av hur stor motivationen till förändring blir. Denne bör också definiera vanor som är lätta att upprepa under en längre tid.

7. FRAMTIDA FORSKNING

Något vi inte fokuserat på i denna studie men som skulle vara intressant att titta på i framtida forskning är hur en lifetracking-applikation bättre kan anpassas för studenter. Under denna studie kom det fram några förbättringsförslag på Lifts utformning och funktioner (se avsnitt 5.7), men det skulle vara intressant att gå in djupare i ämnet och ge fler konkreta förslag på hur en lifetracking-applikation kan designas för att bättre hjälpa studenter att förbättra sina studievanor.

8. LITTERATURLISTA

8.1 ARTIKLAR

- Ariely, D., & Wertenbroch, K. (2002). Procrastination, Deadlines, and Performance: Self-Control by Precommitment. *Psychological Science*, 13 (3), 219-224. doi:10.1111/1467-9280.00441
- Burka, J. B., & Yuen, L. M. (2004). *Procrastination: Why you do it, what to do about it*. Da Capo Press.
- Day, V., Mensink, D., & O'Sullivan, M. (2000). Patterns of academic procrastination. *Journal of College Reading and Learning*, 30(2), 120–134.
- Ellis, A., & Knaus, W. J. (1977). *Overcoming procrastination: Or how to think and act rationally in spite of life's inevitable hassles*. Institute for Rational Living.
- Ferrari, J. R., Johnson, J. L., & McCown, W. G. (1995). *Procrastination and task avoidance: Theory, research, and treatment*. Springer.
- Fogg, B. J. (2009). *A behavior model for persuasive design*. Proceedings of the 4th International Conference on Persuasive Technology (pp. 40:1–40:7). New York, NY, USA: ACM. doi:10.1145/1541948.1541999
- Hedin, B. (2012). Teaching Procrastination - A Way of Helping Students to Improve their Study Habits, 7–9.
- Ishizuka, Y. (1988). "Lifetrack therapy." *Psychiatric journal of the University of Ottawa* 13.4: 198-207.
- Leonard, K., & Masatu, M. C. (2006). Outpatient process quality evaluation and the Hawthorne Effect. *Social Science & Medicine*, 63(9), 2330-2340. doi:10.1016/j.socscimed.2006.06.003
- Lodico, M. G., Spaulding, D. T., & Voegtle, K. H. (2010). *Methods in educational research: From theory to practice* (Vol. 28). Jossey-Bass.
- Potts, T. J. (1987). Predicting procrastination on academic tasks with self-report personality measures. *ProQuest Information & Learning*.
- Solomon, L. J., & Rothblum, E. D. (1984). Academic procrastination: Frequency and cognitive-behavioral correlates. *Journal of Counseling Psychology*, 31(4), 503.
- Steel, P. (2007). The nature of procrastination: a meta-analytic and theoretical review of quintessential self-regulatory failure. *Psychological bulletin*, 133(1), 65-94. doi:10.1037/0033-2909.133.1.65

8.2 WEBBSIDOR

- Lift (2012) *Our Big New Year's Update: Lift 1.5*. [online] Tillgänglig på: <http://blog.lift.do/post/39312380178/our-big-new-years-update-lift-1-5> [Hämtad: 2013-03-20].
- NE (2013) *Nationalencyklopedin*. [online] Tillgänglig på: <http://www.ne.se/sve/vana> [Hämtad: 2013-05-10].

9. APPENDIX

9.1 ENKÄTER

Enkäterna i appendix utformas så att frågan står till vänster och svarsalternativen står inom parantes. De frågor som är obligatoriska att svara på är markerade med en "".*

9.1.1 ENKÄT TILL PRIMÄR TESTGRUPP

Sida 1

Namn (*textfält*)*

Ålder (*textfält*)*

Kön ("Man" / "Kvinna")*

Program (*textfält*)*

Inriktning (*textfält*)

Årskurs (1-5)*

Sida 2 - Studievana #1

Hur lyder en av de vanor som du valde ifrån listan med studievanaor? (*textfält*)*

Mer specifikt, vad behöver du ha gjort för att få checka av denna vana? (*textfält*)*

Hur många gånger i veckan hade du som mål att checka av denna vana? (1-7)*

Ungefär hur många gånger lyckades du checka av vanan? (0-7)*

Hur tråkig upplever du denna vana? (1-5, Inte alls - Våldigt)*

Hur energikrävande upplever du denna vana? (1-5, Inte alls - Våldigt)*

Hur meningsfullt är det att få in denna vana för dig? (1-5, Inte alls - Våldigt)*

Tror du att du kommer lyckas göra detta till en etablerad vana i dina studier? ("Ja" / "Nej" / *textfält*)*

Har du upplevt någon framgång i studierna/studielivet sedan du lagt till denna vana i Lift? ("Ja" / "Nej")*

På vilket sätt har denna framgång upplevts? (*textfält*)

Sida 3 - Studievana #2

Sida 3 har likadana frågor som föregående sida, fast om den andra studievanan. Den har efter dessa, en ytterligare fråga.

Lade du till en tredje studievana från listan? ("Ja" / "Nej")*

Sida 4 - Studievana #3

Denna sida visas endast om man svarat "Ja" på föregående fråga, och är utformad precis som "Sida 2 - Studievana #1".

Sida 5 - Upplevelse av Lift

Förstår du dig på applikationen och dess funktioner? ("Ja" / "Nej" / textfält)*

Om nej, gällande vad förstår du inte? (textfält)

Hur viktiga är följande funktioner enligt dig för att den ska fungera och fylla sitt syfte? ("Sociala feedbacken", "Påminnelserna", "Streaksen", "Statistiken" bedöms på en skala "1-5" / "Förstår inte vad det är" där 1 = "oviktig" och 5 = "viktig")*

Hur checkar du oftast av dina vanor? ("Jag checkar av dagens utförda vanor på kvällen" / "Direkt efter jag utfört en vana" / "Sporadiskt, när jag blir påmind om det" / textfält)*

Har du lagt till andra vanor som inte är studierelaterade? ("Ja" / "Nej")*

Hur fungerade dessa för dig i jämförelse med de studierelaterade vanorna? Varför? (textfält)

Hur triggas följande delar av Lift-användningen dig till att fullfölja dina vanor? (Följande delar "Att se andra oifyllda vanorna på listan när du checkar in på en vana", "Att inte bryta din streak", "Att kunna visa upp för andra hur duktig du varit", "Att kunna visa upp för dig själv hur duktig du varit", "Tanken på de resultat som kommer att komma ur en fullföljd vana", "rädslan för vad som händer om du inte fullföljer vanan" bedöms på en skala 1-5 från Inte alls till Mycket väl)*

Vilken av ovanstående ikryssade alternativ triggas dig mest? (1-5 / "Other")*

Finns det några omständigheter som kan ha påverkat ditt användande av Lift under denna testperiod? (textfält)

Sida 6 - Personlighetsdrag

Hur viktigt är det för dig att lyckas med det du företar dig? (1-5, *Oviktigt - Viktigt*)*

Hur väl stämmer följande drag in på dig? (Personlighetsdragen "Impulsiv", "Lättdistraherad", "Självdisciplinerad", "Lättuttråkad", "Organiserad" bedöms på en skala 1-5 från "Inte alls" till "Mycket väl")*

Hur ofta lyckas du agera på ingivelser vid ett senare tillfälle? (1-5, *Aldrig - Oftast*)*

9.1.2 ENKÄT TILL INLEDANDE TESTGRUPP

Sida 1

Namn (textfält)*

Ålder (textfält)*

Kön ("Man" / "Kvinna")*

Sida 2 - Prosam-vana i Lift

Björn tipsade alla om Lift, men långt ifrån alla valde att prova det. Vad fick dig intresserad av Lift och att vilja prova applikationen? (*textfält*)*

Hur lyder ditt prokrastineringslöfte? (*textfält*)*

Mer specifikt, vad behöver du ha gjort för att få checka av din Prosam-vana? (*textfält*)*

Hur ofta har du som mål att checka av din Prosam-vana varje vecka? (*1-7*)*

Hur ofta lyckas du checka av din Prosam-vana varje vecka? (*1-7*)*

Hur tråkig/rolig upplever du din Prosam-vana? (*1-5, Jättetråkig - Jätterolig*)*

Vilket värde sätter du på åfullföljandet av din Prosam-vana? (*1-5, Lågt - Högt*)*

Tror du att du kommer lyckas göra ditt prokrastineringslöfte till en etablerad vana? (“Ja” / “Nej”)*

Har du upplevt någon framgång i dina studier tack vare din nya Prosam-vana hittills? (“Ja” / “Nej”)*

På vilket sätt har du upplevt framgången på föregående fråga? (*textfält*)

Har du lagt till några fler studierelaterade vanor i Lift utöver Prosam-vanan? (“Ja” / “Nej”)*

Sida 3 - Övriga studierelaterade Lift-vanor

Skriv namnen på de studierelaterade vanor du lagt till i Lift utöver Prosam (*textfält*)*

Vilken av ovan nämnda vanorna har fungerat bäst för dig? (*textfält*)*

Mer specifikt, vad behöver du ha gjort för att få checka av denna vana? (*textfält*)*

Hur ofta har du som mål att checka av denna vana varje vecka? (*1-7*)*

Hur ofta lyckas du checka av denna vana varje vecka? (*1-7*)*

Hur tråkig/rolig upplever du denna vana? (*1-5, Jättetråkig - Jätterolig*)*

Vilket värde sätter du på fullföljandet av denna vana? (*1-5, Lågt - Högt*)*

Tror du att du kommer lyckas göra denna önskade vana till en etablerad studievana? (“Ja” / “Nej” / “Har redan lyckats”)*

Har du upplevt någon framgång i dina studier tack vare denna vana hittills? (“Ja” / “Nej”)*

På vilket sätt har du upplevt framgången från denna vana? (*textfält*)

Sida 4 - Lift

Hur viktiga är följande funktioner i Lift, enligt dig, för att den ska fylla sitt syfte? (“Sociala feedbacken”, “Påminnelserna”, “Streaks”, “Statistiken” bedöms på en skala *1-5* från “Oviktig” till “Jätteviktig”)*

Hur checkar du oftast av dina vanor? (*“Jag checkar av dagens utförda vanor på kvällen” / “Direkt efter jag utfört en vana” / “Sporadiskt, när jag blir påmind om det”*)*

Öppen fråga, vad avgör om du lyckas med en vana i Lift eller inte? (*textfält*)*

Sida 5 - Personlighetsdrag

Hur viktigt är det för dig att lyckas med det du företar dig? (*1-5, Oviktigt - Jätteviktigt*)*

Har du svårt/lätt att bli uttråkad? (*1-5, Jättesvårt - Jättelätt*)*

Hur väl stämmer följande drag in på dig? (*“Impulsiv”, “Lättdistraherad”, “Självdisciplinerad”* bedöms på en skala *1-5* från *“Inte alls”* till *“Mycket väl”*)*

9.1.3 ENKÄT TILL “STUDY”-DELTAGARE

Sida 1

Age (*textfält*)*

Sex (*“Man” / “Woman”*)*

What country are you from? (*textfält*)*

At what level do you study? (*“Middle school” / “High School” / “University”*)*

What area do you study? (*“Business” / “Social sciences” / “Fine arts” / “Health & medicine” / “Humanities” / “Natural sciences” / “Technology” / textfält*)*

Sida 2 - Questions about the habit “Study” in Lift

What made you add the habit “Study” to your list? (*textfält*)*

What do you need to do to allow yourself to check in to “Study” in Lift? (*textfält*)*

How often do you aim to check in to this habit each week? (*1-7*)*

How often do you actually manage to check check in to this habit each week? (*0-7*)*

How tough is completing this habit to you? (*1-5, Not at all - Very tough*)*

What value does its completion hold to you? (*1-5, Low - High*)*

Do you expect to turn this into a personal habit? (*“Yes” / “No” / “I already have”*)*

Have you experienced any improvement in your studies since you started using “Study”-habit? (*“Yes” / “No”*)*

How have you experienced this improvement? (*textfält*)

Sida 3 - Lift

How important are the following Lift-features for it to be successful in its purpose? (*“Social feedback”, “Reminders”, “Streaks”, “The hindsight statistics”* mäts på en skala *1-5*)*

When do you check-in to you habits? (*“I check in all completed habits during the evening” / “Directly after completing a habit” / “Randomly, when I’m reminded to do so”*)*

Sida 4 - Personality traits

How important is it to follow through with tasks you set upon? (*1-5, Not very - Very Much*)*

How easily do you get bored? (*1-5, Not very - Very easily*)*

How well do you deem the following traits match your characteristics? (*“Impulsive”, “Easily distracted”, “Self-disciplined”* mäts på en skala *1-5* från *“Not at all”* till *“Very well”*)*

9.2 DISKUSSIONSFRÅGOR TILL FOKUSGRUPPEN

Frågorna nedan utgick vi ifrån när vi höll vår fokusgrupp.

Vad finner ni är bra respektive dåligt med denna applikation? Vad gör att det fungerar för er?

För er det inte fungerade för, vad var det som saknades? Varför fann ni det inte motiverande?

Hur tyckte ni att det fungerade i studiesammanhang till skillnad från övriga vanor?

Vad skulle behöva ändras eller läggas till i applikationen för att den skulle bli mer intressant för dig som student?

Kunde ni känna er ‘accountable’ inför er själva och andra under användandet? Var det en faktor som hjälpte er?

